

COMUNICAREA COMISIEI**Orientări privind conceptul de efect asupra comerțului din articolele 81 și 82 din tratat**

(2004/C 101/07)

(Text cu relevanță pentru SEE)

1. INTRODUCERE

- (1) Articolele 81 și 82 din tratat se aplică acordurilor orizontale și verticale și practicilor abuzive ale întreprinderilor care «pot aduce atingere comerțului dintre statele membre».
- (2) În interpretarea pe care au dat-o articolelor 81 și 82, instanțele comunitare au clarificat deja în mare parte conținutul și domeniul de aplicare al conceptului de efect asupra comerțului dintre statele membre.
- (3) Prezentele orientări stabilesc principiile instituite de instanțele comunitare în legătură cu interpretarea conceptului de efect asupra comerțului din articolele 81 și 82. Acestea enunță o normă care arată cazurile în care acordurile nu pot în general să aducă atingere comerțului dintre statele membre în mod substanțial (norma absenței efectului semnificativ asupra comerțului sau norma AESC). Scopul orientărilor nu este de a fi exhaustive. Scopul lor este de a stabili metodologia de aplicare a conceptului de efect asupra comerțului și de a oferi îndrumări pentru aplicarea acestuia în situațiile care apar frecvent. Cu toate că nu sunt obligatorii pentru instanțele și autoritățile statelor membre, prezentele orientări sunt menite să ofere îndrumări și acestora în aplicarea conceptului de efect asupra comerțului din articolele 81 și 82.
- (4) Prezentele orientări nu se referă la ceea ce constituie restrângeri semnificative ale concurenței în sensul articolului 81 alineatul (1). Aceasta problemă, diferită de capacitatea acordurilor de a aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre, este analizată în Comunicarea Comisiei privind acordurile de mai mică importanță care nu restrâng semnificativ concurența în temeiul articolului 81 alineatul (1) din tratat ⁽¹⁾ (norma *de minimis*). De asemenea, orientările nu au scopul de a oferi indicații cu privire la conceptul de efect asupra comerțului în temeiul articolului 87 alineatul (1) din tratat privind ajutoarele de stat.
- (5) Prezentele orientări, inclusiv norma AESC, nu aduc atingere interpretării articolelor 81 și 82 care poate fi dată de către Curtea de Justiție și de Tribunalul de Primă Instanță.

2. CRITERIUL EFECTULUI ASUPRA COMERȚULUI**2.1. Principii generale**

- (6) Articolul 81 alineatul (1) prevede că «sunt incompatibile cu piața comună și interzise orice acorduri între întreprinderi,

orice decizii ale asociațiilor de întreprinderi și orice practici concertate care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre și care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței în cadrul pieței comune». Pentru simplificare, termenii «acorduri, decizii ale asociațiilor de întreprinderi și practici concertate» sunt denumite colectiv «acorduri».

- (7) Articolul 82 prevede la rândul său că «este incompatibilă și interzisă, în măsura în care ar putea aduce atingere comerțului dintre statele membre, folosirea în mod abuziv de către una sau mai multe întreprinderi a unei poziții dominante deținute pe piața comună sau pe o parte semnificativă a acesteia». În continuare, termenul «practici» se referă la conduita întreprinderilor aflate în poziție dominantă.
- (8) Criteriul efectului asupra comerțului determină domeniul de aplicare al articolului 3 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 punerea în aplicare a regulilor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din tratat ⁽²⁾.
- (9) Potrivit articolului 3 alineatul (1) din acest regulament, autoritățile de concurență și instanțele statelor membre trebuie să aplice articolul 81 acordurilor, deciziilor asociațiilor de întreprinderi sau practicilor concertate în sensul articolului 81 alineatul (1) din tratat care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre în sensul acestei dispoziții, atunci când aplică dreptul național al concurenței acestor acorduri, decizii sau practici concertate. În același mod, atunci când autoritățile de concurență și instanțele statelor membre aplică dreptul național al concurenței oricărui abuz interzis de articolul 82 din tratat, acestea trebuie să aplice și articolul 82 din tratat. Articolul 3 alineatul (1) obligă astfel autoritățile de concurență și instanțele statelor membre să aplice și articolele 81 și 82 atunci când aplică dreptul național al concurenței acordurilor și practicilor abuzive care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre. Pe de altă parte, articolul 3 alineatul (1) nu obligă autoritățile naționale de concurență sau instanțele să aplice dreptul național al concurenței atunci când aplică articolele 81 și 82 acordurilor, deciziilor și practicilor concertate, precum și abuzurilor care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre. Aceasta pot, în astfel de cazuri, să aplice numai regulile comunitare de concurență.

- (10) Rezultă din articolul 3 alineatul (2) că aplicarea dreptului național al concurenței nu poate să conducă la interzicerea acordurilor, deciziilor asociațiilor de întreprinderi sau a practicilor concertate care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre, dar care nu restrâng concurența în sensul articolului 81 alineatul (1) din tratat, sau care îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 81 alineatul (3) din tratat sau care sunt reglementate de un regulament de aplicare a articolului 81 alineatul (3) din tratat. Cu toate acestea, Regulamentul (CE) nr. 1/2003 nu interzice statelor membre să adopte și să aplice pe teritoriul lor legi naționale mai stricte care interzic sau sancționează comportamentul unilateral al întreprinderilor.
- (11) În final, ar trebui să se menționeze că articolul 3 alineatul (3) prevede că, fără a aduce atingere principiilor generale și altor dispoziții ale dreptului comunitar, articolul 3 alineatele (1) și (2) nu se aplică atunci când autoritățile de concurență și instanțele din statele membre aplică legislația națională de control al concentrărilor economice și nici nu împiedică aplicarea dispozițiilor dreptului național care are, în principal, un alt obiectiv decât cel urmărit de articolele 81 și 82 din tratat.
- (12) Criteriul efectului asupra comerțului este un criteriu legislativ autonom de drept comunitar care trebuie evaluat separat în fiecare caz. Acesta este un criteriu jurisdicțional, care definește domeniul de aplicare a dreptului comunitar al concurenței ⁽³⁾. Dreptul comunitar al concurenței nu se aplică acordurilor și practicilor care nu pot aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre.
- (13) Criteriul efectului asupra comerțului restrânge domeniul de aplicare a articolelor 81 și 82 la acordurile și practicile care sunt susceptibile de a genera un nivel minim de efecte transfrontaliere în Comunitate. Potrivit formulării Curții de Justiție, acordul sau practica trebuie să aducă atingere comerțului dintre statele membre «în mod semnificativ» ⁽⁴⁾.
- (14) În cazul articolului 81 din tratat, acordul trebuie să poată aduce atingere comerțului dintre statele membre. Nu este necesar ca fiecare parte din acord, inclusiv orice restrângere a concurenței care poate decurge din acord, să poată aduce atingere comerțului ⁽⁵⁾. În cazul în care acordul, în ansamblul său, poate aduce atingere comerțului dintre statele membre, dreptul comunitar se aplică întregului acord, inclusiv părților acestuia care, luate separat, nu aduc atingere comerțului dintre statele membre. În cazurile în care relațiile contractuale între aceleași părți includ mai multe activități, aceste activități trebuie, pentru a face parte din același acord, să fie legate direct și să formeze parte integrantă din același acord comercial global ⁽⁶⁾. În caz contrar, fiecare activitate constituie un acord separat.
- (15) De asemenea, este irelevant dacă participarea unei anumite întreprinderi la acord aduce sau nu atingere în mod semnificativ comerțului între statele membre ⁽⁷⁾. O întreprindere nu se poate sustrage de la aplicarea dreptului comunitar doar pentru că participarea sa la un acord, care poate aduce atingere comerțului dintre statele membre, este nesemnificativă.
- (16) Nu este necesar, pentru a stabili aplicabilitatea dreptului comunitar, să se stabilească o legătură între presupusele restrângeri ale concurenței și capacitatea unui acord de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Acordurile nerestrictive pot, de asemenea, să aducă atingere comerțului dintre statele membre. De exemplu, acordurile de distribuție selectivă bazate pe criterii de selecție pur calitative justificate de natura produselor și care nu restrâng concurența în sensul articolului 81 alineatul (1), pot, cu toate acestea, să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, presupusele restricții care decurg dintr-un acord pot furniza un indiciu clar despre capacitatea acordului de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. De exemplu, un acord de distribuție care interzice exportul poate, prin natura sa, să aducă atingere comerțului dintre statele membre, cu toate că nu într-o măsură semnificativă ⁽⁸⁾.
- (17) În cazul articolului 82 abuzul trebuie să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, acest lucru nu presupune că fiecare element al comportamentului trebuie evaluat separat. Conduita care face parte dintr-o strategie globală urmărită de o întreprindere aflată în poziție dominantă trebuie evaluată în funcție de impactul său global. Atunci când o întreprindere aflată în poziție dominantă adoptă diverse practici în urmărirea aceluiași scop, de exemplu practici care urmăresc eliminarea sau excluderea unor concurenți, este suficient, pentru a se putea aplica articolul 82 tuturor practicilor care aparțin aceleiași strategii generale, ca cel puțin una dintre ele să poată aduce atingere comerțului dintre statele membre ⁽⁹⁾.
- (18) Din formularea articolelor 81 și 82 și din jurisprudența instanțelor comunitare rezultă că, în aplicarea criteriului efectului asupra comerțului, trebuie luate în considerare trei elemente:
- (a) conceptul de «comerț între statele membre»;
 - (b) noțiunea de «poate aduce atingere» și
 - (c) conceptul de «caracter semnificativ».

O2.2. Conceptul de «comerț dintre statele membre»

- (19) Conceptul de «comerț» nu se limitează la tradiționalele schimburi transfrontaliere de bunuri și servicii ⁽¹⁰⁾. Acesta este un concept mai larg, care cuprinde activități economice transfrontaliere, inclusiv stabilirea ⁽¹¹⁾. Această interpretare este compatibilă cu obiectivul fundamental ale tratatului de a promova libera circulație a mărfurilor, serviciilor, persoanelor și capitalurilor.
- (20) Potrivit jurisprudenței constante, conceptul de «comerț» include și cazurile în care acordurile sau practicile conduc la atingerea structurii concurențiale a pieței. Acordurile și practicile care conduc la atingerea structurii concurențiale în interiorul Comunității prin eliminarea sau amenințarea cu eliminarea unui concurent care funcționează în Comunitate pot deveni obiectul regulilor comunitare de concurență ⁽¹²⁾. Atunci când o întreprindere este eliminată sau riscă să fie eliminată, structura concurențială din interiorul Comunității este afectată, la fel ca activitățile economice în care este implicată această întreprindere.
- (21) Cerința de a exista un efect asupra comerțului «dintre statele membre» presupune că trebuie să existe un impact asupra activităților economice transfrontaliere care implică cel puțin două state membre. Nu este necesar ca acordul sau practica să conducă la atingerea comerțului dintre un stat membru și alt stat membru, considerate în ansamblul lor. Articolele 81 și 82 se pot aplica și în cazurile în care este implicată doar o parte a unui stat membru, cu condiția ca efectul asupra comerțului să fie semnificativ ⁽¹³⁾.
- (22) Aplicarea criteriului efectului asupra comerțului este independentă de definiția piețelor geografice relevante. Comerțul dintre statele membre poate fi afectat și în cazurile în care piața relevantă este națională sau subnațională ⁽¹⁴⁾.

