

REGULAMENTUL (UE) 2022/720 AL COMISIEI**din 10 mai 2022****privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate****(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 ⁽¹⁾, în special articolul 1,după publicarea unui proiect al prezentului regulament ⁽²⁾,

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 tratat, 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 ⁽³⁾ definește o categorie de acorduri verticale cu privire la care Comisia a considerat că îndeplinesc în mod normal condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Experiența dobândită din aplicarea Regulamentului (UE) nr. 330/2010, care expiră la 31 mai 2022, a fost în general pozitivă, astfel cum arată evaluarea regulamentului respectiv. Ținând seama de această experiență, 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 care poate fi considerată ca respectând, în mod normal, condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat, include acordurile verticale pentru cumpărarea ori vânzarea de bunuri sau servicii, atunci când acordurile respective 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. Sintagma „acorduri verticale” ar trebui înțeleasă ca incluzând 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 lanț 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.

⁽¹⁾ JO 36, 6.3.1965.⁽²⁾ JO C 359, 7.9.2021, p. 1.⁽³⁾ 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 (JO L 102, 23.4.2010, p. 1).

- (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, în special, 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 acordurilor verticale din economia tradițională. În special, furnizorii de servicii de intermediere online permit întreprinderilor să ofere bunuri sau servicii altor întreprinderi sau consumatorilor finali, cu scopul de a facilita inițierea de tranzacții directe între întreprinderi sau între întreprinderi și consumatorii finali. Acordurile privind furnizarea de servicii de intermediere online sunt acorduri verticale și, prin urmare, ar trebui să poată beneficia de exceptarea pe categorii stabilită prin prezentul regulament, sub rezerva condițiilor prevăzute în prezentul regulament.
- (11) Definiția serviciilor de intermediere online utilizată în Regulamentul (UE) 2019/1150 al Parlamentului European și al Consiliului (*) ar trebui adaptată în sensul prezentului regulament. În special, pentru a reflecta domeniul de aplicare al articolului 101 din tratat, definiția utilizată în prezentul regulament ar trebui să se refere la întreprinderi. Aceasta ar trebui să includă, de asemenea, serviciile de intermediere online care facilitează inițierea de tranzacții directe între întreprinderi, precum și pe cele care facilitează inițierea de tranzacții directe între întreprinderi și consumatorii finali.
- (12) Distribuția duală se referă la scenariul în care un furnizor vinde bunuri sau servicii nu numai la nivelul din amonte, ci și la nivelul din aval, concurând astfel cu distribuitorii săi independenți. În acest scenariu, în absența unor restricții grave și în cazul în care cumpărătorul nu concurează cu furnizorul la nivelul din amonte, impactul negativ potențial al acordului vertical asupra relației de concurență dintre furnizor și cumpărător la nivelul din aval este mai puțin important decât impactul potențial pozitiv al acordului vertical asupra concurenței în general, la nivelul din amonte sau din aval. Prin urmare, prezentul regulament ar trebui să excepteze acordurile verticale încheiate în astfel de scenarii de distribuție duală.
- (13) Schimbul de informații dintre furnizor și cumpărător poate contribui la efectele favorabile concurenței ale acordurilor verticale, în special la optimizarea proceselor de producție și distribuție. Cu toate acestea, în cazul distribuției duale, schimbul de anumite tipuri de informații poate cauza preocupări orizontale. Prin urmare, prezentul regulament ar trebui să excepteze numai schimbul de informații dintre un furnizor și un cumpărător într-un scenariu de distribuție duală în cazul în care schimbul de informații este atât direct legat de punerea în aplicare a acordului vertical, cât și necesar pentru a îmbunătăți producția sau distribuția bunurilor sau serviciilor contractuale.
- (14) Justificarea exceptării acordurilor verticale în scenariile de distribuție duală nu se aplică acordurilor verticale referitoare la furnizarea de servicii de intermediere online, în cazul în care furnizorul de servicii de intermediere online este, în același timp, o întreprindere concurentă pe piața relevantă pentru vânzarea bunurilor sau serviciilor

(*) 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 (JO L 186, 11.7.2019, p. 57).

intermediate. Furnizorii de servicii de intermediere online care au o astfel de funcție hibridă pot avea capacitatea și motivația de a influența rezultatul concurenței pe piața relevantă pentru vânzarea bunurilor sau serviciilor intermediare. Prin urmare, prezentul regulament nu ar trebui să excepteze astfel de acorduri verticale.

