

ORDIN nr. 76 din 14 aprilie 2004

pentru punerea în aplicare a Instrucțiunilor privind aplicarea [art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996](#), cu modificările și completările ulterioare, acordurilor de cooperare pe orizontală

EMITENT • **CONSILIUL CONCURENȚEI**

Publicat în **MONITORUL OFICIAL nr. 437 din 17 mai 2004**

Data intrării în vigoare 17-05-2004

În baza:

- [Decretului nr. 57/2004](#) pentru numirea membrilor Plenului Consiliului Concurenței;
- prevederilor art. 21 alin. (4) lit. f), ale art. 28 alin. (1) și (3) și ale [art. 29 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), cu modificările și completările ulterioare,
având în vedere avizul favorabil al Consiliului Legislativ,
președintele Consiliului Concurenței emite următorul ordin:

Articolul 1

În urma adoptării în plenul Consiliului Concurenței se pun în aplicare Instrucțiunile privind aplicarea [art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996](#), cu modificările și completările ulterioare, acordurilor de cooperare pe orizontală, prevăzute în anexa care face parte integrantă din prezentul ordin.

Articolul 2

Compartimentele de specialitate din cadrul Consiliului Concurenței vor urmări punerea în aplicare a prevederilor prezentului ordin.

Articolul 3

Prezentul ordin și instrucțiunile menționate la art. 1 vor fi publicate în Monitorul Oficial al României,
Președintele Consiliului Concurenței,
Mihai Berinde
București, 14 aprilie 2004.
Nr. 76.

INSTRUCȚIUNI din 14 aprilie 2004

privind aplicarea [art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996](#), cu modificările și completările ulterioare, acordurilor de cooperare pe orizontală

În temeiul [art. 28 alin. \(1\) și \(3\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), Consiliul Concurenței adopta prezentele instrucțiuni.

Capitolul I INTRODUCERE

1.1 Obiectul instrucțiunilor

1. Prezentele instrucțiuni stabilesc principiile evaluării acordurilor de cooperare pe orizontală sub incidența [art. 5 din Legea Concurenței nr. 21/1996](#), numita în continuare lege. Cooperarea este de tip "orizontal" dacă acordul sau practica concertată se realizează între agenți economici care operează la același nivel pe piață, în majoritatea situațiilor, cooperarea orizontală are ca finalitate cooperarea dintre agenții economici concurenți. Aceasta cooperare acoperă domenii cum ar fi: cercetarea și dezvoltarea, producția, achizițiile sau comercializarea.

2. Acordurile de cooperare pe orizontală pot crea probleme privind concurența pe piețele afectate. Este cazul acordurilor prin care părțile convin să fixeze prețurile ori volumul producției, să-și împartă piețele sau clienții, sau cazul acordurilor care conferă părților posibilitatea de a-și menține sau majora puterea pe piață, cu efecte negative asupra prețurilor, volumului producției, inovației, diversificării produselor și calității acestora.

3. Pe de altă parte, cooperarea pe orizontală poate duce la beneficii economice substanțiale. Agenții economici reacționează la presiunea concurențială din ce în ce mai mare, la efectele globalizării pietelor, la progresele tehnologice rapide și, în general, la natura din ce în ce mai dinamică a pietelor. Cooperarea poate fi un instrument pentru împartirea riscurilor, reducerea costurilor, utilizarea în comun a know-how-ului și aplicarea mai rapidă a inovației. Pentru întreprinderile mici și mijlocii cooperarea reprezintă un important mijloc de adaptare la evoluția pieței.

4. Consiliul Concurenței, recunoscând beneficiile economice care se pot crea prin cooperare, trebuie să fie sigur că este menținută concurența efectivă pe piață. Art. 5 alin. (2) din lege stabilește cadrul legal al unei evaluări complexe, luând în considerare atât efectele anticoncurențiale cât și beneficiile economice.

5. Piețele în schimbare au generat o gamă și o utilizare din ce în ce mai diversificate ale cooperării orizontale. Este nevoie de orientări mai complete și actualizate pentru a se îmbunătăți claritatea și transparența în acest domeniu, cu privire la aplicabilitatea art. 5 din Legea concurenței. În scopul unei abordări cu accent pe evaluarea economică,

pentru asigurarea unei protecții mai eficiente a concurenței și pentru o mai mare siguranță juridică a agenților economici, s-a impus adoptarea de către Consiliul Concurenței a unor noi regulamente privind exceptarea categoriilor de acorduri de cercetare-dezvoltare și de specializare, cu abrogarea corespunzătoare a vechilor regulamente.

6. Obiectul prezentelor instrucțiuni este de a oferi un cadru analitic pentru tipurile cele mai frecvente de cooperare orizontală, inclusiv a celor două categorii de acorduri de cercetare-dezvoltare și de specializare, care fac obiectul noilor regulamente adoptate de Consiliul Concurenței. Acest cadru se bazează, în primul rând, pe criteriile folosite la analiza contextului economic al unui acord de cooperare. Criteriile economice (cum ar fi puterea pe piața a părților și alți factori referitori la structura pieței) alcătuiesc un element cheie al evaluării impactului pe care îl poate genera cooperarea asupra pieței. Având în vedere marea varietate a tipurilor și combinațiilor de cooperări orizontale precum și diversitatea condițiilor de piață în care operează, este imposibil să se ofere răspunsuri specifice la toate situațiile posibile.

1. 2 Domeniul de aplicare a instrucțiunilor

7. Prezentele instrucțiuni se referă la înțelegerile sau practicile concertate, numite în continuare "acorduri", care se realizează între doi sau mai mulți agenți economici care operează la același nivel pe piață, de exemplu la același nivel al producției sau al distribuției. Termenul "concurenți", în sensul prezentelor instrucțiuni, cuprinde atât concurenți reali cât și concurenți potențiali. Un agent economic este considerat concurent real, fie dacă acționează pe aceeași piață relevantă, fie dacă, în lipsa acordului, are capacitatea să-și modifice rapid producția pentru a intra pe piața relevantă, fără costuri sau riscuri suplimentare semnificative, ca răspuns la o creștere mică și permanentă a prețurilor pe această piață, adică, dacă există substituibilitate imediată din punct de vedere al furnizorului. Același tip de rationament poate duce la gruparea diverselor zone geografice. Când substituibilitatea, din punct de vedere al furnizorului, poate atrage după sine necesitatea adaptării semnificative a activelor corporale și necorporale existente, efectuarea de investiții suplimentare, luarea de decizii strategice sau întârzierea adoptării lor, agentul economic nu va fi considerat concurent real, ci un concurent potențial. Un agent economic este considerat concurent potențial dacă există dovezi că, în lipsa acordului, agentul economic respectiv ar putea face investițiile suplimentare necesare, astfel încât să patrundă pe piața relevantă ca răspuns la o creștere mică și permanentă a prețurilor pe această piață.

Prezentele instrucțiuni se referă numai la acele tipuri de cooperări care determină creșterea eficienței, adică la acordurile de cercetare-dezvoltare, de producție, de achiziții, de comercializare, privind standardele și acordurile de mediu.

8. Acordurile încheiate între agenții economici care operează la nivele diferite pe lanțul de producție sau de distribuție, adică acordurile verticale, nu sunt incluse, în principiu, în prezentele instrucțiuni, fiind cuprinse în Instrucțiunile privind aplicarea art 5 din [Legea concurenței nr. 21/1996](#) în cazul înțelegerilor verticale.

În cazul în care acordurile verticale, cum sunt acordurile de distribuție, se încheie între concurenți, efectele lor asupra pieței și posibilele probleme de concurență pot fi asemănătoare cu cele ale acordurilor orizontale. Prin urmare, acordurile trebuie evaluate conform principiilor descrise în prezentele instrucțiuni. Aceasta nu exclude aplicarea suplimentară a Instrucțiunilor privind aplicarea [art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996](#) în cazul înțelegerilor verticale, pentru a se evalua restricțiile verticale incluse în aceste acorduri.