2.3. Noțiunea de «poate să aducă atingere»

- (23) Funcția noțiunii de «poate să aducă atingere» este de a defini natura impactului necesar asupra comerțului dintre statele membre. Potrivit criteriului standard elaborat de Curtea de Justiție, noțiunea de «poate să aducă atingere» presupune că trebuie să se poată prevedea, cu un grad suficient de probabilitate, pe baza unui set de factori obiectivi de drept sau de fapt, că acordul sau practica poate avea vreo influență, directă sau indirectă, reală sau potențială, asupra structurii schimburilor comerciale dintre statele membre ⁽¹⁵⁾ ⁽¹⁶⁾. Astfel cum se menționează la punctul 20 de mai sus, Curtea de Justiție a elaborat un criteriu bazat pe faptul de a ști dacă acordul sau practica conduc la atingere sau nu structura concurențială. În cazurile în care acordul sau practica pot să conducă la atingerea structurii concurențiale din interiorul Comunității, acestea sunt sub incidența dreptului comunitare.

- (24) Criteriul «structura schimburilor comerciale» elaborat de Curtea de Justiție conține următoarele elemente principale, care sunt tratate în secțiunile următoare:

- (a) «un grad suficient de probabilitate pe baza unui set de factori obiectivi de drept sau de fapt»;
- (b) influența asupra «structurii schimburilor comerciale» dintre statele membre;
- (c) «o influență directă sau indirectă, reală sau potențială» asupra structurii schimburilor comerciale

2.3.1. Un grad suficient de probabilitate pe baza unui set de factori obiectivi de drept sau de fapt

- (25) Evaluarea efectului asupra comerțului are la bază factori obiectivi. Intenția subiectivă din partea întreprinderilor în cauză nu este necesară. În cazul în care, cu toate acestea, există dovezi că întreprinderile au intenționat să conducă la atingerea comerțului dintre statele membre, de exemplu pentru că au căutat să împiedice exporturile spre alte state membre sau importurile din alte state membre, este vorba un factor relevant care trebuie luat în considerare.
- (26) Cuvintele «poate să aducă atingere» și trimiterea pe care o face Curtea de Justiție la «un grad suficient de probabilitate» presupun că, pentru ca aplicabilitatea dreptului comunitar să fie stabilită, nu este necesar ca acordul sau practica să conducă sau să fi adus, în mod real, la atingerea comerțului dintre statele membre. Este suficient ca acordul sau practica să fie «susceptibil(ă)» să conducă la atingerea comerțului dintre statele membre ⁽¹⁷⁾.
- (27) Nu există obligația sau necesitatea de a calcula volumul real al comerțului dintre statele membre afectate de acord sau practică. De exemplu, în cazul acordurilor care interzic exportul către alte state membre nu este nevoie să se estimeze care ar fi fost nivelul comerțului paralel între statele membre în cauză, în absența acordului. Această interpretare este în concordanță cu natura jurisdicțională a criteriului efectului asupra comerțului. Aplicabilitatea dreptului comunitar se extinde asupra categoriilor de acorduri și practici susceptibile de a avea efecte transfrontaliere, indiferent dacă un anumit acord sau o anumită practică are în fapt astfel de efecte.
- (28) Evaluarea pe baza criteriului efectului asupra comerțului depinde de mai mulți factori care luați individual pot să nu fie decisivi ⁽¹⁸⁾. Factorii relevanți includ natura acordului și practicii, natura produselor la care se referă acordul sau practica, precum și poziția și importanța întreprinderilor implicate ⁽¹⁹⁾.

- (29) Natura acordului și a practicii oferă indicii din punct de vedere calitativ cu privire la capacitatea acordului sau practicii de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Unele acorduri și practici sunt prin natura lor susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre, în timp ce altele necesită o analiză mai detaliată în acest sens. Cartelurile transfrontaliere sunt un exemplu pentru cele dintâi, în timp ce societățile în comun limitate la teritoriul unui singur stat membru sunt un exemplu pentru celelalte. Acest aspect este analizat în detaliu în secțiunea 3 de mai jos, care abordează diferitele categorii de acorduri și practici.
- (30) Natura produselor la care se referă acordurile sau practicile oferă, de asemenea, indicii despre capacitatea lor de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Atunci când, prin natura produselor, comerțul transfrontalier cu acestea se face cu ușurință sau produsele sunt importante pentru întreprinderile care doresc să intre sau să își extindă activitatea în alte state membre, aplicabilitatea dreptului comunitar se poate stabili mai ușor decât în cazurile în care, datorită naturii lor, cererea de produse oferite de furnizorii din alte state membre este limitată sau în cazurile în care produsele prezintă un interes limitat pentru o stabilire transfrontalieră sau pentru extinderea activității economice desfășurate din acel loc de stabilire ⁽²⁰⁾. Stabilirea include înființarea de către întreprinderile dintr-un stat membru a unor agenții, sucursale și filiale într-un alt stat membru.
- (31) Poziția pe piață a întreprinderilor implicate, precum și volumul vânzărilor acestora sunt, din punct de vedere cantitativ, un indiciu al capacității acordului sau practicii de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Acest aspect care este parte integrantă a evaluării caracterului semnificativ este analizat la secțiunea 2.4.
- (32) Pe lângă factorii menționați deja, este necesar să se ia în considerare cadrul legal și factual în care funcționează acordul sau practica. Contextul economic și legal relevant oferă o imagine a posibilității unui efect asupra comerțului dintre statele membre. În cazurile în care există bariere absolute în calea comerțului transfrontalier între statele membre, care sunt exterioare acordului sau practicii, comerțul poate fi afectat doar dacă acele bariere dispar în viitorul apropiat. În cazul în care barierele nu sunt absolute, ci doar fac mai dificile activitățile transfrontaliere, este extrem de important să se asigure că acordurile și practicile nu blochează și mai mult activitățile respective. Acordurile și practicile care blochează și mai mult activitățile pot să aducă atingere comerțului dintre statele membre.
- 2.3.2. *Influența asupra «structurii schimburilor comerciale dintre statele membre»*
- (33) Trebuie să existe o influență asupra «structurii schimburilor comerciale dintre statele membre» ca să se poată aplica articolele 81 și 82.
- (34) Termenul «*structura schimburilor comerciale*» este neutru. Nu există o condiție ca schimburile comerciale să fie restricționate sau reduse ⁽²¹⁾. Structura schimburilor comerciale poate fi afectată și atunci când un acord sau o practică produc o creștere a comerțului. Aplicabilitatea dreptului comunitar se stabilește în cazurile în care comerțul dintre statele membre tinde să se dezvolte în mod diferit datorită aceluiași acord sau practică față de dezvoltarea sa probabilă în absența acordului sau practicii ⁽²²⁾.
- (35) Această interpretare reflectă faptul că criteriul efectului asupra comerțului este unul jurisdicțional, care servește la a diferenția acordurile și practicile abuzive care pot avea efecte transfrontaliere, astfel încât să garanteze analiza lor în temeiul regulilor comunitare de concurență, de acele acorduri și practici care nu au asemenea efecte.
- 2.3.3. *«O influență directă sau indirectă, reală sau potențială» asupra structurii schimburilor comerciale*
- (36) Influența acordurilor și practicilor asupra structurii schimburilor comerciale dintre statele membre poate fi «directă sau indirectă, reală sau potențială».
- (37) Efectele directe asupra comerțului dintre statele membre apar de obicei în legătură cu produsele la care se referă acordul sau practica. În cazurile în care, de exemplu, producătorii unui anumit bun din diferite state membre decid să își împartă piețele, efectele directe se produc asupra comerțului dintre statele membre pe piața produselor în cauză. Un alt exemplu de efecte directe este cazul în care un furnizor limitează reducerea acordată distribuitorilor la produsele vândute în statul membru în care distribuitorii sunt stabiliți. Astfel de practici cresc prețul relativ al produselor destinate exportului făcând vânzările la export mai puțin atractive și mai puțin competitive.
- (38) Efectele indirecte apar deseori în legătură cu produsele legate de cele la care se referă acordul sau practica. De exemplu, efectele indirecte pot apărea atunci când un acord sau o practică are impact asupra activităților economice transfrontaliere ale întreprinderilor care utilizează sau se bazează în vreun fel pe produsele la care se referă acordul sau practica ⁽²³⁾. Aceste efecte pot să apară, de exemplu, atunci când acordul sau practica se referă la un produs intermediar, care nu se comercializează, ci este folosit în

furnizarea unui produs finit, care se comercializează. Curtea de Justiție a stabilit că se poate aduce atingere comerțului dintre statele membre în cazurile în care există un acord prin care se stabilesc prețurile alcoolurilor utilizate la producerea coniacului ⁽²⁴⁾. În timp ce materia primă nu s-a exportat, produsul finit – coniacul – a fost exportat. În aceste cazuri, când se poate aduce atingere în mod semnificativ schimburilor comerciale cu produsul finit, se aplică dreptul comunitar al concurenței.

(39) Efecte indirecte asupra comerțului dintre statele membre pot să apară și în legătură cu produsele la care se referă acordul sau practica. De exemplu, acordurile prin care un producător limitează garanția produselor vândute de distribuitori la teritoriul statului membru în care aceștia sunt stabiliți descurajează consumatorii din alte state membre să mai cumpere produsele, deoarece nu vor putea invoca garanția ⁽²⁵⁾. Exportul prin distribuitori oficiali și comercianți paraleli este îngreunat deoarece, în ochii consumatorilor, produsele sunt mai puțin atractive fără garanția producătorului ⁽²⁶⁾.

(40) Efectele reale asupra comerțului dintre statele membre sunt acelea produse de acord sau practică din momentul punerii în aplicare. Un acord între un furnizor și un distribuitor din același stat membru, de exemplu, care interzice exportul către alte state membre, poate să producă efecte reale asupra comerțului dintre statele membre. În absența acordului, distribuitorul ar fi fost liber să vândă la export. Cu toate acestea, ar trebui amintit că nu este necesar ca efectele reale să fie demonstrate. Este suficient ca acordul sau practica să poată produce astfel de efecte.

(41) Efectele potențiale sunt cele care pot apărea în viitor cu un grad suficient de probabilitate. Cu alte cuvinte, trebuie luată în considerare dezvoltarea previzibilă a pieței ⁽²⁷⁾. Chiar dacă nu se poate aduce atingere comerțului la momentul la care se încheie acordul sau se pune în aplicare o practică, articolele 81 și 82 rămân aplicabile, în cazul în care factorii care au condus la încheierea lor pot să se modifice în viitorul previzibil. Din acest punct de vedere este relevant să se ia în considerare impactul măsurilor de liberalizare adoptate de Comunitate sau de statele membre în cauză sau al altor măsuri previzibile care au ca scop eliminarea barierelor de natură juridică din calea comerțului.

(42) În afară de aceasta, chiar dacă la un moment dat condițiile de piață sunt nefavorabile comerțului transfrontalier, de exemplu deoarece prețurile sunt similare în statele membre în cauză, se poate aduce atingere comerțului în cazul în care situația se poate schimba ca urmare a modificării condițiilor de piață ⁽²⁸⁾. Ceea ce contează este capacitatea

acordului sau practicii de a aduce atingere comerțului dintre statele membre și nu dacă acesta chiar îi aduc atingere la un anumit moment.

