

II

(Acte fără caracter legislativ)

REGULAMENTE

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

(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,

după consultarea Comitetului consultativ privind practicile restrictive și pozițiile dominante,

întrucât:

(1) Regulamentul nr. 19/65/CEE împuternicește Comisia să aplice articolul 101, alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (*), prin regulament, anumitor categorii de acorduri verticale și practici concertate corespunzătoare care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat.

(2) Regulamentul (CE) nr. 2790/1999 al Comisiei din 22 decembrie 1999 privind aplicarea articolului 81

⁽¹⁾ JO 36, 6.3.1965, p. 533.

(*) De la 1 decembrie 2009, articolul 81 din Tratatul CE devine articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene. Cele două articole sunt, pe fond, identice. În sensul prezentului regulament, acolo unde este cazul, trimitere la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene trebuie înțelese ca fiind trimitere la articolul 81 în Tratatul CE.

alineatul (3) din tratat categoriilor de acorduri verticale și practici concertate ⁽²⁾ definește o categorie de acorduri verticale pe care Comisia le consideră ca respectând, în mod normal, condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Având în vedere experiența generală pozitivă dobândită în aplicarea aceluși regulament care va expira la 31 mai 2010 și ținând seama de experiența suplimentară dobândită de la adoptarea regulamentului respectiv, este necesar să se adopte un nou regulament de exceptare pe categorii.

(3) Categoria de acorduri verticale care poate fi considerată, ca respectând, în mod normal, condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat, include acordurile verticale pentru cumpărarea ori vânzarea de bunuri sau servicii, atunci când acele acorduri sunt încheiate între întreprinderi neconcurente, între anumite asociații de comercianți cu amănuntul. Aceasta include, de asemenea, acorduri verticale care conțin dispoziții auxiliare privind transferul sau utilizarea drepturilor de proprietate intelectuală. Termenul „acorduri verticale” include practicile concertate corespunzătoare.

(4) Pentru aplicarea articolului 101 alineatul (3) din tratat prin regulament, nu este necesar să se definească acordurile verticale care pot intra sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. La evaluarea individuală a acordurilor în temeiul articolului 101 alineatul (1) din tratat trebuie să se țină seama de mai mulți factori, în special de structura pieței, în ceea ce privește cererea și oferta.

(5) Beneficiul exceptării pe categorii stabilit prin prezentul regulament trebuie limitat la acordurile verticale pentru care se poate estima cu suficientă certitudine că îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.

⁽²⁾ JO L 336, 29.12.1999, p. 21.