- (15) 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, beneficiul exceptării pe categorii instituit de prezentul regulament nu ar trebui să se aplice acordurilor verticale care conțin anumite tipuri de restrângeri grave ale concurenței, cum ar fi prețurile de revânzare minime și fixe și anumite tipuri de protecție teritorială, inclusiv prevenirea utilizării eficiente a internetului în scopul vânzării sau anumite restricții privind publicitatea online. În consecință, restricțiile referitoare la vânzările online și publicitatea online ar trebui să beneficieze de exceptarea pe categorii stabilită prin prezentul regulament, cu condiția ca acestea să nu aibă ca obiect, direct sau indirect, separat sau în combinație cu alți factori controlați de părți, împiedicarea utilizării eficiente a internetului de către cumpărător sau clienții săi pentru vânzarea de bunuri sau servicii contractuale către anumite teritorii ori anumiți clienți sau împiedicarea utilizării unui canal de publicitate online în ansamblul său, cum ar fi serviciile de comparare a prețurilor sau publicitatea în motoarele de căutare. De exemplu, restricțiile referitoare la vânzările online nu ar trebui să beneficieze de exceptarea pe categorii prevăzută de prezentul regulament dacă obiectivul lor este de a reduce în mod semnificativ volumul cumulativ al vânzărilor online de bunuri sau servicii contractuale pe piața relevantă sau posibilitatea consumatorilor de a cumpăra online bunurile sau serviciile contractuale. Clasificarea unei restricții ca restricție gravă în sensul articolului 4 litera (e) poate lua în considerare conținutul și contextul restricției, dar nu ar trebui să depindă de circumstanțele specifice pieței sau de caracteristicile individuale ale părților.
- (16) Prezentul regulament nu ar trebui să excepteze restricțiile pentru care nu se poate presupune cu suficientă certitudine că îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. În special, pentru a asigura accesul pe piața relevantă și pentru a 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 de cinci ani. Obligațiile prin care se impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți ar trebui, de asemenea, excluse de la beneficiul aplicării prezentului regulament. Beneficiul aplicării prezentului regulament nu ar trebui să se aplice obligațiilor de paritate la vânzarea cu amănuntul prin care se impune cumpărătorilor de servicii de intermediere online să nu ofere, să nu vândă sau să nu revândă bunuri sau servicii utilizatorilor finali în condiții mai favorabile cu ajutorul unor servicii de intermediere online concurente.
- (17) Limitarea segmentului de piață, neexceptarea anumitor acorduri verticale, precum și condițiile prevăzute în prezentul regulament garantează în general că acordurile cărora li se aplică exceptarea pe categorii nu permit întreprinderilor participante eliminarea concurenței în ceea ce privește o parte substanțială din bunurile sau serviciile în cauză.
- (18) Comisia poate retrage beneficiul aplicării prezentului regulament, în temeiul articolului 29 alineatul (1) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului ⁽⁷⁾, în cazul în care constată, într-un anumit caz, că un acord cărui i se aplică exceptarea pe categorii instituită de 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 aplicării prezentului regulament atunci când sunt îndeplinite condițiile stabilite la articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003.
- (19) Atunci când retrage beneficiul aplicării 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 nu îndeplinește cel puțin una dintre cele patru condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.
- (20) 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 pot decurge din existența unor rețele paralele de acorduri verticale care au efecte similare, care restrâng într-un mod semnificativ accesul pe o piață relevantă sau concurența în cadrul acesteia. Astfel de efecte cumulative pot apărea, în special, în cazul distribuției exclusive, al furnizării exclusive, al distribuției selective, al obligațiilor de paritate sau al obligațiilor de neconcurență.

⁽⁷⁾ 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 (JO L 1, 4.1.2003, p. 1).