(43) Includerea efectelor indirecte sau potențiale în analiza efectelor asupra comerțului dintre statele membre nu înseamnă că analiza se poate baza pe efecte îndepărtate sau ipotetice. Probabilitatea ca un anumit acord să aibă efecte indirecte sau potențiale trebuie explicată de către autoritatea sau de către partea care susține că s-a adus atingere comerțului dintre statele membre în mod semnificativ. Efectele ipotetice sau speculative nu sunt suficiente pentru a se stabili aplicabilitatea dreptului comunitar. De exemplu, un acord care ridică prețul unui produs care nu se comercializează reduce venitul disponibil al consumatorilor. Deoarece consumatorii au mai puțini bani de cheltuit, aceștia ar putea cumpăra mai puține produse importate din alte state membre. Cu toate acestea, legătura dintre efectele asupra veniturilor și comerțul dintre statele membre este în sine, în general, prea îndepărtată pentru a stabili aplicabilitatea dreptului comunitar.

2.4. Conceptul de caracter semnificativ

2.4.1. Principiu general

(44) Criteriul efectului asupra comerțului include un element cantitativ care limitează aplicabilitatea dreptului comunitar la acordurile și practicile care sunt susceptibile să producă efecte de o anumită magnitudine. Acordurile și practicile nu intră sub incidența articolelor 81 și 82 atunci când ele afectează piața doar într-o măsură nesemnificativă, având în vedere poziția mai puțin importantă a întreprinderilor respective pe piața produselor în cauză ⁽²⁹⁾. Caracterul semnificativ poate fi evaluat, în special, prin referire la poziția și importanța întreprinderilor respective pe piața produselor în cauză ⁽³⁰⁾.

(45) Evaluarea caracterului semnificativ depinde de circumstanțele fiecărei cauze individuale, în special de natura acordului și a practicii, de natura produselor în cauză și de poziția pe piața a întreprinderilor implicate. Atunci când, prin natura sa, acordul sau practica este susceptibil(ă) să aducă atingere comerțului dintre statele membre, pragul caracterului semnificativ este mai redus decât în cazurile în care acordurile și practicile nu sunt, prin natura lor, susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Cu cât este mai puternică poziția pe piață a întreprinderilor în cauză, cu atât este mai mare probabilitatea ca un acord sau practică care poate să aducă atingere comerțului dintre statele membre să o facă într-un mod semnificativ ⁽³¹⁾.

- (46) Într-o serie de cazuri referitoare la importuri și exporturi, Curtea de Justiție a considerat că a fost îndeplinită condiția «caracterului semnificativ» atunci când vânzările întreprinderilor implicate au ajuns la aproximativ 5 % din piață ⁽³²⁾. Cu toate acestea, numai cota de piață singură nu a fost considerată întotdeauna un factor decisiv. În special, trebuie luată în considerare cifra de afaceri a întreprinderilor pentru produsele în cauză ⁽³³⁾.
- (47) Prin urmare, caracterul semnificativ poate fi măsurat atât în termeni absoluți (cifra de afaceri), cât și în termeni relativi, comparându-se poziția întreprinderii (întreprinderilor) implicate cu cea a altor actori de pe piață (cota de piață). Accentul pus pe poziție și pe importanța întreprinderilor implicate este compatibil cu conceptul de «poate să aducă atingere», ceea ce sugerează că evaluarea se bazează pe capacitatea acordului sau practicii de a aduce atingere comerțului dintre statele membre, mai degrabă decât pe impactul asupra fluxurilor reale de bunuri și servicii între țări. Poziția pe piață a întreprinderilor implicate, precum și cifra de afaceri pentru produsele în cauză indică capacitatea acordului sau practicii de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Aceste două elemente se reflectă în prezumția negativă stabilită la punctele 52 și 53 de mai jos.
- (48) Aplicarea criteriului caracterului semnificativ nu cere întotdeauna să fie definite piețele relevante și nici să se calculeze cotele de piață ⁽³⁴⁾. Vânzările unei întreprinderi în termeni absoluți pot fi suficiente pentru a susține concluzia că impactul asupra comerțului este semnificativ. Acest fapt este valabil mai ales în cazul acordurilor și practicilor care sunt, prin natura lor, susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre, de exemplu pentru că ele se referă la importuri și exporturi sau implică mai multe state membre. Faptul că în aceste situații cifra de afaceri pentru produsele la care se referă acordul poate fi suficientă pentru a constata un efect semnificativ asupra comerțului dintre statele membre este reflectat în prezumția pozitivă stabilită la punctul 53 de mai jos.
- (49) Acordurile și practicile trebuie întotdeauna analizate în contextul economic și legal în care apar. În cazul acordurilor verticale, poate fi necesar să se analizeze și efectele cumulative ale rețelelor paralele de acorduri similare ⁽³⁵⁾. Chiar dacă un singur acord sau o rețea de acorduri nu poate aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre, efectul rețelelor paralele de acorduri, luate global, poate să facă acest lucru. Cu toate acestea, pentru ca acest fapt să se producă este necesar ca acordul individual sau rețeaua de acorduri să aibă o contribuție semnificativă la efectul global asupra comerțului ⁽³⁶⁾.
- 2.4.2. *Cuantificarea caracterului semnificativ*
- (50) Nu este posibil să se stabilească norme generale cantitative care să fie aplicabile tuturor categoriilor de acorduri care să
- arate când se poate aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, este posibil să se arate când comerțul nu poate fi afectat în mod semnificativ. Mai întâi, în comunicarea sa privind acordurile de mai mică importanță care nu restrâng semnificativ concurența în sensul articolului 81 alineatul (1) din tratat (norma *de minimis*) ⁽³⁷⁾, Comisia a afirmat că acordurile între întreprinderi mici și mijlocii (IMM), astfel cum sunt definite în anexa la Recomandarea 96/280/CE a Comisiei ⁽³⁸⁾ nu sunt, de obicei, susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Această prezumție se explică prin faptul că activitățile IMM-urilor sunt de obicei locale sau cel mult regionale. Cu toate acestea, IMM-urile pot să se afle sub incidența dreptului comunitar, mai ales, atunci când acestea se angajează în activități economice transfrontaliere. În al doilea rând, Comisia consideră că este potrivit să se stabilească principii generale care să indice cazurile în care, în mod normal, comerțul nu poate fi afectat în mod semnificativ, adică un standard care să definească absența efectului semnificativ asupra comerțului dintre statele membre (norma AESC). Atunci când aplică articolul 81, Comisia va considera acest standard ca prezumție relativă negativă, aplicabilă tuturor acordurilor în sensul articolului 81 alineatul (1), indiferent de natura restricțiilor conținute de acord, inclusiv a restricțiilor identificate ca restricții grave în orientările și regulamentele Comisiei de exceptare pe categorii. În cazurile în care se aplică această prezumție Comisia nu va angaja proceduri, nici la cerere, nici din oficiu. Atunci când întreprinderile consideră cu bună credință că un acord intră sub incidența acestei prezumții negative, Comisia nu va aplica amenzi.
- (51) Fără a aduce atingere punctului 53 de mai jos, această definiție negativă a caracterului semnificativ nu implică faptul că acordurile și practicile abitive, care nu se încadrează în criteriile stabilite în continuare, sunt automat susceptibile să aducă atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre. Este necesară o analiză a fiecărui caz în parte.
- (52) Comisia consideră că, în principiu, acordurile nu pot aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre atunci când îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:
- (a) cota de piață totală a părților de pe orice piața comunitară relevantă afectată de acord nu depășește 5 % și
 - (b) în cazul acordurilor orizontale, cifra de afaceri anuală totală realizată în Comunitate de întreprinderile implicate ⁽³⁹⁾ pentru produsele la care se referă acordul nu depășește 40 de milioane de euro. În cazul acordurilor care se referă la cumpărarea în comun a produselor, cifra de afaceri relevantă este cea a achizițiilor combinate ale tuturor părților de produse la care se referă acordul.

În cazul acordurilor verticale, cifra de afaceri anuală totală realizată în Comunitate de furnizor pentru produsele la care se referă acordul nu depășește 40 de milioane de euro. În cazul contractelor de licență, cifra de afaceri relevantă reprezintă cifra de afaceri totală a licențiatilor pentru produsele care includ tehnologia acordată sub licență, precum și cifra de afaceri a licențiatorului pentru respectivele produse. În cazul acordurilor între un cumpărător și mai mulți furnizori, cifra de afaceri relevantă reprezintă achizițiile combinate ale cumpărătorului de produse la care se referă acordul.

Comisia aplică aceeași prezumție în cazurile în care în doi ani calendaristici succesivi pragul cifrei de afaceri menționat anterior nu este depășit cu mai mult de 10 %, iar pragul cotei de piață menționat anterior nu este depășit cu mai mult de două puncte procentuale. În cazurile în care acordul se referă la o piață în formare, neexistentă încă, și, în consecință, părțile nici nu generează o cifră de afaceri relevantă, nici nu dobândesc o cotă de piață importantă, Comisia nu va aplica această prezumție. În astfel de cazuri caracterul semnificativ va trebui evaluat în funcție de poziția părților pe piețele învecinate ale produselor sau pe baza puterii pe care o dețin în ceea ce privește tehnologiile reglementate de acord.

(53) De asemenea, Comisia consideră că în cazurile în care un acord este prin natura sa susceptibil să aducă atingere comerțului dintre statele membre, de exemplu, pentru că se referă la importuri și exporturi sau implică mai multe state membre, există o prezumție relativă pozitivă potrivit căreia efectele asupra comerțului sunt semnificative în cazul în care cifra de afaceri a părților pentru produsele la care se referă acordul, calculată în conformitate cu punctele 52 și 54, depășește 40 de milioane de euro. În cazurile în care un acord poate, prin natura sa, să aducă atingere comerțului dintre statele membre, se poate prezuma că efectele sale sunt semnificative, atunci când cota de piață a părților depășește pragul de 5 % stabilit la punctul anterior. Cu toate acestea, această prezumție nu se aplică în cazurile în care acordul se referă doar la o parte a unui stat membru (a se vedea punctul 90 de mai jos).

(54) În ceea ce privește pragul de 40 de milioane de euro (a se vedea punctul 52 de mai sus), cifra de afaceri se calculează pe baza vânzărilor totale, fără taxe, realizate în Comunitate în cursul exercițiului financiar anterior de către întreprinderile implicate pentru produsele la care se referă acordul (produsele contractuale). Vânzările între entitățile care sunt parte a aceleiași întreprinderi se exclud ⁽⁴⁰⁾.

(55) Pentru a aplica pragul cotei de piață, este necesar să se determine piața relevantă ⁽⁴¹⁾. Aceasta este formată din

pieța relevantă a produsului și din piața geografică relevantă. Cotele de piață se calculează pe baza datelor privind valoarea vânzărilor sau, după caz, pe baza datelor privind valoarea achizițiilor. În cazul în care aceste date nu sunt disponibile, se pot folosi estimări pe baza altor informații credibile cu privire la piață, inclusiv date privind volumul.

(56) În cazul rețelelor de acorduri în care același furnizor s-a angajat cu distribuitori diferiți, se iau în considerare vânzările din întreaga rețea.