9. Acordurile pot combina diverse etape de cooperare, ca de exemplu, activitatea de cercetare-dezvoltare combinată cu aplicarea rezultatelor acesteia. Dacă nu cad sub incidența Regulamentului Consiliului Concurenței privind autorizarea concentrărilor economice, acordurile orizontale sunt evaluate conform prevederilor prezentelor instrucțiuni. În funcție de obiectivele urmărite prin cooperare se stabilește capitolul corespunzător din prezentele instrucțiuni care se aplică acordului respectiv. La stabilirea obiectivelor, se iau în considerare mai ales doi factori: în primul rând, punctul de plecare al cooperării și, în al doilea rând, gradul de integrare a diferitelor funcții care se combină. Cooperarea care presupune cercetare-dezvoltare în comun precum și aplicarea în comun a rezultatelor este cuprinsă, la capitolul "Acorduri de cercetare-dezvoltare", deoarece producția în comun va avea loc numai dacă cercetarea-dezvoltarea în comun a reușit.

Aceasta implică faptul că rezultatele cercetării-dezvoltării în comun sunt decisive pentru producție. Prin urmare, acordul de cercetare-dezvoltare poate fi considerat ca fiind punctul de plecare al cooperării. Evaluarea se va schimba dacă acordul a prevăzut o integrare deplină în domeniul producției și doar o integrare parțială a unor activități de cercetare-dezvoltare. În acest caz, posibilele efecte anticoncurențiale și beneficiile economice ale cooperării se vor lega în mare măsură de producția în comun, iar acordul va fi examinat în conformitate cu principiile stabilite la capitolul "Acordurile de producție", înțelegerile mai complexe cum ar fi alianțele strategice, care combină în diverse moduri o serie de domenii și instrumente diferite de cooperare, nu fac obiectul prezentelor instrucțiuni.

Evaluarea fiecărui domeniu de cooperare din cadrul unui acord se poate realiza cu ajutorul capitolului corespunzător din instrucțiuni, iar înțelegerile complexe vor fi analizate și în integralitatea lor.

10. Criteriile stabilite în prezentele instrucțiuni se aplică la cooperarea privind bunurile și serviciile, numite colectiv "produse". Operațiile care intra sub incidența Regulamentului privind autorizarea concentrărilor economice emis de către Consiliul Concurenței nu sunt analizate prin prisma principiilor continute în prezentele instrucțiuni.

11. Evaluarea conform art. 5, așa cum este descrisă în prezentele instrucțiuni, nu va prejudicia posibila aplicare paralela a art. 6 din lege la acordurile de cooperare orizontala.

1.3 Principiile de baza ale evaluării în baza art. 5 din lege

1.3.1 Art. 5 alin. (1) din lege

12. Art. 5 alin. (1) se aplică înțelegerilor de cooperare pe orizontala și pe verticala, care au ca obiect sau pot avea ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței, numite în continuare "restrictionari ale concurenței", pe piața românească sau pe o parte a acesteia.

13. În unele cazuri, natura cooperării indica de la început aplicabilitatea art. 5 alin. (1). Este cazul acordurilor care prin obiect, urmaresc restrictionarea concurenței prin intermediul fixării prețurilor, limitării producției sau împărțirii pietelor ori clienților. Aceste acorduri sunt considerate ca având efecte negative asupra concurenței pe piața, și ca urmare, nu este necesar să se examineze efectele lor reale asupra concurenței și a pieței pentru a se stabili dacă se încadrează la art. 5 alin. (1).

14. Multe acorduri de cooperare orizontala nu au ca obiect o restrictionare a concurenței. În acest caz, este necesară analizarea efectelor acordului. Pentru aceasta analiza, nu este suficient ca acordul sa limiteze concurența dintre părți.

Concurența de pe întreaga piața trebuie să fie afectată în asemenea măsura încât sa existe premisele unor efecte negative asupra pieței din punctul de vedere al prețurilor, producției, inovației sau diversității ori calității bunurilor și serviciilor.

15. Faptul ca un acord poate provoca astfel de efecte negative depinde de contextul economic, tinându-se cont atât de natura acordului cat și de puterea combinata de pe piața a părților, care determina - împreună cu alti factori structurali capacitatea acordului de cooperare de a afecta concurența într-o măsura semnificativa.

1.3.1.1 Natura acordului

16. Natura unui acord se referă la factori cum ar fi domeniul și obiectivul cooperării, relația concurențiala dintre părți și gradul în care își combina activitățile.

17. Este mica probabilitatea ca anumite tipuri de acorduri, de exemplu majoritatea acordurilor de cercetare-dezvoltare sau cooperarea în vederea fixării standardelor sau a îmbunătățirii condițiilor de mediu, sa cuprindă restrictionari cu privire la prețuri și producție. Dacă aceste tipuri de acorduri au totusi efecte negative, aceste efecte se referă la inovatie sau la varietatea produselor. Uneori, ele pot duce la închiderea pieței.

18. Alte tipuri de cooperare cum ar fi acordurile de producție sau de achiziții provoaca în mod tipic un anumit grad de combinare a costurilor totale. Dacă acest grad este semnificativ, părțile își pot coordona mai usor atât prețurile pe piața cat și producția. Costurile în comun pot fi semnificative numai în anumite condiții, în primul rand, domeniul de cooperare, de exemplu, producție și achiziții, trebuie să reprezinte un procent ridicat din costurile totale pe o piața data. În al doilea rand, părțile trebuie să-și combine în mare măsura activitățile în domeniul lor de cooperare. Este, de exemplu, cazul în care părțile produc sau achiziționeaza în comun un produs intermediar important sau un procent însemnat din totalul vanzarilor lor de un anumit produs finit,

19. Datorita naturii lor, unele categorii de acorduri nu se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege. Acest lucru este valabil în cazul cooperării care nu presupune coordonarea comportamentului concurențial al părților pe piața, cum ar fi:

- a) cooperarea între părți neconcurente;
- b) cooperarea între agenti economici concurenti care nu-și pot realiza în mod independent proiectul sau activitatea la care se referă cooperarea;
- c) cooperarea privind o activitate care nu influențează parametrii relevanti ai concurenței.

Aceste categorii de cooperari se încadrează la art. 5 alin. (1) dacă implica agenti economici cu o putere pe piața semnificativa și care pot genera probleme de inchidere a pieței pentru terțe părți.

20. O alta categorie de acorduri care poate fi încadrată de la început la art. 5 alin. (1) din lege este cea a acordurilor de cooperare care au ca obiect restrictionarea concurenței prin fixarea prețurilor, limitarea producției sau împartirea pietelor ori a clienților. Aceste restrictionari sunt considerate deosebit de dăunătoare, pentru ca afectează direct rezultatul procesului concurențial. Fixarea prețurilor și limitarea producției conduc direct la prețuri mai ridicate pentru clienti sau la oferte sub cantitatea ceruta. Impartirea pietelor ori a clienților reduce posibilitatea de alegere a clienților și genereaza cresterea prețurilor sau scaderea producției. Se poate presupune deci ca aceste restrictionari au efecte negative asupra pieței. Prin urmare, ele sunt interzise indiferent de cifrele de afaceri și cotele de piața ale părților, fără sa beneficieze, conform prevederilor art. 8 din lege, de exceptarea pe criteriul "de minimis".

21. Acordurile care nu apartin categoriilor menționate mai sus necesita analize ulterioare pentru a se decide dacă se încadrează la art. 5 alin. (1). Analiza poate cuprinde criterii legate de piața cum ar fi pozitia pe piața a părților sau alti factori structurali.

1.3.1.2 Puterea pe piața și structura pieței

22. Punctul de plecare al analizei este poziția părților pe piețele afectate de cooperare. Aceasta permite să se stabilească dacă părțile își vor păstra, vor dobândi sau își vor majora puterea pe piața prin cooperare, adică măsura în care pot produce efecte negative pe piața în ceea ce privește prețurile, producția, inovația sau varietatea ori calitatea produselor sau serviciilor. Pentru a se efectua această analiză, trebuie definite piețele relevante, folosind metodologia din Instrucțiunile cu privire la definirea pieței relevante, în scopul stabilirii părții substanțiale de piața. Dacă părțile au împreună o cota de piața combinată mică și probabilitatea apariției vreunui efect restrictiv al cooperării este și ea redusă, nu este nevoie, în mod normal, de analize mai profunde, în cazul în care una din cele două părți ale unui acord are o cota de piața nesemnificativă și nu posedă resurse importante, chiar și o cota de piața combinată mare nu poate fi considerată ca indicând un efect restrictiv asupra concurenței pe piața. Dacă există mai mult de două părți, cota cumulată a tuturor concurenților aflați în cooperare trebuie să fie semnificativ mai mare decât cota celui mai mare concurent participant.