- (6) Anumite tipuri de acorduri verticale pot îmbunătăți eficiența economică în cadrul unui proces de producție sau de distribuție prin facilitarea unei mai bune coordonări între întreprinderile participante. În special, acestea pot duce la o reducere a costurilor de tranzacție și de distribuție ale părților și la o optimizare a nivelului vânzărilor și investițiilor acestora.
- (7) Probabilitatea ca asemenea efecte de creștere a eficienței să compenseze anumite efecte anticoncurențiale cauzate de restricțiile incluse în acordurile verticale depinde de puterea de piață a părților participante la acord și, prin urmare, de măsura în care aceste întreprinderi resimt concurența altor furnizori de bunuri sau servicii, pe care clienții acestora le consideră ca fiind interschimbabile sau substituibile între ele, în funcție de caracteristicile produselor, de prețurile acestora și de scopul în care urmează să fie utilizate.
- (8) Se poate presupune că, atunci când cota pe care o deține fiecare întreprindere parte la acord pe piața relevantă nu depășește 30 %, acordurile verticale care nu conțin anumite tipuri de restrângeri grave ale concurenței determină, în general, o îmbunătățire a producției sau a distribuției și asigură consumatorilor o parte echitabilă din beneficiile obținute.
- (9) Peste pragul de 30 % al cotei de piață, nu se poate presupune că acordurile verticale care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat vor da naștere în general unor avantaje obiective de o asemenea natură și dimensiune încât să compenseze prejudiciile pe care le creează concurenței. În același timp, nu există nicio prezumție că aceste acorduri verticale intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat sau nu îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.
- (10) Prezentul regulament nu trebuie să excepteze acorduri verticale ce conțin restricții care sunt susceptibile să restrângă concurența și să aducă prejudicii consumatorilor sau care nu sunt indispensabile pentru atingerea efectelor de creștere a eficienței. În special acordurile verticale care conțin anumite tipuri de restrângeri grave ale concurenței, precum prețurile de revânzare minime și fixe, precum și anumite tipuri de protecție teritorială trebuie să fie excluse de la beneficiul exceptării pe categorii stabilite prin prezentul regulament, indiferent de cota de piață a întreprinderilor în cauză.
- (11) Pentru a asigura accesul pe piața relevantă sau pentru a preveni coluziunea pe această piață, exceptarea pe categorii trebuie să fie subordonată anumitor condiții. În acest sens, exceptarea obligațiilor de neconcurență trebuie limitată la obligațiile care nu depășesc o durată determinată. Din aceleași motive, orice obligație, directă sau indirectă, prin care se impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți, trebuie exclusă de la beneficiul prezentului regulament.
- (12) Stabilirea unui prag de cotă de piață, excluderea anumitor acorduri verticale de la exceptarea prevăzută de prezentul regulament, precum și condițiile prevăzute de prezentul regulament pentru acordarea exceptării asigură în general că acordurile cărora li se aplică exceptarea pe categorii nu vor permite întreprinderilor participante să elimine concurența pentru o parte substanțială a produselor în cauză.
- (13) Comisia poate retrace beneficiul aplicării prezentului regulament, în conformitate cu articolul 29 alineatul (1) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului din 16 decembrie 2002 privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din tratat ⁽¹⁾, în cazul în care constată într-un caz particular că un acord căruia i se aplică exceptarea prevăzută de prezentul regulament, are totuși efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) din tratat.
- (14) Autoritatea de concurență a unui stat membru poate retrace beneficiul prezentului regulament în conformitate cu articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 pentru teritoriul statului membru în cauză sau pentru o parte a acestuia, atunci când, într-un anumit caz, un acord căruia i se aplică exceptarea prevăzută de prezentul regulament are totuși efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) din tratat pe teritoriul statului membru, sau într-o parte a acestuia și numai dacă un asemenea teritoriu are toate caracteristicile unei piețe geografice distincte.
- (15) În aprecierea necesității ca beneficiul prezentului regulament să fie retras, în conformitate cu articolul 29 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 sunt de o importanță deosebită efectele anticoncurențiale care ar putea rezulta din existența rețelelor paralele de acorduri verticale având efecte similare care limitează semnificativ accesul la o piață relevantă sau concurența pe piața respectivă. Astfel de efecte cumulative pot apărea, de exemplu, în cazul distribuției selective sau al obligațiilor de neconcurență.
- (16) Pentru a întări controlul rețelelor paralele de acorduri verticale care au efecte anticoncurențiale similare și care acoperă peste 50 % dintr-o piață dată, Comisia poate, prin intermediul unui regulament, declara prezentul regulament inaplicabil acordurilor verticale care conțin restricții specifice privind piața respectivă, restabilind, în acest fel, aplicarea deplină a articolului 101 din tratat acestui tip de acorduri,

⁽¹⁾ JO L 1, 4.1.2003, p. 1.

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

Definiții

(1) În sensul prezentului regulament, se aplică următoarele definiții:

- (a) „acord vertical” înseamnă un acord sau practică concertată convenite între două sau mai multe întreprinderi care acționează fiecare, în sensul acordului sau al practicii concertate, la niveluri diferite ale procesului de producție și de distribuție, și care se referă la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii;
- (b) „restricție verticală” înseamnă restricționarea concurenței într-un acord vertical care intră sub incidența articolului 101, alineatul (1) din tratat;
- (c) „întreprindere concurentă” înseamnă un concurent existent sau potențial; „concurrent real” înseamnă o întreprindere care este activă 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, în cazul unei creșteri mici, dar permanente a prețurilor relative, ar putea să întreprindă, într-o perioadă scurtă de timp, investițiile suplimentare necesare sau să suporte alte costuri de transformare necesare pentru a intra pe piața relevantă;
- (d) „obligația de neconcurență” înseamnă orice obligație directă ori indirectă prin care i se interzice cumpărătorului să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă bunuri ori servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale sau orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului să cumpere de la furnizor sau de la altă întreprindere desemnată de furnizor peste 80 % din achizițiile sale totale anuale de bunuri sau servicii contractuale și de bunuri și servicii substituibile pe piața relevantă, calculate pe baza valorii achizițiilor sale realizate în anul calendaristic precedent sau, în cazul în care există o practică într-un anumit sector de activitate, pe baza volumului achizițiilor sale realizate în anul calendaristic precedent;
- (e) „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 neagreeți, pe teritoriul rezervat de către furnizor pentru aplicarea acestui sistem;

(f) „drepturi de proprietate intelectuală” includ drepturile de proprietate industrială, know-how, drepturile de autor și drepturile conexe;

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

(h) „cumpărător” se referă inclusiv la o întreprindere care, în cadrul unui acord care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, vinde bunuri și servicii în numele altei întreprinderi;

(i) „client al cumpărătorului” înseamnă o întreprindere care nu este parte la acord și care achiziționează bunurile sau serviciile contractuale de la un cumpărător care este parte la acord.