(57) Contractele care fac parte din același acord comercial global constituie un acord unic în sensul normei AESC ⁽⁴²⁾. Întreprinderile nu pot să încerce să se încadreze în acest prag prin divizarea unui acord care, din punct de vedere economic, este un întreg.

3. APLICAREA PRINCIPIILOR MENȚIONATE ANTERIOR UNOR TIPURI COMUNE DE ACORDURI ȘI DE PRACTICI ABUZIVE

(58) Comisia aplică prezumția negativă enunțată de secțiunea anterioară tuturor acordurilor, inclusiv celor care prin chiar natura lor pot aduce atingere comerțului dintre statele membre, precum și celor care presupun schimburi comerciale cu întreprinderi stabilite în țări terțe (a se vedea secțiunea 3.3 de mai jos).

(59) În afara domeniului de aplicare a prezumției negative, Comisia va lua în considerare elemente calitative referitoare la natura acordului sau practicii, precum și la natura produselor la care acestea se referă (a se vedea punctele 29 și 30 de mai sus). Importanța naturii acordului este, de asemenea, reflectată în prezumția pozitivă enunțată la punctul 53 de mai sus privind caracterul semnificativ în cazul acordurilor care prin natura lor pot aduce atingere comerțului dintre statele membre. Pentru a oferi îndrumări suplimentare în aplicarea conceptului de efect asupra comerțului, este utilă așadar analiza diferitelor tipuri comune de acorduri și practici.

(60) În secțiunile ulterioare se face o primă distincție între acordurile și practicile care implică mai multe state membre și acordurile și practicile limitate la un singur stat membru sau la o parte a unui stat membru. Aceste două mari categorii se divid în alte subcategorii pe baza naturii acordului sau practicii abuzive în cauză. De asemenea, sunt analizate acordurile și practicile care implică țări terțe.

3.1. **Acordurile și abuzurile care implică sau se pun în aplicare în mai multe state membre**

- (6) Acordurile și practicile care implică sau se pun în aplicare în mai multe state membre sunt, în cele mai multe cazuri, prin chiar natura lor, susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Atunci când cifra de afaceri relevantă depășește pragul stabilit la punctul 53 de mai sus, în majoritatea cazurilor nu va fi necesară o analiză detaliată pentru a observa dacă poate fi afectat sau nu comerțul dintre statele membre. Cu toate acestea, pentru a se oferi îndrumări și în aceste cazuri și pentru a ilustra principiile enunțate de secțiunea 2 de mai sus, este util să se explice care sunt factorii utilizați în mod normal pentru a susține o concluzie prin care se stabilește aplicabilitatea dreptului comunitar.

3.1.1. *Acordurile privind importurile și exporturile*

- (62) Acordurile între întreprinderi din două sau mai multe state membre care se referă la importuri și exporturi sunt prin chiar natura lor susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Astfel de acorduri, indiferent dacă restrâng sau nu concurența, au un impact direct asupra structurii schimburilor comerciale între statele membre. În cauza *Karpen & Karpen*, de exemplu, care se referea la acordul dintre un producător francez și un distribuitor german acoperind mai mult de 10 % din exporturile de ciment din Franța spre Germania și ajungând la un total de 350 000 tone pe an, Curtea de Justiție a hotărât că nu se poate susține că un astfel de acord nu ar putea aduce atingere (în mod semnificativ) comerțului dintre statele membre ⁽⁴³⁾.

- (63) Această categorie include acordurile care impun restricții asupra importurilor și exporturilor, inclusiv restricții asupra vânzărilor și revânzărilor active și pasive efectuate de către cumpărător către clienți din alte state membre ⁽⁴⁴⁾. În aceste cazuri există o legătură inerentă între presupusele restrângeri ale concurenței și efectele asupra comerțului, deoarece scopul restrângerii este chiar acela de a împiedica schimburile comerciale de bunuri și servicii între statele membre, lucru care altminteri ar fi posibil. Nu este relevant dacă părțile la acord sunt sau nu situate în același stat membru sau în state membre diferite.

3.1.2. *Cartelurile care vizează mai multe state membre*

- (64) Cartelurile, ca cele care implică fixarea prețurilor și partajarea pieței, care vizează mai multe state membre, sunt prin natura lor susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Cartelurile transfrontaliere armonizează condițiile de concurență și aduc atingere întrepătrunderii schimburilor comerciale prin menținerea unei structuri tradiționale a schimburilor comerciale ⁽⁴⁵⁾.

Atunci când întreprinderile decid să își aloce teritorii geografice, vânzările din alte zone în teritoriile alocate pot fi eliminate sau reduse. Atunci când întreprinderile decid să fixeze prețurile, acestea elimină concurența, precum și orice diferențe de preț ce ar fi putut rezulta și care i-ar fi stimulat atât pe concurenți, cât și pe clienți să se implice în comerțul transfrontalier. Atunci când întreprinderile decid să stabilească cote de vânzări, se păstrează structura tradițională a schimburilor comerciale. Întreprinderile implicate se abțin să își crească producția și, în acest fel, să deservească clienții potențiali din alte state membre.

- (65) În general, efectul asupra comerțului produs de cartelurile transfrontaliere este semnificativ și prin natura sa, datorită poziției de piață a părților la cartel. De obicei, cartelurile se formează doar atunci când întreprinderile participante dețin împreună o cotă de piață importantă, deoarece aceasta le permite să crească prețurile sau să reducă producția.

3.1.3. *Acordurile de cooperare orizontală care vizează mai multe state membre*

- (66) Prezenta secțiune analizează diverse tipuri de acorduri de cooperare orizontală. De exemplu, acordurile de cooperare orizontală pot să ia forma unor acorduri prin care două sau mai multe întreprinderi cooperează în desfășurarea unei anumite activități economice cum ar fi producția și distribuția ⁽⁴⁶⁾. Deseori aceste acorduri sunt denumite societăți în comun. Cu toate acestea, societățile în comun care îndeplinesc pe termen îndelungat toate activitățile unei entități economice autonome sunt reglementate de Regulamentul privind concentrările economice ⁽⁴⁷⁾. La nivelul Comunității, aceste societăți în comun cu funcționalitate deplină nu intră sub incidența articolelor 81 și 82, cu excepția cazurilor în care se aplică articolul 2 alineatul (4) din Regulamentul privind concentrările economice ⁽⁴⁸⁾. Prezenta secțiune nu se referă așadar la societățile în comun cu funcționalitate deplină. În cazul societăților în comun fără funcționalitate deplină, entitatea comună nu funcționează ca un furnizor (sau cumpărător) autonom pe nici o piață. Această servește doar societăților mamă, acestea fiind cele care funcționează pe piață ⁽⁴⁹⁾.

- (67) Societățile în comun care desfășoară activități în două sau mai multe state membre sau a căror producție este vândută de către societățile mamă în două sau mai multe state membre aduce atingere activităților comerciale ale părților în zonele respective din Comunitate. Prin urmare, astfel de acorduri sunt, în mod normal, prin natura lor, susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre în comparație cu situația în care acordul nu ar exista ⁽⁵⁰⁾. Structura schimburilor comerciale este afectată atunci când întreprinderile își transferă activitățile către societatea în comun sau o folosesc pe aceasta în scopul de a institui o nouă sursă de aprovizionare în Comunitate.

(68) Comerțul mai poate fi afectat și în cazurile în care societatea în comun realizează pentru societățile mamă un produs intermediar care este ulterior prelucrat sau încorporat într-un produs de către societățile mamă. Poate fi cazul atunci când produsul intermediar în cauză era obținut anterior de la furnizori din alte state membre, atunci când societățile mamă produceau anterior acel produs intermediar în alte state membre sau atunci când produsul finit se comercializează în mai mult de un stat membru.

(69) În evaluarea caracterului semnificativ este important să se ia în considerare vânzările de produse legate de acord efectuate de societățile mamă și nu numai cele ale societății în comun creată prin acord, dat fiind faptul că societatea în comun nu funcționează ca entitate autonomă pe nici o piață.

3.1.4. Acordurile verticale puse în aplicare în mai multe state membre

(70) Acordurile verticale, precum și rețelele de acorduri verticale similare puse în aplicare în mai multe state membre pot, în mod normal, să aducă atingere comerțului dintre statele membre în cazul în care orientează schimburile comerciale într-o anumită direcție. De exemplu, rețelele de acorduri de distribuție selectivă puse în aplicare în două sau mai multe state membre orientează schimburile comerciale într-o anumită direcție deoarece limitează comerțul la membrii rețelei, aducând astfel atingere structurii schimburilor comerciale față de situația în care acordul nu ar exista ⁽⁵¹⁾.

(71) Comerțul dintre statele membre mai poate fi afectat de acordurile verticale care au efecte de excludere. Acesta poate fi, de exemplu, cazul acordurilor prin care distribuitorii din mai multe state membre decid să cumpere doar de la un singur furnizor sau să vândă numai produsele acestuia. Astfel de acorduri pot limita comerțul dintre statele membre în care acordurile sunt puse în aplicare sau comerțul dinspre state membre necuprinse în acorduri. Excluderea poate rezulta din acorduri individuale sau din rețele de acorduri. Atunci când un acord sau o rețea de acorduri care vizează mai multe state membre au efecte de excludere, acestea pot, prin natura lor, să aducă atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre.

(72) Acordurile între furnizori și distribuitori care prevăd menținerea unui preț la revânzare și care vizează două sau mai multe state membre pot, prin natura lor, să aducă atingere comerțului dintre statele membre ⁽⁵²⁾. Astfel de acorduri modifică nivelul prețurilor care ar fi existat în absența acordurilor și prin aceasta aduc atingere structurii schimburilor comerciale.

3.1.5. Abuzurile de poziții dominante care vizează mai multe state membre

(73) În cazul abuzului de poziție dominantă, este util să se facă diferențierea între abuzurile care ridică bariere la intrare sau elimină concurenți (barieră abuzivă la intrare) și abuzurile prin care o întreprindere aflată în poziție dominantă își folosește puterea economică practicând, de exemplu, prețuri excesive sau discriminatorii (exploatare abuzivă). Ambele tipuri de abuzuri pot apărea fie prin acorduri, care intră în egală măsură și sub incidența articolului 81 alineatul (1), fie printr-o conduită unilaterală, care, din perspectiva dreptului comunitar al concurenței, este reglementată de articolul 82.

(74) În cazul exploatării abuzive, cum ar fi rabaturile discriminatorii, impactul se răsfrânge asupra partenerilor comerciali din aval, care fie profită, fie suferă, modificând poziția concurențială a acestor parteneri și aducând atingere structurii schimburilor comerciale dintre statele membre.