23. Pe lângă poziția pe piața a părților și cotele lor de piața cumulate, un alt factor care poate fi luat în considerare la evaluarea impactului cooperării asupra concurenței este concentrarea pieței, adică poziția și numărul concurenților de pe piața. Se poate folosi ca indicator Indicele Herfindahl-Hirschman (HHI), care reprezintă suma patratelor cotelor de piața separate ale tuturor concurenților. La un HHI sub 1000, concentrarea pieței poate fi considerată redusă, între 1000 și 1800 este medie, iar peste 1800 este mare. Indicele HHI obținut după cooperare este important pentru evaluarea posibilelor efecte de piața ale unei cooperări. Un alt posibil indicator ar fi indicele de concentrare a marilor firme, care adună patratele cotelor de piața individuale ale principalilor concurenți.

24. În funcție de poziția pe piața a părților și de concentrarea pieței, pot fi luați în considerare și alți factori cum ar fi stabilitatea în timp a cotelor de piața, barierele la intrarea pe piața și probabilitatea intrării pe piața, puterea cumpărătorilor/furnizorilor comparativ cu cea a părților sau natura produselor (de ex. omogenitate, maturitate). Dacă, din punct de vedere al inovației, există probabilitatea unui impact asupra concurenței, care nu poate fi măsurat corespunzător pe baza pietelor existente, pot fi luați în considerare factori specifici de analiză a acestor efecte.

1.3.2 Art. 5 alin. (2) din lege

25. Acordurile care se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege pot fi exceptate dacă sunt îndeplinite cumulativ condițiile de la art. 5 alin. (2) din lege.

1.3.2.1 Beneficii economice

26. O condiție importantă pentru exceptare este ca acordul să contribuie la îmbunătățirea producției sau distribuției produselor, ori la promovarea progresului tehnic sau economic. Deoarece aceste beneficii sunt legate de eficiența statică sau dinamică, ele pot fi numite "beneficii economice". Beneficiile economice pot prevala asupra efectelor restrictive privind concurența. De exemplu, o cooperare poate permite agenților economici să ofere bunuri și servicii de o calitate superioară, la prețuri mai mici, sau să lanseze mai repede inovații. Majoritatea creșterilor de eficiență sunt determinate de combinarea și integrarea diverselor capacități sau resurse. Părțile trebuie să demonstreze că majorarea eficienței va fi probabil generată de cooperare și că aceasta nu poate fi realizată prin mijloace mai puțin restrictive. Declarațiile de creștere a eficienței trebuie să fie fundamentate. Speculațiile sau declarațiile cu caracter generat privitoare la reducerea costurilor nu sunt suficiente.

27. Consiliul Concurenței nu ia în considerare reducerile de costuri, ca urmare a reducerii producției, partajării pieței sau a simplei exercitări a puterii pe piața.

1.3.2.2 Beneficii pentru consumatori

28. Beneficiile economice trebuie să apară nu doar la părțile din acord ci și la consumatori. În general, transmiterea beneficiilor către consumatori va depinde de intensitatea concurenței pe piața relevantă. Presiunile concurențiale vor asigura, de regulă, transferul reducerilor de costuri către consumatori, prin intermediul scăderii prețurilor sau prin stimularea agenților economici de a introduce produse noi pe piața, cât mai repede posibil. Prin urmare, dacă pe piața se menține o concurență suficientă pentru a motiva părțile din acord, procesul concurențial va garanta de regulă, transferul către consumatori a unei cote importante din beneficiile economice.

1.3.2.3 Indispensabilitatea

29. Restrângerea concurenței trebuie să fie necesară pentru realizarea beneficiilor economice. Dacă există mijloace mai puțin restrictive prin care se obțin beneficii similare, creșterea declarată a eficienței nu poate fi folosită pentru a motiva restricționări ale concurenței. Caracterul indispensabil al unor astfel de restricționări depinde de condițiile pieței și de durata acordului. De exemplu, acordurile de exclusivitate pot rezolva problema "pasagerului clandestin" în sensul că pot proteja un participant la acord împotriva practicii unor cumpărători care, după ce obțin de la un agent economic toate informațiile necesare deciziei de a cumpara un anumit produs, cumpara produsul respectiv de la un concurent al acestuia care, deși nu a făcut cheltuieli cu promovarea produsului nu oferă reduceri de preț substanțiale. Astfel, cel din urmă obține profituri fără efort. De aceea, acordurile de exclusivitate pot fi acceptate. În unele împrejurări însă, aceste acorduri nu sunt necesare și pot amplifica efectul restrictiv.

1.3.2.4 Menținerea concurenței

30. Criteriul eliminării concurenței pentru o parte substanțială a pieței produselor este legat de problema dominanței. Dacă un agent economic este într-o poziție dominantă sau care poate deveni dominantă, ca o consecință a acordului orizontal, acordul în cauză produce efecte anticoncurențiale în sensul art. 5 alin. (1) din lege și nu poate fi, în principiu, exceptat.

1.3.3 Art. 5 alin. (3) din lege

31. În conformitate cu prevederile art. 5 alin. (3) din lege, beneficiul exceptării prevăzut la alin. (2) al aceluiași articol, se acordă prin decizie a Consiliului Concurenței, pentru cazuri individuale de înțelegeri, decizii luate de asociații de agenți economici sau practici concertate, și se stabilește prin regulamente ale Consiliului Concurenței, pentru cazurile de exceptare pe categorii de înțelegeri, decizii ale asociațiilor de agenți economici sau practici concertate.

32. Prezentele instrucțiuni cuprind modul de abordare și procedura care trebuie urmată de către agenții economici, în toate cazurile de înțelegeri de cooperare pe orizontală, indiferent dacă înțelegerea reprezintă un caz individual sau poate fi considerată a se încadra într-o categorie exceptată.

33. Cele mai frecvente forme de acorduri în domeniul producției/specializării până la un prag al cotei de piață de 20%, iar în domeniul cercetării-dezvoltării, până la un prag de 25% sunt exceptate de la aplicarea art. 5 alin. (1) din lege, în conformitate cu prevederile Regulamentului privind acordarea exceptării acordurilor de specializare de la interdicția prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#) și respectiv, ale Regulamentului privind acordarea exceptării acordurilor de cercetare-dezvoltare de la interdicția prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), dacă acordurile - considerate a se încadra în categoriile exceptate - îndeplinesc condițiile pentru aplicarea exceptării categoriei și nu conțin restricționări grave, "clauze negre", care să facă inaplicabilă exceptarea respectivei categorii. Dacă există una sau mai multe asemenea restricționări, beneficiul exceptării categoriei se pierde pentru întregul acord.

34. Pentru exceptările individuale ale acordurilor de cooperare pe orizontală, inclusiv ale acordurilor de specializare și de cercetare-dezvoltare, care nu se încadrează în condițiile de exceptare prevăzute în cele două regulamente mai sus menționate, agenții economici vor proceda în conformitate cu prevederile art. 5 alin. (3), alin. (6) și alin. (7) din lege, cu prevederile Regulamentului pentru aplicarea prevederilor [art. 5 și 6 din Legea concurenței nr. 21/1996](#) privind practicile anticoncurențiale, cu prevederile Regulamentului privind forma, conținutul și alte detalii referitoare la notificările prevăzute în Regulamentul pentru aplicarea prevederilor art. 5 și 6 privind practicile anticoncurențiale și cu prevederile Regulamentului privind stabilirea și perceperea tarifelor pentru procedurile și serviciile prevăzute de [Legea concurenței nr. 21/1996](#) și de regulamentele emise în aplicarea acestora. Analiza încadrării acestor acorduri în prevederile art. 5 din lege se va face în conformitate cu prevederile prezentelor instrucțiuni.

Capitolul II

ACORDURILE DE CERCETARE-DEZVOLTARE

2.1 Definiție

35. Acordurile de cercetare-dezvoltare pot fi diferite, ca formă și domeniu afectat. Ele pot acoperi o gamă largă de tipuri, începând cu subcontractarea anumitor activități de cercetare-dezvoltare, până la îmbunătățirea în comun a tehnologiilor existente sau la cooperarea în domeniul cercetării-dezvoltării și comercializării de produse complete noi. Înțelegerile pot lua forma unui acord de cooperare sau a unei societăți în comun de cooperare. Acest capitol are în vedere toate formele de acorduri de cercetare-dezvoltare, inclusiv acordurile legate de acestea, referitoare la producerea sau comercializarea rezultatelor cercetării-dezvoltării, cu condiția ca obiectul principal al cooperării să fie cercetarea-dezvoltarea. Sunt exceptate fuziunile și societățile în comun concentrative, care intra sub incidența Regulamentului privind autorizarea concentrărilor economice, emis de către Consiliul Concurenței.