- (21) Pentru a consolida supravegherea rețelelor paralele de acorduri verticale care au efecte anticoncurențiale similare și care acoperă peste 50 % dintr-o piață dată, Comisia poate, prin intermediul unui regulament, să declare prezentul regulament inaplicabil 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 convenit(ă) între două sau mai multe întreprinderi care acționează fiecare, în sensul acordului sau al practicii concertate, la niveluri diferite ale lanțului 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; „concurrent real” înseamnă o întreprindere care își desfășoară activitatea pe aceeași piață relevantă; „concurrent potențial” înseamnă o întreprindere care, în lipsa acordului vertical, în mod realist și nu doar ca o simplă posibilitate teoretică, ar putea să realizeze, într-o perioadă scurtă de timp, investițiile suplimentare necesare sau să suporte alte costuri necesare pentru a intra pe piața relevantă;
- (d) „furnizor” se referă inclusiv la o întreprindere care furnizează servicii de intermediere online;
- (e) „servicii de intermediere online” înseamnă servicii ale societății informaționale în sensul articolului 1 alineatul (1) litera (b) din Directiva (UE) 2015/1535 a Parlamentului European și a Consiliului ⁽⁹⁾ care permit întreprinderilor să ofere bunuri sau servicii:
- (i) altor întreprinderi, în vederea facilitării inițierii de tranzacții directe între aceste întreprinderi; sau
- (ii) consumatorilor finali, în vederea facilitării inițierii de tranzacții directe între întreprinderile respective și consumatorii finali,
- indiferent dacă tranzacțiile se încheie sau nu și de locul în care se încheie în final aceste tranzacții;
- (f) „obligația de neconcurență” înseamnă orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului să nu producă, să nu cumpere, să nu vândă sau să nu 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 ori de la altă întreprindere desemnată de furnizor peste 80 % din achizițiile sale totale 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;
- (g) „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 neagrați, pe teritoriul rezervat de către furnizor pentru aplicarea acestui sistem;
- (h) „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 număr maxim de cinci cumpărători și îi restricționează pe toți ceilalți cumpărători de la vânzarea activă pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienți exclusivi;

⁽⁹⁾ Directiva (UE) 2015/1535 a Parlamentului European și a Consiliului din 9 septembrie 2015 referitoare la procedura de furnizare de informații în domeniul reglementărilor tehnice și al normelor privind serviciile societății informaționale (JO L 241, 17.9.2015, p. 1).

- (i) „drepturi de proprietate intelectuală” includ drepturile de proprietate industrială, know-how-ul, drepturile de autor și drepturile conexe;
 - (j) „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”;
 - (k) „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;
 - (l) „vânzări active” înseamnă vizarea în mod activ a clienților 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 serviciilor de comparare a prețurilor sau al publicității în motoarele de căutare care este direcționată către clienți din anumite teritorii sau către anumite grupuri de clienți, exploatarea unui site web cu un domeniu de prim nivel care corespunde anumitor teritorii sau oferirea pe un site web a unor limbi care sunt utilizate în mod obișnuit în anumite teritorii, atunci când aceste limbi sunt diferite de cele utilizate în mod obișnuit pe teritoriul în care este stabilit cumpărătorul;
 - (m) „vânzări pasive” înseamnă vânzări efectuate ca răspuns la cereri nesolicitate din partea clienților individuali, inclusiv livrarea de bunuri sau servicii către client, fără ca vânzarea să fi fost inițiată prin vizarea activă a unui anumit client, a unui anumit grup de clienți sau a unui anumit teritoriu, și inclusiv vânzările rezultate din participarea la achiziții publice sau din răspunsul la invitații private de participare la licitații.
- (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 reprezintă întreprinderea din punct de vedere juridic; sau
 - (iii) dreptul de a gestiona activitățile întreprinderii; sau
- (b) întreprinderi care dispun, în mod direct sau indirect, într-o întreprindere parte la acord, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a); sau
- (c) întreprinderi în care o întreprindere menționată la litera (b) dispune, în mod direct sau indirect, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a); sau
- (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); sau
- (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 temeiul articolului 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 niciun membru individual al asociației, împreună cu întreprinderile sale 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 restrângeri ale concurenței având același obiect ca cel cuprins în restricțiile verticale care nu sunt exceptate în temeiul prezentului regulament.