(75) Atunci când o întreprindere aflată în poziție dominantă are un comportament de excludere în mai multe state membre, în mod normal, acest comportament abuziv poate, prin natura, să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Acest comportament are un impact negativ asupra concurenței într-o zonă care se extinde dincolo de un singur stat membru, putând să devieze comerțul de la cursul pe care l-ar fi avut în absența celui comportament abuziv. De exemplu, structura schimburilor comerciale poate fi afectată atunci când o întreprindere aflată în poziție dominantă oferă rabaturi de fidelitate. Clienții care beneficiază de sistemul de rabaturi de excludere vor cumpăra mai puțin de la concurenții întreprinderii aflate în poziție dominantă decât ar face-o în lipsa celui sistem. Conduita de excludere care urmărește în mod direct eliminarea unui concurent, precum prețurile de ruinare, poate, de asemenea, să aducă atingere comerțului dintre statele membre datorită impactului său asupra structurii concurențiale a pieței din Comunitate ⁽⁵³⁾. Atunci când o întreprindere aflată în poziție dominantă are un comportament care tinde să elimine un concurent care funcționează în mai multe state membre, comerțul poate fi afectat în mai multe moduri. Mai întâi, există riscul ca acel concurent afectat să înceteze să mai fie furnizor în Comunitate. Chiar dacă întreprinderea vizată nu este eliminată, conduita sa competitivă din viitor va putea fi afectată, lucru care poate avea un impact asupra comerțului dintre statele membre. În al doilea rând, comportamentul abuziv poate avea un impact și asupra altor concurenți. Prin comportamentul său abuziv, întreprinderea aflată în poziție dominantă poate semnaliza concurenților săi că va sancționa încercările de angajare într-o concurență reală. În al treilea rând, numai eliminarea unui singur concurent poate fi suficientă pentru a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Acesta poate fi cazul chiar și atunci când întreprinderea care riscă să fie eliminată desfășoară în principal exporturi către țări terțe ⁽⁵⁴⁾. De îndată ce structura concurențială efectivă a pieței din Comunitate riscă să fie și mai mult afectată, se aplică dreptul comunitar.

(76) Atunci când o întreprindere aflată în poziție dominantă adopta practici de exploatare sau de excludere în mai multe state membre, acest abuz are capacitatea, în mod normal, prin natura sa, de a aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre. Dată fiind poziția pe piață a întreprinderii implicate aflate în poziție dominantă și dat fiind faptul că acest comportament abuziv se pune în aplicare în mai multe state membre, amploarea comportamentului abuziv și impactul probabil al acestuia asupra structurii schimburilor comerciale este, în mod normal, de așa natură încât comerțul dintre statele membre poate fi afectat în mod semnificativ. În cazul unei exploatare abuzive, cum ar fi prețurile discriminatorii, acest comportament modifică poziția concurențială a partenerilor comerciali din mai multe state membre. În cazul abuzurilor de excludere, inclusiv a abuzurilor care vizează să elimine un concurent, este afectată activitatea economică a concurenților din mai multe state membre. Chiar existența unei poziții dominante în mai multe state membre implică faptul că, pe parte o semnificativă a pieței comune, concurența este deja slăbită⁽⁵⁵⁾. Atunci când o întreprindere aflată în poziție dominantă reduce și mai mult concurența recurgând la un comportament abuziv, de exemplu, prin eliminarea unui concurent, măsura în care acest comportament poate aduce atingere comerțului dintre statele membre este, de obicei, semnificativă.

3.2. Acorduri și abuzuri care vizează un singur stat membru sau doar o parte a unui stat membru

(77) Atunci când acordurile sau practicile abuzive vizează teritoriul unui singur stat membru, poate fi necesară o cercetare mai detaliată pentru a capacității acordurilor sau practicilor abuzive de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Trebuie amintit faptul că pentru a exista un efect asupra comerțului dintre statele membre, nu este necesară reducerea comerțului. Este suficient să poată apărea o modificare semnificativă a structurii schimburilor comerciale dintre statele membre. Cu toate acestea, în multe cazuri care vizează un singur stat membru, natura presupusei încălcări și, în special, tendința sa de a bloca piața națională oferă o imagine destul de clară despre capacitatea acordului sau practicii de a aduce atingere comerțului dintre statele membre. Exemplele menționate în continuare nu sunt exhaustive. Ele sunt doar exemple de cazuri în care acordurile limitate la teritoriul unui singur stat membru pot fi considerate susceptibile de a aduce atingere comerțului dintre statele membre.

3.2.1. Cartelurile care vizează un singur stat membru

(78) Cartelurile orizontale care vizează un întreg stat membru sunt în mod normal susceptibile să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Instanțele comunitare au considerat, în mai multe cauze, că acordurile care vizează întregul teritoriu al unui stat membru, prin însăși natura lor, au ca efect consolidarea împărțirii piețelor pe baze naționale, prin împiedicarea întreprinderii economice pe care o promovează tratatul⁽⁵⁶⁾.

(79) Capacitatea acestor acorduri de a împărți piața internă provine din faptul că întreprinderile participante la carteluri într-un singur stat membru trebuie, în mod normal, să acționeze în vederea excluderii concurenților din alte state membre⁽⁵⁷⁾. În cazul în care nu fac aceasta și produsul la care se referă acordul este comercializabil⁽⁵⁸⁾, cartelul riscă să fie subminat de concurenții din alte state membre. Astfel de acorduri sunt și ele, prin natura lor, susceptibile de a avea un efect semnificativ asupra comerțului dintre statele membre, dată fiind extinderea pe piață necesară pentru ca aceste carteluri să fie eficiente.

(80) Dat fiind faptul că acest concept de efect asupra comerțului include efectele potențiale, nu este relevant dacă acțiunile împotriva concurenților din alte state membre sunt adoptate sau nu, în mod efectiv, la un moment dat. În cazul în care prețul fixat prin cartel este similar celui predominant în alte state membre, poate să nu apară o necesitate imediată ca membrii cartelului să acționeze împotriva concurenților din alte state membre. Ceea ce contează este de a ști dacă ei pot să facă acest lucru, în cazul în care condițiile de piață se modifică. Posibilitatea ca acest lucru să se întâmple depinde de existența sau inexistența unor bariere naturale în calea schimburilor comerciale pe piață și în special de faptul de a ști dacă produsul în cauză este sau nu comercializabil. Într-o cauză privind anumite servicii bancare cu amănuntul⁽⁵⁹⁾ Curtea de Justiție a considerat, de exemplu, că nu putea fi afectat în mod semnificativ comerțul, deoarece potențialul de comercializare al produse speciale în cauză era foarte limitat și ele nu reprezentau un factor important în alegerea pe care o făceau întreprinderile din alte state membre cu privire la posibilitatea de a se stabili în statul membru în cauză⁽⁶⁰⁾.

(81) Măsura în care membrii unui cartel monitorizează prețurile și concurenții din alte state poate furniza un indiciu asupra măsurii în care produsele vizate de cartel sunt comercializabile. Monitorizarea sugerează că concurența și concurenții din alte state membre sunt percepuți ca o potențială amenințare pentru cartel. În afară de aceasta, în cazul în care există dovezi că membrii cartelului au fixat în mod deliberat nivelul prețurilor având în vedere nivelul prețurilor predominant în alte state membre (limitarea evoluției prețurilor), aceasta constituie un indiciu că produsele în cauză sunt comercializabile și că se poate aduce atingere comerțului dintre statele membre.

(82) Comerțul mai poate fi afectat atunci când membrii unui cartel național atenuază constrângerile concurențiale impuse de concurenții din alte state membre prin determinându-i pe aceștia să adere la acordul restrictiv sau atunci când excluderea lor din acord îi plasează pe concurenți într-o poziție concurențială dezavantajoasă⁽⁶¹⁾. În astfel de cazuri, acordul fie îi împiedică pe concurenți să exploateze orice avantaj concurențial pe care l-ar avea, fie crește costurile acestora, având astfel un impact negativ asupra competitivității și a vânzărilor lor. În ambele cazuri

acordul blochează operațiunile pe piața națională în cauză a concurenților din alte state membre. Același lucru este valabil atunci când un cartel limitat la un singur stat membru este încheiat între întreprinderi care revând produse importate din alte state membre ⁽⁶²⁾.

3.2.2. Acordurile de cooperare orizontală care vizează un singur stat membru

(83) Acordurile de cooperare orizontală și în special societățile în comun fără funcționalitate deplină (a se vedea punctul 66 de mai sus), limitate la un singur stat membru și care nu se referă direct la importuri și exporturi, nu aparțin categoriei acordurilor care prin natura lor pot aduce atingere comerțului dintre statele membre. Astfel, poate fi necesară o analiză atentă a capacității fiecărui acord în parte de a aduce atingere comerțului dintre statele membre.

(84) Acordurile de cooperare orizontală pot aduce atingere comerțului dintre statele membre, mai ales atunci când au efecte de excludere. Poate fi și cazul acordurilor care stabilesc regimuri sectoriale de standardizare și de certificare, care fie exclud întreprinderile din alte state membre, fie sunt mai ușor îndeplinite de întreprinderile din statul membru în cauză datorită faptului că se bazează pe normele naționale și pe tradiții. În astfel de condiții, acordurile îngreunează intrarea pe piața națională a întreprinderilor din alte state membre.

(85) Comerțul mai poate fi afectat și în cazul în care o societate în comun exclude întreprinderile din alte state membre dintr-un important canal de distribuție sau de la o sursă de cerere importantă. În cazul în care, de exemplu, doi sau mai mulți distribuitori stabiliți în același stat membru și care realizează o cotă substanțială din importurile de produse în cauză, înființează o societate în comun pentru achiziții combinându-și achizițiile de produse în cauză, reducerea numărului de canale de distribuție rezultată limitează posibilitatea furnizorilor din alte state membre de a obține accesul la piața națională în cauză. Prin urmare, comerțul poate fi afectat ⁽⁶³⁾. Comerțul mai poate fi afectat în cazurile în care întreprinderile care importau în trecut un anumit produs formează o societate în comun a cărei activitate constă în fabricarea aceluiasi produs. În acest caz acordul determină o modificare a structurii schimburilor comerciale între statele membre față de situația anterioară acordului.

3.2.3. Acordurile verticale care vizează un singur stat membru

(86) Acordurile verticale care vizează un întreg stat membru pot fi susceptibile, în special, de a aduce atingere structurii schimburilor comerciale între statele membre, atunci când aceste acorduri îngreunează intrarea întreprinderilor din alte state membre pe piața națională în cauză, fie prin intermediul exporturilor, fie prin stabilire (efectul de excludere).

Atunci când acordurile verticale dau naștere acestor efecte de excludere, ele contribuie la împărțirea pieței pe baze naționale, împiedicând astfel întrepătrunderea economică pe care o promovează tratatul ⁽⁶⁴⁾.

(87) Excluderea poate apărea, de exemplu, atunci când furnizorii impun cumpărătorilor obligații de achiziție exclusivă ⁽⁶⁵⁾. În cauza *Delimitis* ⁽⁶⁶⁾, care se referea la acordurile dintre un producător de bere și proprietarii unităților unde se consuma berea, prin care aceștia de pe urmă se angajau să cumpere bere exclusiv de la acest producător, Curtea de Justiție a definit excluderea ca absența, datorată acordului, a posibilităților reale și concrete de a obține acces la piață. Acordurile creează, de regulă, numai bariere semnificative la intrare atunci când se referă la o parte semnificativă a pieței. Cota de piață, precum și extinderea pe piață pot fi utilizate ca indicator în acest sens. La evaluare, trebuie luat în considerare nu numai acordul sau rețeaua de acorduri în cauză, ci și alte rețele paralele de acorduri care au efecte similare ⁽⁶⁷⁾.