36. Cooperarea în domeniul cercetării-dezvoltării poate reduce paralelismele privind costurile, precum și costurile inutile, generând un schimb de idei și de experiență semnificativ și având drept rezultat dezvoltarea mai rapidă a produselor și tehnologiilor. Ca regula generală, cooperarea în domeniul cercetării-dezvoltării tinde către globalizarea acestei activități.

37. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) alcătuiesc o categorie dinamică și eterogenă, care se confruntă cu numeroase provocări, inclusiv cererea crescândă din partea marilor companii pentru care, adeseori, acestea lucrează ca subcontractanți. În sectoarele în care activitatea de cercetare-dezvoltare este intensă, IMM-urile aflate în dezvoltare rapidă, adeseori numite "întreprinderi începătoare", au printre obiective, și pe acela de a intra în top-ul firmelor active pe segmentele de piață care se dezvoltă rapid. Pentru a face față acestor provocări și pentru a rămâne competitive, IMM-urile trebuie să aibă, în mod constant, activitate de inovare. Prin cooperarea în domeniul cercetării-dezvoltării se oferă posibilitatea creșterii volumului acestei activități, efectuată de către IMM-uri, astfel încât acestea să poată concura efectiv cu agenții economici mai puternici de pe piață.

38. În anumite circumstanțe acordurile de cercetare-dezvoltare pot crea, totuși, probleme de concurență cum ar fi efectele restrictive asupra prețurilor, producției, inovației, diversității sau calității produselor.

2.2 Piețe relevante

39. Cheia definirii pieței relevante, când se evaluează efectele unui acord de cercetare-dezvoltare, este identificarea acelor produse, tehnologii sau eforturi, în direcția cercetării-dezvoltării, care vor acționa ca o constrângere de competitivitate asupra părților. La un capăt al spectrului de situații posibile, inovația poate duce la realizarea unui produs sau a unei tehnologii, care să concureze pe o piață existentă a produselor sau a tehnologiilor. Este cazul cercetării-dezvoltării îndreptate către micile îmbunătățiri sau diversificări, cum ar fi noi modele ale unui anumit produs. În acest caz, efectele posibile privesc piața produselor existente. La celălalt capăt, inovația poate avea drept rezultat un produs complet nou, care își creează propria piață (de exemplu spectrul de acțiune al unui vaccin nou în cazul unei boli anterior incurabile). În acest caz, piețele existente sunt relevante numai dacă sunt într-un fel legate de inovația respectivă. Totuși, majoritatea cazurilor privesc probabil situații între cele două extreme, de ex. situații în care efortul de inovare poate crea produse sau tehnologii care, pe parcurs, le înlocuiesc pe cele existente (de ex. CD-urile care au înlocuit placile de pick-up). O analiză atentă a acestor situații poate necesita acoperirea, atât a pietelor existente cât și a impactului acordului asupra inovației.

Piețele existente

(a) Piețele produselor

40. În cazul în care cooperarea se referă la cercetarea-dezvoltarea pentru îmbunătățirea produselor existente, aceste produse existente, inclusiv substitutele apropiate, formează piața relevantă vizată de cooperare. Acest fapt rezultă din prevederile Instrucțiunilor privind definirea pieței relevante, în vederea stabilirii părții substanțiale de piață. Dacă eforturile în direcția cercetării-dezvoltării au drept scop modificarea semnificativă a unui produs existent sau chiar realizarea unui produs nou care să-l înlocuiască pe cel existent, substituirea cu produsul existent poate fi imperfectă sau poate necesita mult timp. În consecință, produsele vechi și cele potențial înlocuitoare nu ar putea aparține aceleiași piețe relevante. Poate fi vizată totuși piața pentru produsele existente dacă există probabilitatea ca unirea eforturilor de cercetare-dezvoltare să ducă la coordonarea comportamentului părților, ca furnizori ai produselor existente.

Exploatarea puterii pe piața existentă este totuși posibilă numai dacă părțile luate împreună au o poziție puternică atât în ceea ce privește piața produselor existente cât și capacitatea de a efectua activități de cercetare-dezvoltare.

41. Dacă cercetarea-dezvoltarea se referă la o componentă importantă a produsului finit, nu numai piața pentru această componentă poate fi relevantă pentru evaluare, dar și piața existentă pentru produsul finit. De exemplu, dacă producătorii de automobile cooperează unii cu alții în domeniul cercetării-dezvoltării pentru un nou tip de motor, piața automobilelor poate fi afectată de această cooperare în cercetare-dezvoltare. Piața pentru produsele finite este totuși relevantă pentru evaluare, numai dacă componenta vizată de cercetare-dezvoltare reprezintă un element cheie, din punct de vedere economic și tehnic, al acestor produse finite și dacă părțile din acordul de cercetare-dezvoltare sunt concurenți importanți pentru produsele finite.

(b) Piețele tehnologiilor

42. Cooperarea în cercetare-dezvoltare poate viza nu numai produsele, dar și tehnologiile. Dacă drepturile de proprietate intelectuală sunt comercializate separat de produsele respective, piața relevantă a tehnologiilor trebuie și ea definită. Piețele tehnologiilor constau din proprietatea intelectuală acordată prin licență și substitutele sale apropiate, de ex. alte tehnologii pe care clienții le pot folosi ca înlocuitori.

43. Metodologia de definire a pietelor tehnologiilor urmează aceleași principii ca și definirea pieței produselor. Pornind de la tehnologia comercializată de către părți, este nevoie să se identifice acele tehnologii către care se pot îndrepta clienții, ca reacție la o creștere ușoară, dar permanentă, a prețurilor pe piața relevantă.

După identificarea acestor tehnologii, se pot calcula cotele de piață, împărțind venitul obținut de părți din licențiere, la venitul total din licențiere al tuturor vânzătorilor de tehnologii substituibile.

44. Poziția părților pe piața tehnologiilor existente este un criteriu relevant de evaluare atunci când cooperarea în cercetare-dezvoltare privește îmbunătățirea semnificativă a tehnologiilor existente sau realizarea unei tehnologii noi, care poate înlocui tehnologia existentă. Cota de piață a părților poate fi totuși luată ca punct de plecare pentru această analiză. Pe piața tehnologiilor, trebuie pus un accent deosebit pe concurența potențială. Dacă agenții economici, care nu își licențiază în mod curent tehnologiile, pot intra pe piața tehnologiilor, aceștia ar putea restrânge capacitatea părților de a crește prețul tehnologiilor lor.

Concurența în domeniul inovației (eforturi de cercetare-dezvoltare)

45. Cooperarea în cercetare-dezvoltare poate să nu afecteze doar concurența pe piețele existente, dar și concurența în domeniul inovației. Este cazul în care cooperarea privește dezvoltarea unor produse/tehnologii noi care pot, fie să le înlocuiască, cândva pe cele existente - dacă sunt în curs de apariție, fie să urmărească o utilizare nouă care nu va duce la înlocuirea produselor existente, ci va crea o cerere complet nouă.

În aceste situații, efectele asupra concurenței în domeniul inovației sunt importante dar, în unele cazuri, nu pot fi suficient evaluate prin analiza concurenței actuale sau potențiale pe piața produselor sau tehnologiilor existente. În funcție de natura procesului de inovare, specific fiecărui sector industrial, se pot distinge două situații.

46. În prima situație, care se regăsește de exemplu în industria farmaceutică, procesul inovării este structurat de asemenea maniera, încât este posibilă identificarea timpurie a polilor cercetării-dezvoltării. Polii cercetării-dezvoltării sunt eforturile de cercetare-dezvoltare, îndreptate către un produs sau o tehnologie nouă, și substitutele

pentru acea cercetare-dezvoltare, adica situația în care cercetarea-dezvoltarea are drept scop realizarea de produse sau tehnologii substituibile celor realizate prin cooperare și care beneficiaza de acces comparabil la resurse, precum și de un grafic de timp similar. În acest caz, se poate analiza dacă, după acord, au mai ramas suficienți poli de cercetare-dezvoltare. Punctul de plecare al analizei este activitatea de cercetare-dezvoltare a părților. Apoi, trebuie identificați polii credibili de cercetare-dezvoltare, aflați în concurență. Pentru a evalua credibilitatea polilor concurenți, trebuie luate în considerare următoarele aspecte: natura, domeniul și dimensiunea altor posibile eforturi de cercetare-dezvoltare, accesul lor la resursele financiare și umane, know-how/patente sau alte active specializate, precum și viteza acestora de acțiune și capacitatea lor de a exploata posibilele rezultate. Un pol de cercetare-dezvoltare nu este un concurent credibil dacă nu poate fi privit ca înlocuitor apropiat al efortului de cercetare-dezvoltare al părților, din punctul de vedere, de exemplu, al accesului la resurse sau al timpului de reacție.