(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, ori

(ii) competența de a numi mai mult de jumătate din membrii consiliului de supraveghere, ai consiliului de administrație sau ai organismelor care asigură reprezentarea legală a întreprinderii, ori

(iii) dreptul de a gestiona activitățile întreprinderii;

(b) întreprinderi care dispun, în mod direct sau indirect, într-o întreprindere parte la acord, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a);

- (c) întreprinderi în care o întreprindere menționată la litera (b) dispune, în mod direct sau indirect, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a);
- (d) întreprinderi în care o parte la acord, împreună cu una sau mai multe dintre întreprinderile menționate la literele (a), (b) sau (c), ori în care două sau mai multe dintre acestea din urmă dispun în comun de drepturile sau competențele enumerate la litera (a);
- (e) întreprinderi în care drepturile sau competențele enumerate la litera (a) sunt deținute în comun de:
- (i) părțile la acord sau întreprinderile asociate respective ale acestora menționate la literele (a)-(d) sau
 - (ii) una sau mai multe dintre părțile la acord sau una sau mai multe dintre întreprinderile asociate ale acestora menționate la literele (a)-(d) și una sau mai multe părți terțe.

Articolul 2

Exceptare

(1) În conformitate cu articolul 101 alineatul (3) din tratat și sub rezerva dispozițiilor prezentului regulament, articolul 101 alineatul (1) în 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 membrii ei sau între o astfel de asociație și furnizorii ei, doar dacă toți membrii asociației sunt comercianți cu amănuntul de bunuri și dacă nici un membru individual al asociației, împreună cu întreprinderile asociate, nu realizează o cifră de afaceri anuală totală care depășește 50 de milioane EUR. Acordurile verticale încheiate între asemenea asociații intră sub incidența prezentului regulament, fără a aduce atingere aplicării articolului 101 din tratat acordurilor orizontale încheiate între membrii asociației și deciziilor adoptate de asociație.

(3) Exceptarea prevăzută la alineatul 1 se aplică acordurilor verticale care conțin dispoziții care se referă la cesionarea către cumpărător sau la utilizarea de către cumpărător a drepturilor de proprietate intelectuală, cu condiția ca aceste dispoziții să nu constituie obiectul principal al acordurilor respective și să fie

direct legate de utilizarea, vânzarea sau revânzarea de bunuri sau servicii de către cumpărător sau clienții acestuia. Exceptarea se aplică dispozițiilor respective, cu condiția ca, în ceea ce privește bunurile sau serviciile contractuale, dispozițiile să nu conțină restricții ale concurenței având același obiect ca cel cuprins în restricțiile verticale care nu sunt exceptate conform prezentului regulament.

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

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

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

(5) Prezentul regulament nu se aplică acordurilor verticale care fac obiectul unui alt regulament de exceptare pe categorii, cu excepția cazului în care se prevede altfel într-un astfel de regulament.

Articolul 3

Pragul cotei de piață

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

(2) În sensul alineatului (1), în cazul în care într-un acord multipartid o întreprindere cumpără bunurile sau serviciile contractuale de la o întreprindere parte la acord și vinde bunurile sau serviciile contractuale unei alte întreprinderi 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 excepției pe categorii – restricții grave**

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

- (a) restrângerea capacității cumpărătorului de a-și stabili prețul de vânzare, fără a aduce atingere posibilității furnizorului de a impune un preț de vânzare maxim sau de a recomanda un preț de vânzare, cu condiția ca acestea din urmă să nu echivaleze cu un preț de vânzare fix sau minim stabilit ca rezultat al presiunii exercitate ori al stimulentei oferite de oricare dintre părți;
- (b) restrângerea teritoriului în care, ori a clienților cărora, un cumpărător parte la acord le poate vinde bunurile ori serviciile contractuale fără a aduce atingere unei restricții asupra locului în care este stabilit, cu excepția:
 - (i) restrângerii vânzărilor active în teritoriul exclusiv sau către un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor altui cumpărător, atunci când o asemenea restricție nu limitează vânzările efectuate de clienții cumpărătorului,
 - (ii) restrângerii vânzărilor către utilizatorii finali de către un cumpărător care acționează pe piață în calitate de comerciant cu ridicata,
 - (iii) restrângerii vânzărilor de către membrii unui sistem de distribuție selectivă către distribuitori neagrați pe teritoriul rezervat de către furnizor pentru aplicarea acestui sistem și
 - (iv) restrângerii capacității cumpărătorului de a vinde componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienții care le-ar utiliza la producerea acelorași tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;
- (c) restrângerea vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către membrii unui sistem de distribuție selectivă care acționează pe piață în calitate de vânzători cu amănuntul, fără a aduce atingere posibilității de a interzice

unui membru al sistemului să își desfășoare activitățile dintr-un loc neautorizat;