(88) Acordurile verticale care vizează întregul teritoriu al unui stat membru și care se referă la produse comercializabile pot, de asemenea, să aducă atingere comerțului dintre statele membre, chiar dacă nu creează obstacole directe în calea comerțului. Acordurile prin care întreprinderile impun prețurile de revânzare pot avea efecte directe asupra comerțului dintre statele membre prin creșterea importurilor din alte state membre și scăderea exporturilor din statul membru în cauză ⁽⁶⁸⁾. Acordurile care implică impunerea prețului de revânzare pot, de asemenea, să aducă atingere structurii schimburilor comerciale în aceeași măsură în care o fac cartelurile orizontale. În măsura în care prețul de revânzare impus este mai ridicat decât prețul predominant în alte state membre, acest nivel de preț poate fi susținut numai dacă importurile din alte state membre pot fi controlate.

3.2.4. Acordurile care vizează doar o parte a unui stat membru

(89) În termeni calitativi, evaluarea acordurilor care vizează doar o parte a unui stat membru se face în același fel ca în cazul acordurilor care vizează tot teritoriul unui stat membru. Aceasta înseamnă că se aplică analiza din secțiunea 2. Cu toate acestea, în evaluarea caracterului semnificativ, cele două categorii trebuie diferențiate, deoarece trebuie să se ia în considerare faptul că acordul vizează doar o parte a unui stat membru. Trebuie, de asemenea, să se ia în considerare ce proporție din teritoriul național poate face obiectul activității comerciale. În cazul în care, de exemplu, costurile de transport sau raza de acțiune a echipamentelor face nerentabilă, din punct de vedere economic, pentru întreprinderile din alte state membre, acoperirea întregului teritoriu al unui alt stat membru, comerțul poate fi afectat, în cazul în care acordul blochează accesul la partea din teritoriul unui stat membru care face obiectul activității comerciale, cu condiția ca această parte să nu fie ne semnificativă ⁽⁶⁹⁾.

- (90) În cazurile în care un acord blochează accesul la o piață regională, pentru ca să poată fi afectat comerțul în mod semnificativ, volumul vânzărilor afectate trebuie să fie semnificativ ca proporție în raport cu volumul total de vânzări de produse în cauză pe teritoriul statului membru în cauză. Evaluarea nu se poate face doar în funcție de extinderea pe aria geografică. Cota de piață a părților la acord trebuie să aibă și ea o pondere relativ limitată. Chiar dacă părțile dețin o cotă de piață importantă pe o piață regională bine delimitată, dimensiunea acelei piețe, din punctul de vedere al volumului, poate fi, cu toate acestea, nesemnificativă în comparație cu vânzările de produs în cauză din statul membru în cauză. Prin urmare, în general, cel mai bun indicator al capacității unui acord de a aduce atingere (în mod semnificativ) comerțului dintre statele membre este considerat a fi partea pieței naționale, din punctul de vedere al volumului, care a fost blocată. Prin urmare, acordurile care vizează zone cu o mare concentrare a cererii vor avea mai multă pondere decât cele care vizează zone în care concentrarea cererii este mai mică. Pentru a stabili aplicabilitatea dreptului comunitar, partea pieței naționale care este blocată trebuie să fie importantă.
- (91) Acordurile de natură locală nu sunt în sine susceptibile să aducă atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre. Este cazul chiar dacă piața locală este situată într-o regiune de graniță. Dar, în cazul în care partea pieței naționale blocată este semnificativă, comerțul poate fi afectat chiar și în cazurile în care piața în cauză nu se află într-o regiune de graniță.
- (92) Pentru cazurile din această categorie, se pot găsi unele îndrumări în jurisprudența privind conceptul din articolul 82 de parte semnificativă a pieței comune ⁽⁷⁰⁾. Acordurile care, de exemplu, au ca efect împiedicarea concurenților din alte state membre să accedă la o parte a unui stat membru, care constituie o parte semnificativă a pieței comune, ar trebui considerate ca având un efect apreciabil asupra comerțului dintre statele membre.
- 3.2.5. *Abuzurile de poziție dominante care vizează un singur stat membru*
- (93) Atunci când o întreprindere, care deține o poziție dominantă pe întreg teritoriul unui stat membru, constituie o barieră abuzivă la intrare, comerțul dintre statele membre poate fi, în mod normal, afectat ⁽⁷¹⁾. Acest ⁽⁷²⁾ comportament abuziv va îngreuna, în general, pătrunderea pe piață a concurenților din alte state membre, caz în care structura schimburilor considerat că un sistem de rabaturi de fidelitate a exclus concurenții din alte state membre și astfel a adus atingere comerțului în sensul articolului 82. De asemenea, în cauza *Rennet* ⁽⁷³⁾, Curtea a afirmat că un abuz sub forma unor obligații de achiziție exclusivă impuse clienților a exclus produsele din alte state membre.
- (94) Barierele abuzive la intrare care aduc atingere structurii concurențiale a pieței din interiorul unui stat membru, eliminând, de exemplu, sau amenințând să elimine un concurent, pot, de asemenea, să aducă atingere comerțului dintre statele membre. În cazul în care întreprinderea care riscă să fie eliminată funcționează doar într-un singur stat membru, abuzul nu va putea, în general, să aducă atingere comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, comerțul dintre statele membre poate fi afectat în cazul în care întreprinderea țintă exportă spre alte state membre sau importă din alte state membre ⁽⁷⁴⁾ sau funcționează și în alte state membre ⁽⁷⁵⁾. Un efect asupra comerțului poate apărea datorită impactului disuasiv al comportamentului abuziv asupra altor concurenți. În cazul în care, prin acțiuni repetate, întreprinderea aflată în poziție dominantă și-a dobândit reputația că adoptă practici de excludere față de concurenții care încearcă să se angajeze în concurență directă, concurenții din alte state membre pot să concureze mai puțin agresiv, caz în care comerțul poate fi afectat, chiar dacă victima în cazul de față nu este dintr-un alt stat membru.
- (95) În cazul exploatărilor abuzive cum ar fi discriminarea prin prețuri și tariful excesiv, situația poate fi complexă. Discriminarea prin prețuri între clienții naționali nu va aduce atingere, în mod normal, comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, ar putea să o facă în cazul în care cumpărătorii se angajează în activități de export și sunt dezavantajați de prețurile discriminatorii sau în cazul în care această practică este folosită pentru a împiedica importurile ⁽⁷⁶⁾. Practicile de oferire a unor prețuri mai scăzute clienților care ar putea importa produse din alte state membre ar putea îngreuna intrarea pe piață a concurenților din alte state membre. În aceste cazuri comerțul dintre statele membre poate fi afectat.
- (96) Atât timp cât o întreprindere deține o poziție dominantă pe întreg teritoriul unui stat membru, este, de regulă, irelevant dacă un abuz specific comis de aceasta acoperă doar o parte a teritoriului sau aduce atingere doar anumitor cumpărători de pe teritoriul național. O întreprindere aflată în poziție dominantă poate împiedica comerțul în mod semnificativ, adoptând un comportament abuziv pe acel teritoriu sau față de clienții cei mai vizați de concurenții din alte state membre. De exemplu, este posibil ca un anumit canal de distribuție să constituie un mijloc important de a obține accesul la o categorie largă de consumatori. Împiedicarea accesului la astfel de canale poate avea un impact semnificativ asupra comerțului dintre statele membre. În evaluarea caracterului semnificativ trebuie luat în considerare și faptul că numai prezența unei întreprinderi aflate în poziție dominantă pe întreg teritoriul unui stat membru este suficientă pentru a îngreuna intrarea pe piață. Orice abuz care face intrarea pe piața națională și mai dificilă trebuie considerat ca factor care aduce atingere comerțului în mod semnificativ. Combinația dintre poziția pe piață a întreprinderii aflate în poziție dominantă și natura anticoncurențială a comportamentului său implică faptul că, în mod normal, aceste abuzuri, prin natura lor, au un efect semnificativ asupra comerțului. Cu toate acestea, în cazul în care abuzul este doar de natură locală sau implică doar o parte

nesemnificativă a vânzărilor întreprinderii aflată în poziție dominantă în statul membru în cauză, comerțul poate să nu fie afectat în mod semnificativ.

3.2.6. *Abuzurile de poziții dominante care vizează doar o parte a unui stat membru*

(97) Atunci când o poziție dominantă este deținută doar o parte a unui stat membru, se pot găsi îndrumări, ca în cazul acordurilor, în condiția prevăzută la articolul 82 care prevede că poziția dominantă trebuie să fie deținută o parte semnificativă a pieței comune. În cazul în care poziția dominantă deținută pe o parte dintr-un stat membru care constituie o parte semnificativă a pieței comune, iar abuzul îngreunează accesul concurenților din alte state membre pe piața pe care întreprindea deține poziție dominantă, trebuie să se considere, în mod normal, că poate fi afectat în mod semnificativ comerțul dintre statele membre.

(98) În aplicarea acestui criteriu, trebuie să se acorde o atenție specială dimensiunii pieței în cauză din punctul de vedere al volumului. Unele regiuni sau chiar un port sau aeroport situate într-un stat membru pot, în funcție de importanța lor, constitui o parte semnificativă a pieței comune⁽⁷⁷⁾. În aceste cazuri, trebuie analizat dacă infrastructura în cauză se folosește pentru furnizarea de servicii transfrontaliere, iar, dacă da, în ce măsură. Atunci când infrastructuri precum aeroporturile și porturile sunt importante pentru furnizarea de servicii transfrontaliere, comerțul dintre statele membre poate fi afectat.

(99) Ca în cazul pozițiilor dominante deținute pe întregul teritoriu al unui stat membru (a se vedea punctul 95 de mai sus), comerțul nu poate fi afectat în mod semnificativ, în cazul în care abuzul este de natură pur locală sau vizează doar o parte nesemnificativă a vânzărilor întreprinderii aflate în poziție dominantă.

3.3. **Acordurile și abuzurile care se referă la importuri și exporturi cu întreprinderi situate în țări terțe și acordurile și practicile care implică întreprinderi stabilite în țări terțe**

3.3.1. *Observații generale*

(100) Articolele 81 și 82 se aplică acordurilor și practicilor care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre, chiar dacă una sau mai multe părți sunt stabilite în afara Comunității⁽⁷⁸⁾. Articolele 81 și 82 se aplică indiferent de locul în care sunt stabilite întreprinderile sau de locul în care a fost încheiat acordul, cu condiția ca acordul sau practica să fie puse în aplicare în Comunitate⁽⁷⁹⁾ sau să producă efecte în Comunitate⁽⁸⁰⁾. De asemenea, articolele 81 și 82 pot să se aplice acordurilor și practicilor care vizează țări terțe, cu condiția ca acestea să poată aduce atingere comerțului dintre statele membre. Principiul general stabilit de secțiunea 2 potrivit căruia acordul sau practica trebuie să poată avea o influență semnificativă, directă sau indirectă, reală sau potențială, asupra

structurii schimburilor comerciale dintre statele membre, se aplică și în cazul acordurilor și abuzurilor care implică întreprinderi stabilite în țări terțe sau care se referă la importuri sau exporturi cu țări terțe.