47. În cea de a doua situație, eforturile inovatoare dintr-o ramură industrială nu sunt clar structurate pentru a face posibilă identificarea polilor cercetării-dezvoltării. În această situație, Consiliul Concurenței va încerca, doar în cazuri excepționale, să evalueze impactul unei anumite cooperări în cercetarea-dezvoltarea privind inovația și se va limita la evaluarea pietelor produselor/sau tehnologiilor, care sunt legate de cooperarea în cercetarea-dezvoltarea respectiva.

Calcularea cotelor de piață

48. Calcularea cotelor de piață, atât pentru exceptarea categoriei, în conformitate cu prevederile Regulamentului privind acordarea exceptării acordurilor de cercetare-dezvoltare de la interdicția prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), cât și pentru evaluarea individuală a acestor acorduri, trebuie să reflecte distincția dintre piețele existente și concurența în domeniul inovației. La începutul cooperării, punctul de referință este piața produselor susceptibile de îmbunătățire sau înlocuire prin produse în curs de schimbare. Dacă acordul de cercetare-dezvoltare are drept scop doar îmbunătățirea sau modernizarea produselor existente, aceasta piață cuprinde produsele direct vizate de cercetare-dezvoltare.

Cotele de piață pot fi astfel calculate pe baza valorii vanzarilor de produse existente. Dacă cercetarea-dezvoltarea are drept scop înlocuirea unui produs existent, noul produs, dacă va fi reușit, va deveni un substitut pentru produsele existente. Pentru a evalua poziția concurențială a părților, este și în acest caz posibil să se calculeze cotele de piață pe baza valorii vanzarilor de produse existente. În consecință, prevederile regulamentului sus menționat își bazează exceptarea, în aceste situații, pe cota de piață de pe "piața relevantă a produselor care pot fi îmbunătățite sau înlocuite de produsele care fac obiectul contractului". Pentru exceptare, aceasta cota de piață nu poate depăși 25%.

49. Dacă cercetarea-dezvoltarea are drept scop punerea la punct a unui produs care va crea o cerere complet nouă, cotele de piață bazate pe vânzări nu pot fi calculate. Este posibilă doar o analiză a efectelor acordului asupra concurenței în domeniul inovației. În consecință, regulamentul sus menționat exceptează aceste acorduri, indiferent de cota de piață, pentru o perioadă de șapte ani după introducerea produsului pe piață. Totuși, beneficiul exceptării categoriei poate fi retras, dacă acordul elimină concurența efectivă în domeniul inovației. După perioada de șapte ani, pot fi calculate cotele de piață pe baza vanzarilor, aplicându-se pragul de cota de piață de 25%.

2.3 Evaluarea conform art. 5 alin. (1) din lege

2.3.1 Natura acordului

50. Majoritatea acordurilor de cercetare-dezvoltare nu se încadrează în prevederile art. 5 alin. (1) din lege. Acest lucru este valabil în primul rând în cazul acordurilor de cooperare în cercetare-dezvoltare, aflate într-o etapă mai mult teoretică, foarte îndepărtată de exploatarea posibilelor rezultate.

51. De altfel, cooperarea în cercetare-dezvoltare între părți neconcurențe, în general, nu restricționează concurența. Un acord de cooperare încheiat între agenți economici neconcurenți poate avea totuși efecte de închidere a pieței care să-l încadreze în prevederile art. 5 alin. (1) din lege dacă se referă la exclusivitate în exploatarea rezultatelor și dacă una din părțile la acord detine o cota semnificativă pe piața tehnologiei, fără de care nu se pot exploata rezultatele.

Relația concurențială dintre părți trebuie analizată în contextul pietelor existente afectate și/sau al inovației. Dacă părțile nu reușesc să efectueze în mod independent activitatea de cercetare-dezvoltare necesară, nu există nici o concurență care să poată fi restricționată. Acest lucru este valabil, de exemplu, pentru agenții economici care își pun laolaltă priceperea, tehnologiile și alte resurse. Problema concurenței potențiale trebuie evaluată pe baze realiste. De exemplu, părțile nu pot fi definite ca potențiali concurenți pentru simplul motiv că prin cooperare își pot permite să desfășoare activități de cercetare-dezvoltare.

Întrebarea decisivă este, dacă fiecare parte, separat, are mijloacele necesare, ca active, know-how și alte resurse, pentru realizarea activității de cercetare-dezvoltare.

52. Cooperarea prin subcontractarea activității de cercetare-dezvoltare pe care, anterior, agentul economic, care comanda această activitate, o realizează cu forțe proprii, activitate captivă, se realizează de agenți economici specializați, institute de cercetări sau centre universitare, care nu operează în sensul exploatarei rezultatelor. În mod tipic, aceste acorduri se combină cu un transfer de know-how și/sau cu o clauză de livrare exclusivă a

posibilelor rezultate. Datorita raporturilor de complementaritate în care se afla părțile aflate în cooperare, în aceste situații nu se aplică art. 5 alin. (1) din lege.

53. Cooperarea în cercetare-dezvoltare, care nu cuprinde exploatarea în comun a posibilelor rezultate prin licențiere; producție și/sau comercializare, rareori se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege. Aceste acorduri de cercetare-dezvoltare "pure" pot să genereze probleme de concurență doar dacă, concurența efectivă în domeniul inovatiei este semnificativ redusă.

54. Dacă adevăratul obiect al acordului nu este cercetarea-dezvoltarea, ci crearea unui cartel deghizat care să urmărească fixarea prețurilor, limitarea producției sau alocarea piețelor, acordul intră sub incidența art. 5 alin. (1) din lege. Cu toate acestea, un acord de cercetare-dezvoltare, care cuprinde exploatarea în comun a viitoarelor rezultate nu este neapărat restrictiv pentru concurență.

55. Acordurile de cercetare-dezvoltare, care nu pot fi evaluate de la bun început ca fiind clar nerestrictive pot intra sub incidența prevederilor art. 5 alin. (1) din lege și trebuie analizate în contextul lor economic. Acest lucru este valabil pentru cooperarea în cercetare-dezvoltare, stabilită într-o etapă foarte apropiată de lansarea pe piață și care a fost convenită între agenți economici concurenți, fie pe piețele produselor/tehnologiilor existente, fie pe piețele inovării.

2.3.2 Puterea pe piață și structura piețelor

56. Cooperarea în cercetare-dezvoltare poate avea efecte negative pe piață în trei privințe: în primul rând, aceasta poate restricționa inovatia, în al doilea rând poate genera coordonarea comportamentului părților pe piețele existente și, în al treilea rând, pot apărea probleme de închidere a pieței, la nivelul exploatării rezultatelor.

Există probabilitatea apariției acestor tipuri de efecte negative pe piețe, atunci când părțile din cooperare au o putere semnificativă pe piețele existente și/sau când concurența în domeniul inovării este semnificativ redusă. Fără putere pe piață, nu există stimulentele coordonării comportamentului pe piețele existente sau al reducerii, ori încetinirii inovatiei. Probleme de închidere a pieței pot apărea numai în contextul cooperării, care implică cel puțin un agent economic cu putere pe piață semnificativă, în ceea ce privește o tehnologie foarte importantă sau exploatarea exclusivă a rezultatelor.

57. Nu există un prag absolut al cotei de piață care să indice faptul că un acord de cercetare-dezvoltare creează un anumit grad de putere pe piață, încadrându-se astfel la art. 5 alin. (1). Totuși, acordurile de cercetare-dezvoltare sunt exceptate dacă au fost încheiate între părți cu o cota de piață combinată care nu depășește 25% și dacă îndeplinesc celelalte condiții de aplicare a prevederilor Regulamentului privind acordarea excepției acordurilor de cercetare-dezvoltare de la interdicția prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#).