(4) Exceptarea prevăzută la alineatul (1) nu se aplică acordurilor verticale încheiate între întreprinderi concurente. Cu toate acestea, exceptarea se aplică atunci când întreprinderile concurente încheie între ele un acord vertical nerez reciproc și dacă se aplică una din următoarele condiții:

- (a) furnizorul își desfășoară activitatea la nivelul din amonte în calitate de producător, importator sau comerciant cu ridicata și la nivelul din aval în calitate de importator, comerciant cu ridicata sau comerciant cu amănuntul de bunuri, în timp ce cumpărătorul este un importator, un comerciant cu ridicata sau un comerciant cu amănuntul la nivelul din aval și nu o întreprindere concurentă la nivelul din amonte la care achiziționează bunurile contractuale; sau
- (b) furnizorul este un prestator de servicii la mai multe niveluri comerciale, în timp ce cumpărătorul își furnizează serviciile la nivelul comercializării cu amănuntul și nu este o întreprindere concurentă la nivelul comercial la care își achiziționează serviciile contractuale.

(5) Excepțiile prevăzute la alineatul (4) literele (a) și (b) nu se aplică schimbului de informații dintre furnizor și cumpărător care fie nu este direct legat de punerea în aplicare a acordului vertical, fie nu este necesar pentru a îmbunătăți producția sau distribuția bunurilor sau serviciilor contractuale, fie nu îndeplinește niciuna dintre aceste două condiții.

(6) Excepțiile prevăzute la alineatul (4) literele (a) și (b) nu se aplică acordurilor verticale referitoare la furnizarea de servicii de intermediere online în cazul în care furnizorul de servicii de intermediere online este o întreprindere concurentă pe piața relevantă pentru vânzarea bunurilor sau serviciilor intermediare.

(7) 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 cu condiția ca cota de piață deținută de furnizor să nu depășească 30 % din piața relevantă pe care acesta vinde bunurile sau serviciile contractuale, iar cota de piață deținută de cumpărător să nu depășească 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 exceptării prevăzute la articolul 2.

Articolul 4

Restricțiile care elimină beneficiul exceptării pe categorii – restricții grave

Exceptarea 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 distribuitorul exclusiv poate vinde activ sau pasiv bunurile ori serviciile contractuale sau restrângerea clienților cărora acesta le poate vinde activ sau pasiv bunurile ori serviciile contractuale, cu excepția:
 - (i) restrângerii, de către distribuitorul exclusiv sau de către clienții direcți ai acestuia, a vânzărilor active într-un teritoriu sau către un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unui număr maxim de cinci alți distribuitori exclusivi;
 - (ii) restrângerii, de către distribuitorul exclusiv 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 distribuitorului exclusiv;
 - (iv) restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către un distribuitor exclusiv care își desfășoară activitatea la nivelul comercializării cu ridicata;
 - (v) restrângerii capacității distribuitorului exclusiv 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;
- (c) în cazul în care furnizorul aplică un sistem de distribuție selectivă,
 - (i) restrângerea teritoriului în care membrii sistemului de distribuție selectivă pot vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale ori restrângerea clienților cărora aceștia pot vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale, cu excepția:
 1. restrângerii, de către membrii sistemului de distribuție selectivă și clienții direcți ai acestora, a vânzărilor active într-un teritoriu sau către un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unui număr maxim de cinci distribuitori exclusivi;
 2. 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;
 3. restrângerii locului de stabilire a membrilor sistemului de distribuție selectivă;
 4. restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către membrii unui sistem de distribuție selectivă care acționează la nivelul comercializării cu ridicata;
 5. 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, fără a aduce atingere literei (c) punctul (i) subpunctele 1 și 3;