(101) Pentru a stabili aplicabilitatea dreptului comunitar, este suficient ca un acord sau o practică care implică țări terțe sau întreprinderi stabilite în țări terțe să poată aduce atingere activității economice transfrontaliere din Comunitate. Importul într-un stat membru poate fi suficient pentru a declanșa efecte de acest fel. Importurile pot aduce atingere condițiilor concurențiale din statul membru importator, care, la rândul lor, pot avea un impact asupra importurilor și exporturilor de produse concurente din și spre alte state membre. Cu alte cuvinte, importurile din țări terțe rezultate în urma acordului sau practicii abuzive pot conduce la denaturarea schimburilor comerciale dintre statele membre, aducând astfel atingere astfel structurii schimburilor comerciale.

(102) La aplicarea criteriului efectului asupra comerțului în cazul acordurilor și practicilor menționate anterior, este relevant să se analizeze, *inter alia*, care este scopul acordului sau practicii astfel cum este acesta menționat în conținutul său sau intenția de bază a întreprinderilor implicate⁽⁸¹⁾.

(103) În cazul în care scopul unui acord este de a restrânge concurența în Comunitate, efectul asupra comerțului dintre statele membre este mai ușor de stabilit decât în cazul în care scopul este în special acela de a reglementa concurența în afara Comunității. Într-adevăr, în primul caz, acordul sau practica au un impact direct asupra concurenței în interiorul Comunității și a comerțului dintre statele membre. Astfel de acorduri și practici, care se pot referi atât la importuri, cât și la exporturi, pot în mod normal, prin natura lor, să aducă atingere comerțului dintre statele membre.

3.3.2. *Dispozițiile care au ca obiect restrângerea concurenței în interiorul Comunității*

(104) În cazul importurilor, această categorie include acordurile care conduc la izolarea pieței interne⁽⁸²⁾. Este, de exemplu, cazul acordurilor prin care concurenții din Comunitate și din țări terțe își partajează piețele, de exemplu convenind să nu vândă pe piața națională a celorlalți sau încheind acorduri reciproce de distribuție (exclusivă)⁽⁸³⁾.

(105) În cazul exporturilor, această categorie include cazurile în care întreprinderile care concurează în două sau mai multe state membre convin să exporte anumite cantități (excedentare) în țări terțe în vederea coordonării comportamentului lor pe piață în Comunitate. Astfel de acorduri de export servesc la reducerea concurenței la nivelul prețurilor prin limitarea producției în interiorul Comunității, aducând astfel atingere comerțului dintre statele membre. În absența acordului de export, aceste cantități ar fi putut fi vândute în Comunitate⁽⁸⁴⁾.

3.3.3. *Alte acorduri*

- (106) În cazul acordurilor și practicilor care nu au drept scop restrângerea concurenței în Comunitate, este de obicei necesar să se efectueze o analiză mai detaliată cu privire la probabilitatea de a se aduce atingere activității economice transfrontaliere din Comunitate și, astfel, structurii schimburilor comerciale dintre statele membre.
- (107) În acest sens, este relevant să se examineze efectele acordului sau practicii asupra clienților și altor operatori din Comunitate care au nevoie de produsele întreprinderilor care sunt părți la acord sau practică⁽⁸⁵⁾. În cauza *Compagnie maritime belge*⁽⁸⁶⁾, care se referea la acordurile între companiile maritime care funcționează între porturile comunitare și porturile vest-africane, acordurile au fost considerate susceptibile de a aduce atingere indirect comerțului dintre statele membre, deoarece ele au modificat zonele de recepție ale porturilor comunitare reglementate de acord și au adus atingere activităților altor întreprinderi din acest regiuni. Mai exact, acordurile au adus atingere activităților întreprinderilor care se bazează pe cele două părți pentru servicii de transport, fie ca mijloc de transport al mărfurilor achiziționate din țări terțe sau vândute acolo, fie ca o componentă importantă în serviciile pe care le ofereau porturile însele.
- (108) Comerțul mai poate fi afectat atunci când un acord împiedică reimporturile în Comunitate. Acesta poate fi, de exemplu, cazul acordurilor verticale dintre furnizorii comunitari și distribuitorii din țări terțe, care impun res-

tricții pentru revânzare în afara unui teritoriu alocat, inclusiv în Comunitate. În cazul în care, în absența acordului, revânzarea către Comunitate ar fi posibilă și probabilă, aceste importuri pot aduce atingere structurii schimburilor comerciale în interiorul Comunității⁽⁸⁷⁾.

- (109) Cu toate acestea, pentru ca efectele să fie posibile, trebuie să existe o diferență semnificativă între prețurile produselor practicate în Comunitate și prețurile practicate în afara Comunității, iar această diferență de preț să nu fie diminuată de drepturile vamale sau de costurile de transport. În afară de aceasta, volumul de produse exportate în comparație cu piața totală a acestor produse pe teritoriul pieței comune nu trebuie să fie nesemnificativ⁽⁸⁸⁾. În cazul în care acest volum de produse este nesemnificativ în comparație cu cel vândut în interiorul Comunității, impactul reimportului asupra comerțului dintre statele membre nu este considerat semnificativ. Pentru această evaluare trebuie acordată atenție, potrivit condițiilor cauzei, nu numai acordului individual încheiat între părți, ci și oricăror efecte cumulative ale unor acorduri similare încheiate de aceiași furnizori sau de furnizorii concurenți. Se poate întâmpla, de exemplu, ca volumele de produs la care se referă un singur acord să fie destul de mici, dar volumele de produs la care se referă câteva astfel de acorduri să fie semnificative. În acest caz, acordurile luate ca întreg pot aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre. Cu toate acestea, trebuie reamintit (a se vedea punctul 49 de mai sus) că acordul individual sau rețeaua de acorduri trebuie să aibă o contribuție semnificativă la efectul global asupra comerțului.

(1) JO C 368, 22.12.2001, p. 13.

(2) JO L 1, 4.1.2003, p. 1.

(3) A se vedea, de exemplu, cauzele conexate 56/64 și 58/64, *Consten și Grundig*, Culegere 1966, p. 429, și cauzele conexate 6/73 și 7/73, *Commercial Solvents*, Culegere 1974, p. 223.

(4) A se vedea, în acest sens, cauza 22/71, *Béguelin*, Culegere 1971, p. 949, considerentul 16.

(5) A se vedea cauza 193/83, *Windsurfing*, Culegere 1986, p. 611, considerentul 96, și cauza T-77/94, *Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijprodukten*, Culegere 1997, p. II-759, considerentul 126.

(6) A se vedea considerentele 142-144 din hotărârea în cauza *Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijprodukteten*, menționată la nota de subsol anterioară.

(7) A se vedea, de exemplu, cauza T-2/89, *Petrofina*, Culegere 1991, p. II-1087, considerentul 226.

(8) Conceptul de caracter semnificativ este analizat în secțiunea 2.4.

(9) A se vedea, în acest sens, cauza 85/76, *Hoffmann-La Roche*, Culegere 1979, p. 461, considerentul 126.

(10) În prezentele orientări termenul de «produse» se referă atât la bunuri, cât și la servicii.

(11) A se vedea cauza 172/80, *Züchner*, Culegere 1981, p. 2021, considerentul 18. A se vedea și cauza C-309/99, *Wouters*, Culegere 2002, p. I-1577, considerentul 95, cauza C-475/99, *Ambulanz Glöckner*, Culegere 2001, p. I-8089, considerentul 49, cauzele conexate C-215/96 și 216/96, *Bagnasco*, Culegere 1999, p. I-135, considerentul 51, cauza C-55/96, *Job Centre*, Culegere 1997, p. I-7119, considerentul 37, și cauza C-41/90, *Höfner și Elser*, Culegere 1991, p. I-1979, considerentul 33.

(12) A se vedea, de exemplu, cauzele conexate T-24/93 și alții, *Compagnie maritime belge*, Culegere 1996, p. II-1201, considerentul 203, și considerentul 23 din hotărârea *Commercial Solvents*, menționată la nota de subsol 4.

(13) A se vedea, de exemplu, cauzele conexate T-213/95 și T-18/96, *SCK și FNK*, Culegere 1997, p. II-1739, și secțiunile 3.2.4 și 3.2.6 de mai jos.

(14) A se vedea secțiunea 3.2 de mai jos.

(15) A se vedea, de exemplu, hotărârea în *Züchner*, menționată la nota de subsol 11 și cauza 319/82, *Kerpen & Kerpen*, Culegere 1983, p. 4173, cauzele conexate 240/82 și alții, *Stichting Sigarettenindustrie*, Culegere 1985, p. 3831, considerentul 48, și cauzele conexate T-25/95 și alții, *Cimenteries CBR*, Culegere 2000, p. II-491, considerentul 3930.