Prin urmare, la majoritatea acordurilor de cercetare-dezvoltare, efectele restrictive trebuie analizate numai în cazul în care, cota de piață combinată a părților depășește 25%.

58. Acordurile care, datorită unei cote de piață cumulate a părților care depășește pragul de 25%, nu sunt exceptate în baza regulamentului sus menționat, nu restricționează neapărat concurența. Totuși, cu cât este mai puternică poziția combinată a părților pe piețele existente și/sau cu cât concurența în domeniul inovatiei este mai restricționată, cu atât mai probabilă este aplicarea art. 5 alin. (1) din lege, iar evaluarea necesită o analiză mai detaliată.

59. În cazul în care cercetarea-dezvoltarea are ca obiect îmbunătățirea sau modernizarea produselor/tehnologiilor existente, posibilele efecte privesc piețele relevante ale acelor produse/tehnologii existente. Efectele asupra prețurilor, producției și/sau inovatiei sunt totuși posibile numai dacă, părțile împreună au o poziție puternică, intrarea pe piață respectivă este dificilă și sunt identificabile puține alte activități de inovare. În plus, dacă cercetarea-dezvoltarea privește numai un input relativ minor al produsului finit, efectele asupra concurenței la produsele finite, sunt limitate, în general, trebuie făcută deosebirea între acordurile de cercetare-dezvoltare pure și cooperarea mai cuprinzătoare, care implică diferite etape de exploatare a rezultatelor, de exemplu licențiere, producție, comercializare. După cum s-a menționat mai sus, acordurile de cercetare-dezvoltare pure se încadrează rareori la art. 5 alin. (1) din lege. Acest lucru este valabil mai ales pentru cercetarea-dezvoltarea îndreptată spre îmbunătățirea limitată a produselor/tehnologiilor existente. Dacă în această situație cooperarea în cercetare-dezvoltare cuprinde exploatarea în comun numai prin licențiere, sunt puțin probabile efectele restrictive precum închiderea pieței.

Dacă sunt totuși incluse producția și/sau comercializarea în comun a produselor/tehnologiilor ușor îmbunătățite, cooperarea trebuie examinată mai deaproape. În primul rând, apariția efectelor negative asupra prețurilor și producției pe piețele existente este mai probabilă, dacă în această situație sunt implicați concurenți puternici. În al doilea rând, cooperarea se poate apropia mai mult de cazul acordului de producție pentru că activitățile de cercetare-dezvoltare nu pot forma "de facto" centrul de greutate al unei asemenea colaborări.

60. În cazul în care cercetarea-dezvoltarea este îndreptată către un produs, sau o tehnologie complet nouă, care își creează propria piață, efectele asupra prețului și nivelului producției pe piețele existente sunt puțin probabile. Analiza trebuie să se axeze pe posibilele restricționări asupra inovării, privind, de exemplu, calitatea și varietatea viitoarelor produse/tehnologii sau viteza de inovare. Aceste efecte restrictive pot apărea când doi sau mai mulți agenți economici angajați în realizarea unui produs nou încep să coopereze în etapa în care fiecare, separat, se

afla aproape de lansarea produsului. În acest caz, inovatia poate fi restrictionata chiar și de un acord de cercetare-dezvoltare pur. Totusi, în general, cooperarea în cercetare-dezvoltare, privind produsele complet noi este proconcurentiala. Acest principiu nu se modifica semnificativ dacă este vorba de exploatarea în comun a rezultatelor, nici chiar dacă este vorba de comercializarea în comun. Într-adevar, aspectul exploatarei în comun a rezultatelor în aceste situații este relevant numai atunci când problema inchiderii accesului la tehnologiile de vârf este importanta. Aceste probleme nu ar aparea totusi, dacă părțile ar acorda licente unei terțe părți.

61. Majoritatea acordurilor de cercetare-dezvoltare se vor situa undeva, între cele doua situații prevăzute la pct. 61 și 62. Ele pot avea deci efecte asupra inovatiei, precum și repercusiuni asupra pietelor existente. În consecința, atât piața existenta cat și efectul asupra inovatiei pot avea relevanta pentru evaluarea cu privire la pozitia combinata a părților. Se vor avea în vedere: indicele de concentrare, numărul de agenti economici/inovatori și condițiile de intrare pe piața. În unele cazuri, pot aparea atât efecte restrictive asupra pretului/nivelului de productie pe piețele existente, cat și efecte negative asupra inovarii prin incetinirea vitezei de dezvoltare. De exemplu, dacă pe piața existenta a unei tehnologii, concurentii semnificativi coopereaza pentru a pune la punct o noua tehnologie care într-o zi poate inlocui produsele existente, aceasta cooperare va avea probabil efecte restrictive, dacă părțile au o putere de piața semnificativa, ceea ce ar stimula exploatarea ei, și dacă au și o pozitie puternica în ce priveste cercetarea-dezvoltarea. Un efect similar poate aparea dacă un agent economic important de pe piața existenta coopereaza cu un concurent mult mai mic sau potențial, care tocmai se pregătește sa lanseze pe piața un produs /tehnologie noua, care poate periclita pozitia agentului existent.

62. Acordurile pot iesi din cadrul categoriei exceptate indiferent de puterea pe piața a părților. Acest lucru este valabil, de exemplu, pentru acordurile care restrictioneaza accesul unei părți la rezultatele activității, pentru ca aceste acorduri, de regula, nu promovează progresul tehnic și economic printr-o diseminare crescuta a cunoștințelor tehnice între părți. Regulamentului privind acordarea exceptarii acordurilor de cercetare-dezvoltare de la interdictia prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#) prevede o exceptare specifică de la aceasta regula generală, în cazul centrelor universitare, institutelor de cercetare sau firmelor specializate, care ofera activitatea de cercetare-dezvoltare ca serviciu și care nu acționează în vederea exploatarei industriale a rezultatelor cercetării și dezvoltării. Acordurile care conțin drepturi de acces exclusiv pot îndeplini, dacă se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege, criteriile de exceptare de la art. 5 alin. (2), mai ales dacă drepturile de acces exclusiv sunt indispensabile economic, având în vedere piața, riscurile și nivelul investițiilor necesare pentru exploatarea rezultatelor cercetării și dezvoltării

2.4 Evaluarea conform art. 5 alin. (2) din lege

2.4.1 Beneficiile economice

63. Majoritatea acordurilor de cercetare-dezvoltare - cu sau fără exploatarea în comun a rezultatelor - aduc beneficii economice prin economisirea costurilor și prin schimbul eficient de idei și experienta, ceea ce conduce la aparitia de produse și tehnologii îmbunătățite sau noi care se realizează mai rapid decat de obicei. În aceste condiții, este rezonabil să se prevada exceptarea acestor acorduri care duc la restrangerea concurenței până la un prag al cotei de piața sub care se poate presupune, în sensul aplicarii art. 5 alin. (2) din lege, ca, în general, efectele pozitive ale acordurilor de cercetare-dezvoltare vor prevala asupra oricăror efecte negative asupra concurenței.

64. Dacă se creează o putere considerabila pe piața sau dacă aceasta crește, ca urmare a cooperarii, părțile trebuie să demonstreze ca exista beneficii semnificative în urma realizării cooperarii, ca va avea loc o lansare mai rapida a noilor produse/tehnologii sau sa probeze alte dovezi de eficienta.

2.4.2 Indispensabilitatea

65. Un acord de cercetare-dezvoltare nu poate fi exceptat dacă impune restrictionari care nu sunt strict necesare atingerii beneficiilor scontate. Clauzele specifice, enumerate la art. 7 din Regulamentul privind acordarea exceptarii acordurilor de cercetare-dezvoltare de la interdictia prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), vor face de obicei imposibila exceptarea, chiar și în cazul unei evaluari individuale. Acestea pot fi considerate deci, un bun indicator al restrictionarilor care nu sunt indispensabile cooperarii.

2.4.3 Menținerea concurenței

66. Nu va fi posibila exceptarea, dacă părților li se ofera posibilitatea eliminarii concurenței pe o parte substantiala a pieței produselor/tehnologiilor respective. Dacă, în urma incheierii unui acord de cercetare-dezvoltare, un agent economic este dominant sau devine dominant, fie pe piețele existente fie în ceea ce priveste inovatia, acordul în cauza produce efecte anticoncurentiale în sensul art. 5 din lege și, în principiu, nu poate fi exceptat. Referitor la inovatie, acest lucru este valabil dacă, de exemplu, acordul combina singurii doi poli existenti ai cercetării.