- (d) restrângerea livrărilor încrucișate între distribuitori în interiorul unui sistem de distribuție selectivă, inclusiv între distribuitorii care acționează la niveluri de comercializare diferite;
- (e) restrângerea convenită între un furnizor de componente și un cumpărător care assemblează aceste componente, care limitează posibilitatea furnizorului de a vinde aceste componente ca piese de schimb utilizatorilor finali, unor prestatori de reparații 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 cinci ani;
 - (b) orice obligație directă sau indirectă care interzice cumpărătorului, după încetarea acordului, să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă bunurile sau serviciile;
 - (c) orice obligație directă sau indirectă care impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți.
- În sensul primului paragraf litera (a) o obligație de neconcurență care poate fi reînnoită tacit după o perioadă de cinci ani este considerată ca fiind încheiată pe o durată nedeterminată.
- (2) Prin derogare de la alineatul (1) litera (a), limitarea temporală de cinci ani nu se aplică atunci când bunurile sau serviciile contractuale sunt vândute de cumpărător din spații sau terenuri aflate în proprietatea furnizorului sau închiriate de furnizor de la terți care nu au legătură cu cumpărătorul, cu condiția ca durata obligației de neconcurență să nu depășească perioada de ocupare a spațiilor sau a terenurilor de către cumpărător.

(3) Prin derogare de la alineatul (1) litera (b), exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică oricărei obligații directe sau indirecte care interzice cumpărătorului, după încetarea acordului, să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă bunurile sau serviciile în cazul în care sunt respectate următoarele condiții:

- (a) obligația privește bunuri sau servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale;
- (b) obligația este limitată la spațiile și terenurile de pe care a acționat cumpărătorul în cursul perioadei contractuale;
- (c) obligația este indispensabilă pentru protejarea know-how-ului transferat de furnizor cumpărătorului;
- (d) durata unei astfel de obligații este limitată la o perioadă de un an după expirarea acordului.

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

Articolul 6

Neaplicarea prezentului regulament

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

Articolul 7

Aplicarea pragului cotei de piață

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

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

(b) cotele de piață se calculează pe baza datelor aferente anului calendaristic precedent;

(c) cota de piață a furnizorului include orice bunuri sau servicii furnizate distribuitorilor integrați vertical pentru vânzare;

(d) în cazul în care cota de piață nu este inițial mai mare de 30 %, dar crește ulterior peste acest nivel, fără a depăși 35 %, 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 % al cotei de piață;

(e) în cazul în care o cotă de piață nu este inițial mai mare de 30 %, dar crește ulterior peste 35 %, exceptarea prevăzută la articolul 2 continuă să se aplice pe durata unui an calendaristic care urmează după anul în care a fost prima oară depășit nivelul de 35 %;

(f) beneficiul de la literele (d) și (e) nu poate fi combinat astfel încât să depășească o perioadă de doi ani calendaristici;

(g) cota de piață deținută de întreprinderile menționate la articolul 1 alineatul (2) paragraful al doilea litera (e) se impută în mod egal fiecărei întreprinderi care dispune de drepturile sau competențele prevăzute la articolul 1 alineatul (2) paragraful al doilea litera (a).

Articolul 8

Aplicarea pragului privind cifra de afaceri

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

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

*Articolul 9***Perioada de tranziție**

Interdicția prevăzută la articolul 101 alineatul (1) din tratat nu se aplică pe perioada 1 iunie 2010-31 mai 2011 acordurilor deja în vigoare la 31 mai 2010 care nu îndeplinesc condițiile de exceptare prevăzute de prezentul regulament, dar care, la 31 mai 2010, îndeplineau condițiile de exceptare prevăzute de Regulamentul (CE) nr. 2790/1999.

*Articolul 10***Perioada de valabilitate**

Prezentul regulament intră în vigoare la 1 iunie 2010.

Prezentul regulament expiră la 31 mai 2022.

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

Adoptat la Bruxelles, 20 aprilie 2010.

Pentru Comisie
Președintele
José Manuel BARROSO