- (d) în cazul în care furnizorul nu aplică nici un sistem de distribuție exclusivă, nici un sistem de distribuție selectivă, restrângerea teritoriului în care cumpărătorul poate vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale ori restrângerea clienților cărora acesta le poate vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale, cu excepția:
- (i) restrângerii, de către cumpărător sau de către clienții direcți ai acestuia, a vânzărilor active într-un teritoriu sau către un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unui număr maxim de cinci distribuitori exclusivi;
 - (ii) restrângerii, de către cumpărător și 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) împiedicarea utilizării eficiente a internetului de către cumpărător sau clienții săi pentru a vinde bunurile sau serviciile contractuale, întrucât restrânge teritoriul pe care pot fi vândute bunurile sau serviciile contractuale ori clienții cărora le pot fi vândute bunurile sau serviciile contractuale în sensul literelor (b), (c) sau (d) de la prezentul articol, fără a aduce atingere posibilității de a impune cumpărătorului:
- (i) alte restrângeri ale vânzărilor online; sau
 - (ii) restrângeri privind publicitatea online care nu au ca obiect împiedicarea utilizării unui canal de publicitate online în ansamblul său;
- (f) 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) Excepția 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 5 ani;
 - (b) orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului, după încetarea acordului, să nu producă, să nu cumpere, să nu vândă sau să nu revândă bunurile sau serviciile;
 - (c) orice obligație directă sau indirectă prin care se impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți;
 - (d) orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune unui cumpărător de servicii de intermediere online să nu ofere, să nu vândă sau să nu revândă bunuri sau servicii utilizatorilor finali în condiții mai favorabile cu ajutorul unor servicii de intermediere online concurențe.
- (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), excepția prevăzută la articolul 2 se aplică oricărei obligații directe sau indirecte prin care i se impune cumpărătorului, după încetarea acordului, să nu producă, să nu cumpere, să nu vândă sau să nu revândă bunurile sau serviciile în cazul în care sunt respectate toate următoarele condiții:
- (a) obligația privește bunuri sau servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale;

- (b) obligația este limitată la spațiile și terenurile în care cumpărătorul și-a desfășurat activitatea pe durata contractului;
- (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 restrângeri nelimitate în timp a utilizării și divulgării unui know-how care nu este în domeniul public.

Articolul 6

Retragerea exceptării în cazuri individuale

(1) Comisia poate retrage beneficiul prezentului regulament, în temeiul articolului 29 alineatul (1) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 în cazul în care constată, într-o anumită situație, că un acord vertical căruia i se aplică exceptarea prevăzută la articolul 2 din prezentul regulament are totuși efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) din tratat. Astfel de efecte pot apărea, de exemplu, în cazul în care piața relevantă pentru furnizarea de servicii de intermediere online este foarte concentrată, iar concurența dintre furnizorii de astfel de servicii este restricționată de efectul cumulativ al rețelelor paralele de acorduri similare care restricționează cumpărătorii de servicii de intermediere online să ofere, să vândă sau să revândă bunuri sau servicii utilizatorilor finali în condiții mai favorabile pe canalele lor de vânzare directă.

(2) Autoritatea de concurență a unui stat membru poate retrage beneficiul aplicării prezentului regulament atunci când sunt îndeplinite condițiile stabilite la articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003.

Articolul 7

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 8

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) al doilea paragraf litera (e) se împarte în mod egal fiecărei întreprinderi care dispune de drepturile sau competențele prevăzute la litera (a) a respectivului paragraf.

*Articolul 9***Aplicarea pragului privind cifra de afaceri**

(1) Pentru calcularea cifrei de afaceri anuale totale în sensul articolului 2 alineatul (2), se adună cifra de afaceri realizată în cursul exercițiului financiar precedent de partea vizată de acordul vertical cu 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 acesteia.

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

*Articolul 10***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 excepție prevăzute de prezentul regulament, dar care, la 31 mai 2022, îndeplineau condițiile de excepție prevăzute de Regulamentul (UE) nr. 330/2010.

*Articolul 11***Perioada de valabilitate**

Prezentul regulament intră în vigoare la 1 iunie 2022.

Expiră la 31 mai 2034.

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

Adoptat la Bruxelles, 10 mai 2022.

Pentru Comisie
Președinta
Ursula VON DER LEYEN