Momentul evaluării acordului și durata exceptarii

67. Acordurile de cercetare-dezvoltare, care se extind asupra productiei și comercializarii în comun a produselor /tehnologiilor noi, necesita o atenție deosebită în ceea ce priveste momentul efectuării evaluării.

68. La începutul cooperării, nu se știe dacă aceasta va avea succes și nu se cunosc o serie de factori cum ar fi viitoarea poziție pe piața a părților și dezvoltarea viitoare a pietelor produselor și tehnologiilor. În consecință, evaluarea la momentul realizării cooperării se limitează la piețele de tehnologii și produse existente și/sau la piețele de inovație, conform descrierii din prezentul capitol.

Dacă, pe baza analizei, nu este probabila eliminarea concurenței, acordul de cercetare-dezvoltare poate beneficia de exceptare. Aceasta exceptare va acoperi în mod normal durata etapei de cercetare-dezvoltare plus, în ceea ce privește producerea și comercializarea în comun a rezultatelor, o etapă suplimentară pentru posibilă lansare și introducere pe piață. Motivul pentru care se include aceasta etapă suplimentară de exceptare este acela că, agenții economici, care ajung primii pe piață cu un produs sau o tehnologie nouă vor beneficia inițial de segmente mari de piață, iar cercetarea-dezvoltarea realizată cu succes este adeseori răsplătită prin protejarea proprietății intelectuale. Poziția puternică pe piață, datorată acestui "avantaj al primului venit", nu poate fi, în mod normal, interpretată ca eliminare a concurenței. Prin urmare, categoria exceptată acoperă acordurile de cercetare-dezvoltare pentru o perioadă suplimentară de șapte ani, adică dincolo de etapa cercetării-dezvoltării, indiferent dacă părțile obțin în această perioadă o cota de piață mare pentru produsele sau tehnologiile noi.

Acest lucru este valabil și în situația evaluării individuale a cazurilor, care nu se încadrează la Regulamentul privind acordarea exceptării acordurilor de cercetare-dezvoltare de la interdicția prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), cu condiția îndeplinirii criteriilor pentru celelalte aspecte ale acordului, prevăzute la art. 5 alin. (2) din lege. Aceasta nu exclude posibilitatea îndeplinirii criteriilor de la art. 5 alin. (2) și pe o perioadă mai mare de 7 ani, dacă se poate demonstra că acea perioadă reprezintă perioada minimă necesară pentru a garanta o recuperare adecvată a investițiilor făcute.

69. Dacă după această perioadă se efectuează o nouă evaluare a cooperării în cercetare-dezvoltare - de exemplu ca urmare a unei reclamații - analiza trebuie să se bazeze pe situația existentă pe piață în momentul respectiv.

Exceptarea pe categorii va continua să se aplice dacă, în acel moment, cota părților pe piața relevantă nu depășește 25%.

Capitolul III

ACORDURILE DE PRODUCȚIE (INCLUSIV ACORDURILE DE SPECIALIZARE)

3.1 Definiție

70. Acordurile privind producția sunt de mai multe tipuri, în funcție de forma și obiectul acestora. Ele pot avea forma producției în comun în cadrul unei societăți în comun, adică a unei societăți controlate în comun care activează în unul sau mai multe sectoare de producție, sau pot fi acorduri de specializare sau de subcontractare prin care una din părți se angajează să fabrice un anumit produs.

Aceste instrucțiuni nu se ocupă de societățile în comun care fac obiectul Regulamentului privind autorizarea concentrărilor economice, emis de către Consiliul Concurenței.

71. În general, se disting 3 categorii de acorduri privind producția: acorduri privind producția în comun, prin care părțile convin să fabrice în comun anumite produse, acorduri de specializare, unilaterală sau reciprocă, prin care părțile convin, unilateral sau reciproc, să sisteze fabricarea unui produs pe care să-l cumpere de la cealaltă parte și acorduri de subcontractare prin care o parte, contractorul, încredințează celeilalte părți, subcontractorul, fabricarea unui produs.

72. Acordurile de subcontractare, încheiate între agenți economici concurenți fac obiectul acestor instrucțiuni, iar acordurile de subcontractare încheiate între agenți economici neconcurenți fac obiectul Instrucțiunilor privind aplicarea [art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996](#), în cazul înțelegerilor verticale.

3.2. Piețele relevante

73. Pentru a evalua raporturile concurențiale dintre părțile acordului trebuie definită în primul rând piața sau piețele relevante ale produsului și piețele geografice, afectate de cooperare, adică piața sau piețele produsului care face obiectul acordului, în al doilea rând, un acord privind producția mai poate afecta, pe lângă piața produsului care face obiectul acordului, și comportamentul concurențial al părților pe piețele riverane acestuia, situate în amonte, în aval sau în vecinătatea lor pe același nivel. Totuși, efectele pe piețele riverane apar doar dacă, în urma cooperării pe o piață, rezultă ca necesară coordonarea comportamentului concurențial pe o altă piață, adică atunci când piețele sunt interdependente și când părțile dețin poziții importante pe piețele riverane.

3.3. Evaluarea în baza art. 5, alin. (1) din lege

3.3.1. Natura acordului

74. Probleme privind concurența pot apărea mai ales când părțile care își coordonează comportamentul concurențial prin acordurile privind producția, sunt furnizori. Astfel de probleme apar când părțile care cooperează sunt concurenți actuali sau potențiali pe cel puțin una dintre aceste piețe relevante, adică pe piețele direct afectate de cooperare și /sau pe piețele riverane, după caz.

75. Faptul ca părțile sunt concurente nu determina automat coordonarea comportamentului lor. În plus, cooperarea părților trebuie în mod normal sa acopere o parte semnificativa a activităților lor pentru a înregistra costuri în comun substantiale. Cu cat este mai mare volumul cheltuielilor în comun cu atât crește potentialul unei limitari a concurenței prin pret, în special în cazul produselor omogene.

76. Pe lângă problemele legate de cooperare, acordurile privind producția pot avea de asemenea, efecte negative pentru terțe părți, cum ar fi problemele privind închiderea pietelor pentru acestea. Ele nu sunt cauzate de o relație concurențială între părți, ci de o poziție puternică pe piața, a cel puțin uneia dintre părți, de exemplu pe o piața din amonte pentru un component cheie, care da posibilitatea părților sa majoreze costurile rivalilor lor pe o piața din aval, în contextul unei relatii mai mult pe verticala sau complementare între părțile cooperante. De aceea, în cazul fabricării în comun a unui component important sau în cazul acordurilor de subcontractare, trebuie analizata în primul rand posibilitatea închiderii pieței.

77. În afara cazului în care apare problema închiderii pieței, acordurile privind producția încheiate între părți care nu sunt concurenți nu intra, în mod normal, sub incidența art. 5, alin. (1) din lege, Nu intra sub incidența art. 5 din lege nici acordurile prin care input-urile sau componentele, care anterior erau fabricate pentru consumul propriu, producția captivă, sunt cumparate de la un tert, în baza unui acord de subcontractare sau specializare unilaterala. Este exceptat cazul în care exista indicii ca agentul economic, care anterior a produs doar pentru consumul propriu, putea intra pe piața vanzarilor de produse finite către terti, piața producției necaptive, fără sa înregistreze costuri sau riscuri suplimentare semnificative, ca răspuns fa modificările permanente, dar mici ale preturilor pe piețele cu care are legaturi.

78. Cooperarea dintre agentii economici, care sunt concurenți pe piete aflate în stransa legătură cu piața pe care are loc cooperarea, nu poate fi apreciată ca fiind anticoncurențială dacă singura posibilitate, justificabila comercial, pentru intrarea pe o noua piața, în scopul lansării unui nou produs sau serviciu sau pentru realizarea unui anumit proiect, este cooperarea.