- (16) În unele hotărâri referitoare, în principal, la acordurile verticale, Curtea de Justiție a adăugat o formulare care indică că acordul era susceptibil de a aduce atingere realizării obiectivelor unei piețe unice între statele membre, a se vedea, de exemplu, cauza T-62/98, Volkswagen, Culegere 2000, p. II-2707, considerentul 179 și considerentul 47 din hotărârea Bagnasco, menționată la nota de subsol 11, precum și cauza 56/65, Société Technique Minière, Culegere 1966, p. 337. Impactul unui acord asupra obiectivului pieței comune este așadar un factor care poate fi luat în considerare.
- (17) A se vedea, de exemplu, cauza T-228/97, Irish Sugar, Culegere 1999, p. II-2969, considerentul 170 și cauza 19/77, Miller, Culegere 1978, p. 131, considerentul 15.
- (18) A se vedea, de exemplu, cauza C-250/92, Gøttrup-Klim, Culegere 1994, p. II-5641, considerentul 54.
- (19) A se vedea, de exemplu, cauza C-306/96, Javico, Culegere 1998, p. I-1983, considerentul 17, și considerentul 18 din hotărârea Béguelin, menționată la nota de subsol 4.
- (20) Se compară, în această privință, hotărârile din cauzele Bagnasco și Wouters, menționate la nota de subsol 11.
- (21) A se vedea, de exemplu, cauza T-141/89, Tréfileurope, Culegere 1995, p. II-791, cauza T-29/92, Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO), Culegere 1995, p. II-289, cu privire la exporturi și Decizia Comisiei în cauza Volkswagen (II) (JO L 264, 2.10.2001, p. 14).
- (22) A se vedea, în acest sens, cauza 71/74, Frubo, Culegere 1975, p. 563, considerentul 38, cauzele conexate 209/78 și alții, Van Landewyck, Culegere 1980, p. 3125, considerentul 172, cauza T-61/89, Dansk Pelsdyravler Forening, Culegere 1992, p. II-1931, considerentul 143 și cauza T-65/89, BPB Industries și British Gypsum, Culegere 1993, p. II-389, considerentul 135.
- (23) A se vedea, în acest sens, cauza T-86/95, Compagnie Générale Maritime și alții, Culegere 2002, p. II-1011, considerentul 148 și considerentul 202 din hotărârea Compagnie maritime belge, menționată la nota de subsol 12.
- (24) A se vedea cauza 123/83, BNIC c. Clair, Culegere 1985, p. 391, considerentul 29.
- (25) A se vedea Decizia Comisiei în cauza Zanussi, JO L 322, 16.11.1978, p. 36, punctul 11.
- (26) A se vedea, în acest sens, cauza 31/85, ETA Fabrique d'Ébauches, Culegere 1985, p. 3933, considerentele 12 și 13.
- (27) A se vedea cauzele conexate C-241/91 P și C-242/91 P, RTE (Magill), Culegere 1995, p. I-743, considerentul 70 și cauza 107/82, AEG, Culegere 1983, p. 3151, considerentul 60.
- (28) A se vedea considerentul 60 din hotărârea AEG, menționată la nota de subsol anterioară.
- (29) A se vedea cauza 5/69, Völk, Culegere 1969, p. 295, considerentul 7.
- (30) A se vedea, de exemplu, considerentul 17 din hotărârea Javico, menționată la nota de subsol 19 și considerentul 138 din hotărârea BPB Industries și British Gypsum, menționată la nota de subsol 22.
- (31) A se vedea considerentul 138 din hotărârea în cauza BPB Industries și British Gypsum, menționată la nota de subsol 22.
- (32) A se vedea, de exemplu, considerentele 9 și 10 din hotărârea Miller, menționată la nota de subsol 17, și considerentul 58 din hotărârea AEG, menționată la nota de subsol 27.
- (33) A se vedea cauzele conexate 100/80 și alții, Musique Diffusion Française, Culegere 1983, p. 1825, considerentul 86. În această cauză, produsele în cauză constituiau doar puțin peste 3 % din vânzările de pe piețele naționale respective. Curtea a decis că acordurile, care împiedicau comerțul paralel, puteau aduce atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre datorită cifrei mari de afaceri a părților și poziției relative pe piață a produselor, în comparație cu cea a produselor fabricate de furnizorii concurenți.
- (34) A se vedea, în acest sens, considerentele 179 și 231 din hotărârea Volkswagen, menționată la nota de subsol 16 și cauza T-213/00, CMA CGM și alții, Culegere 2003, p. I-, considerentele 219 și 220.
- (35) A se vedea, de exemplu, hotărârea din 8.6.1995 în cauza T-7/93, Langnese-Iglo, Culegere 1995, p. II-1533, considerentul 120.
- (36) A se vedea considerentele 140 și 141 din hotărârea Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijprodukten, menționată la nota de subsol 5.
- (37) A se vedea Comunicarea Comisiei privind acordurile de mai mică importanță care nu restrâng semnificativ concurența în sensul articolului 81 alineatul (1) din tratat (JO C 368, 22.12.2001, p. 13, punctul 3).
- (38) JO L 107, 30.4.1996, p. 4. Începând de la 1.1.2005, această recomandare va fi înlocuită cu Recomandarea 2003/361/CE a Comisiei privind definiția microîntreprinderilor, întreprinderilor mici și mijlocii (JO L 124, 20.5.2003, p. 36).
- (39) Termenul de «părți implicate» include întreprinderile legate astfel cum sunt definite la punctul 12.2 din Comunicarea Comisiei privind acordurile de mai mică importanță care nu restrâng semnificativ concurența în sensul articolului 81 alineatul (1) din tratat (JO C 368, 22.12.2001, p. 13).
- (40) A se vedea nota anterioară.
- (41) La definirea pieței relevante, trebuie să se facă trimitere la Comunicarea privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar la concurenței (JO C 372, 9.12.1997, p. 5).
- (42) A se vedea, de asemenea, punctul 14 de mai sus.
- (43) A se vedea considerentul 8 din hotărârea în cauza Kerpen & Kerpen, menționată la nota de subsol 15. Trebuie observat faptul că aici Curtea nu se referă la cota de piață, ci la cota exporturilor franceze și la volumele de produs în cauză.
- (44) A se vedea, de exemplu, hotărârea Volkswagen, menționată la nota de subsol 16 și cauza T-175/95, BASF Coatings, Culegere 1999, p. II-1581. Pentru un acord orizontal care împiedică comerțul paralel, a se vedea cauzele conexate 96/82 și alții, IAZ International, Culegere 1983, p. 3369, considerentul 27.
- (45) A se vedea, de exemplu, cauza T-142/89, Usines Gustave Boël, Culegere 1995, p. II-867, considerentul 102.
- (46) Acordurile de cooperare orizontală fac obiectul Orientărilor Comisiei privind aplicabilitatea articolului 81 din Tratatul CE în cazul acordurilor de cooperare orizontală (JO C 3, 6.1.2001, p. 2). Orientările tratează evaluarea diverselor tipuri de acorduri în temeiul regulilor de concurență, dar nu abordează problema efectului asupra comerțului.
- (47) A se vedea Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi (JO L 24, 29.1.2004, p. 1).
- (48) Comunicarea Comisiei privind conceptul de societăți în comun cu funcționalitate deplină în sensul Regulamentului privind concentrările economice (JO C 66, 2.3.1998, p. 1) oferă indicații cu privire la domeniul de aplicare a acestui concept.

- (49) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei în cauza Ford/Volkswagen (JO L 20, 28.1.1993, p. 14).
- (50) A se vedea, în acest sens, considerentul 146 din hotărârea Compagnie Générale Maritime, menționată la nota de subsol 23 de mai sus.
- (51) A se vedea, în această privință, cauzele conexate 43/82 și 63/82, VBVB și VBBB, Culegere 1984, p. 19, considerentul 9.
- (52) A se vedea, în această privință, cauza T-66/89, Publishers Association, Culegere 1992, p. II-1995.
- (53) A se vedea, în acest sens, hotărârea Commercial Solvents, menționată la nota de subsol 3, în hotărârea Hoffmann-La Roche, menționată la nota de subsol 8, considerentul 125, și în RTE și ITP, menționată la nota de subsol 27, considerentul 16 precum și cauza 6/72, Continental Can, Culegere 1973, p. 215, considerentul 16 și cauza 27/76, United Brands, Culegere 1978, p. 207, considerentele 197-203.
- (54) A se vedea punctele 32 și 33 din hotărârea în cauza Commercial Solvents, menționată la nota de subsol 3.
- (55) Potrivit unei jurisprudențe constante, poziția dominantă este puterea economică de care beneficiază o întreprindere și care îi permite acesteia să împiedice menținerea concurenței efective pe o piață relevantă conferindu-i puterea de a acționa în mare măsură independent de concurenții, clienții săi și chiar de consumatori, a se vedea, de exemplu, considerentul 38 din hotărârea Hoffmann-La Roche, menționată la nota de subsol 9.
- (56) A se vedea pentru un exemplu recent considerentul 95 din hotărârea Wouters, menționată la nota de subsol 11.
- (57) A se vedea, de exemplu, cauza 246/86, Belasco, Culegere 1989, p. 2117, considerentele 32-38.
- (58) A se vedea considerentul 34 din hotărârea Belasco, menționată la nota anterioară și mai recent cauzele conexate T-202/98 și alții., British Sugar, Culegere 2001, p. II-2035, considerentul 79. Pe de altă parte, acest lucru nu se întâmplă atunci când piața nu este sensibilă la importuri, a se vedea considerentul 51 din hotărârea Bagnasco, menționată la nota de subsol 11.
- (59) Garanții pentru facilități de credit în cont curent.
- (60) A se vedea considerentul 51 din hotărârea Bagnasco, menționată la nota de subsol 11.
- (61) A se vedea, în acest sens, cauza 45/85, Verband der Sachversicherer, Culegere 1987, p. 405, considerentul 50, și cauza C-7/95 P, John Deere, Culegere 1998, p. I-3111. A se vedea și considerentul 172 din hotărârea Van Landewyck, menționată la nota 22, în care Curtea a subliniat că acordul în cauză reducea semnificativ stimulentele de a vinde produse importate.
- (62) A se vedea, de exemplu, hotărârea Stichting Sigarettenindustrie, menționată la nota de subsol 15, considerentele 49 și 50.
- (63) A se vedea, în acest sens, cauza T-22/97, Kesko, Culegere 1999, p. II-3775, considerentul 109.
- (64) Vezi, de exemplu, cauza T-65/98, Van den Bergh Foods, Culegere 2003, p. II-..., și hotărârea Langnese-Iglo, menționată la nota de subsol 3,5 considerentul 120.
- (65) A se vedea, de exemplu, hotărârea din 7.12.2000 în cauza C-214/99, Neste, Culegere, p. I-11121.
- (66) A se vedea hotărârea din 28.2.1991 în cauza C-234/89, Delimitis, Culegere 1991, p. I-935.
- (67) A se vedea considerentul 120 din hotărârea Langnese-Iglo, menționată la nota de subsol 35.
- (68) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei în cauza Volkswagen (II), menționată la nota de subsol 21, considerentele 81 și următoarele.
- (69) A se vedea, în acest sens, considerentele 177-181 din hotărârea SCK și FNK, menționată la nota 13.
- (70) A se vedea, cu privire la această noțiune, hotărârea Ambulanz Glöckner, menționată la nota de subsol 11, considerentul 38 și cauza C-179/90, Merci convenzionali porto di Genova, Culegere 1991, p. I-5889, precum și cauza C-242/95, GT-Link, Culegere 1997, p. I-4449.
- (71) A se vedea, de exemplu, considerentul 135 din hotărârea BPB Industries și British Gypsum, menționată la nota de subsol 22.
- (72) A se vedea cauza 322/81, Nederlandse Banden Industrie Michelin, Culegere 1983, p. 3461.
- (73) A se vedea cauza 61/80, Coöperative Stremsel- en Kleurselabriek, Culegere 1981, p. 851, considerentul 15.
- (74) A se vedea, în acest sens, hotărârea Irish Sugar, menționată la nota de subsol 17 considerentul 169.
- (75) A se vedea considerentul 70 din hotărârea RTE (Magill), menționată la nota de subsol 27.
- (76) A se vedea hotărârea Irish Sugar, menționată la nota de subsol 17.
- (77) A se vedea, de exemplu, jurisprudența menționată la nota de subsol 70.
- (78) A se vedea, în acest sens, hotărârea din 20.6.1978 în cauza 28/77, Tepea, Culegere 1978, p. 1391, considerentul 48 și considerentul 16 din hotărârea Continental Can, menționată la nota de subsol 53.
- (79) A se vedea cauzele conexate C-89/85 și alții, Ahlström Osakeyhtiö (Woodpulp), Culegere 1988, p. 651, considerentul 16.
- (80) A se vedea, în acest sens, cauza T-102/96, Gencor, Culegere 1999, p. II-753, care aplică criteriul efectelor în domeniul concentrărilor.
- (81) A se vedea, în acest sens, considerentul 19 din hotărârea Javico, menționată la nota de subsol 19.
- (82) A se vedea, în acest sens, cauza 51/75, EMI c. CBS, Culegere 1976, p. 811, considerentele 28 și 29.
- (83) A se vedea Decizia Comisiei în cauza Siemens/Fanuc (JO L 376, 31.12.1985, p. 29).
- (84) A se vedea, în acest sens, cauzele conexate 29/83 și 30/83, CRAM și Rheinzinc, Culegere 1984, p. 1679, precum și cauzele conexate 40/73 și alții, Suiker Unie, Culegere 1975, p. 1663, considerentele 564 și 580.
- (85) A se vedea considerentul 22 din hotărârea Javico, menționată la nota de subsol 19.
- (86) A se vedea considerentul 203 din hotărârea Compagnie maritime belge, menționată la nota de subsol 12.
- (87) A se vedea, în acest sens, hotărârea Javico, menționată la nota de subsol 19.
- (88) A se vedea, în acest sens, considerentele 24-26 din hotărârea Javico, menționată la nota de subsol 19.