79. Dacă părțile la acord înregistrează în comun doar o mica parte din costurile lor totale, este mica probabilitatea de a apare un efect asupra comportamentului concurențial al părților, în calitate de furnizori. De exemplu, se poate presupune ca exista costuri în comun mici atunci când doi sau mai mulți agenti economici convin sa coopereze printr-o specializare sau fabricare în comun a unui produs intermediar care reprezinta doar o mica parte din cheltuielile de productie pentru fabricarea unui produs finit și, ca urmare, din cheltuielile totale. La fel se pune problema în cazul unui acord de subcontractare dintre concurenți, prin care input-ul cumparat de unul dintre concurenți de la celalalt, reprezinta doar o mica parte din costurile de productie aferente produsului finit. Se poate aprecia, de asemenea, ca exista costuri în comun reduse atunci când părțile fabrica în comun un produs finit, dar într-o cantitate mica față de producția lor totala de astfel de produse. Chiar în cazul în care se realizează în comun o cantitate semnificativa, cheltuielile în comun pot fi totusi reduse sau moderate dacă produsul care face obiectul cooperării este eterogen și implica un marketing costisitor.

80. Acordurile de subcontractare dintre concurenți nu intra sub incidența art. 5 alin. (1) din lege, dacă se limiteaza la tranzacții ocazionale pe piața produselor finite, fără alte obligații suplimentare și fără ca acestea sa faca parte dintr-un cadru mai larg de relatii comerciale între părți.

81. Acordurile prin care se fixeaza preturile de vanzare ale părților, se limiteaza producția sau se impart piețele sau grupurile de clienti restrictioneaza concurența și intra sub incidența art. 5 alin. (1) din lege, cu urmatoarele excepții:

a) când părțile convin asupra volumului producției care face obiectul acordului privind producția, de exemplu capacitatea de productie și volumul producției unei societăți în comun sau volumul convenit de achizitii, sau

b) când o societate în comun de productie, care realizează și distributia produselor sale, fixeaza prețul de vanzare ai acestor produse, cu condiția ca fixarea pretului de către societatea în comun să fie efectul integrării diferitelor functii, adica societatea în comun să fie considerata ca având functionare deplina, asa cum este definita functionarea deplina în Regulamentul privind autorizarea concentrarilor economice.

În ambele cazuri, acordul privind producția sau preturile nu va fi evaluat separat ci în ansamblul efectelor pe care le are pe piața societății în comun, pentru a determina incidența cu prevederile art. 5 alin. (1) din lege.

82. Acordurile privind producția care, pe baza principiilor menționate, nu pot fi caracterizate în mod clar ca fiind restrictive sau nerestictive, pot intra sub incidența art. 5 alin. (1) din lege și trebuie analizate pe criterii economice.

3.3.2. Puterea de piața și structura pieței.

83. Punctul de plecare în analiza este poziția părților pe piața în cauza deoarece, în absenta unei puteri semnificative pe piața, părțile la un acord privind producția nu au interes să-și coordoneze comportamentele concurențiale, în calitate de furnizori. În al doilea rand, nu este afectată concurența pe o piața, dacă părțile nu au o putere semnificativa pe acea piața, chiar dacă părțile și-ar coordona comportamentul.

84. Acordurile de specializare unilaterala sau reciproca, precum și cele de productie în comun sunt exceptate, dacă pe piața relevanta, cota de piața rezultata din combinarea cotelor de piața ale celor două părți la acord nu depășește 20% și, dacă celelalte condiții pentru aplicarea prevederilor Regulamentului privind acordarea exceptării

acordurilor de specializare de la interdicția prevăzută la [art. 5 alin. \(1\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), sunt indeplinite. De aceea, efectele de restricționare ale acordurilor care intră în categoria exceptată trebuie analizate doar în cazul în care cota de piață combinată a părților depășește 20%.

85. Acordurile care nu intră în categoria exceptată necesită o analiză detaliată. Punctul de plecare este poziția părților pe piață. Urmează apoi, gradul de concentrare al pieței, numărul de agenți economici de pe piață și celelalte elemente descrise la cap.I.

86. De obicei, analiza se referă doar la piața/piețele relevante pe care are loc cooperarea. În anumite circumstanțe, cum ar fi situația în care părțile dețin împreună o cota de piață importantă pe piața din amonte, din aval sau pe alte piețe aflate în strânsă legătură cu piețele pe care are loc cooperarea, este necesar să fie analizate și aceste piețe riverane. Aceasta se aplică în special la cooperările pe piețele din amonte, realizate de agenți economici care dețin și pe piețele din aval cote de piață comune, semnificative. În mod similar, dacă părțile dețin, singure, cote de piață importante, ca furnizori sau cumpărători de un anumit input, poate să fie necesară și analizarea problemelor de închidere a pieței.

Poziția părților pe piață, gradul de concentrare al pieței, numărul de concurenți și alte elemente de structură.

87. În cazul în care cota de piață combinată a părților este mai mare de 20%, trebuie evaluate efectele acordului privind producția pe piață. Pentru aceasta, gradul de concentrare al pieței și cotele de piață sunt elemente esențiale. Cu cât cota de piață combinată a părților este mai mare, cu atât este mai mare gradul de concentrare pe piața pe care se încheie acordul. Totuși, o cota de piață comună cu puțin peste pragul stabilit prin regulamentul sus menționat nu implică întotdeauna un grad mare de concentrare a pieței. De exemplu, o cota de piață comună cu puțin peste 20% poate apărea pe o piață cu un grad moderat al concentrării, HHI situat sub 1800. Într-un astfel de caz, este mică probabilitatea unor efecte de restricționare a concurenței. Totuși, pe o piață cu un grad mai mare de concentrare, o cota comună mai mare de 20% poate, împreună cu alte elemente, determina restricționări ale concurenței (exemplul 1 din anexa la capitolul III). Situația se schimbă, dacă piața este foarte dinamică, cu intrări frecvente pe piață și cu o structură care se schimbă, de asemenea, frecvent.

88. În cazul acordurilor, având ca obiect producția în comun, efectele de rețea, adică legăturile existente între un număr semnificativ de concurenți, pot avea, de asemenea, un rol important. Pe o piață concentrată, crearea unei noi legături poate inclina balanța evaluării și poate face posibilă o înțelegere anticoncurențială, chiar în cazul unei cote de piață comune semnificative a părților, dar în limite moderate (exemplul 2 din anexa la capitolul III).

89. În anumite circumstanțe, un acord de cooperare încheiat între concurenți potențiali poate crea, de asemenea, probleme privind concurența. Situația se limitează totuși, la cazurile în care un agent economic puternic pe o piață cooperează cu un agent economic, a cărui intrare pe piață este aproape sigură, de exemplu, cu un furnizor puternic al aceluiași produs sau serviciu, care acționează pe o piață geografică învecinată. Reducerea concurenței potențiale creează probleme deosebite dacă la momentul respectiv concurența pe piață este deja mică și se manifestă în special prin teama față de noile intrări.

Cooperarea pe piețele din amonte

90. Fabricarea în comun a unei componente de bază sau a unui alt input pentru realizarea produsului finit al părților, poate avea efecte negative pe piață, atunci când apar:

a) probleme de închidere a pieței (exemplul 3 din anexa la capitolul III), cu condiția ca părțile să dețină o poziție importantă pe piața relevantă a inputurilor, când acestea sunt destinate terților, și cu condiția ca în cazul unei creșteri mici dar permanente a pretului produsului în cauză, să nu se schimbe destinația input-urilor, de la varianta utilizării pentru consumul propriu la varianta vânzării lui către terți;

b) efecte legate de piețele riverane (exemplul 4 din anexa la capitolul III), cu condiția ca input-ul să reprezinte un cost cu pondere semnificativă în costurile totale și cu condiția ca părțile să dețină o poziție puternică pe piața din aval a produsului finit.

Acorduri de subcontractare între concurenți

91. Probleme similare pot apărea atunci când, un agent economic comandă unui concurent al său, în baza unui acord de subcontractare, un component de bază sau un alt input pentru realizarea produsului său final. Aceasta poate duce la:

a) probleme de închidere a pieței, cu condiția ca părțile să dețină o poziție importantă, ca furnizor sau cumpărător, pe piața relevantă a input-urilor, care nu sunt destinate consumului propriu. Astfel, acordul de subcontractare îi va împiedica pe ceilalți concurenți să obțină respectivele input-uri la prețuri competitive sau, îi va împiedica pe ceilalți furnizori să livreze input-urile în condiții concurențiale, pentru că ei vor pierde un număr însemnat de clienți.

b) efecte legate de piețele riverane (exemplul 4 din anexa la capitolul III), cu condiția ca input-ul să reprezinte un cost cu pondere semnificativă în costurile totale și cu condiția ca părțile să dețină o poziție puternică pe piața din aval a produsului finit.

Acorduri de specializare

92. Acordurile de specializare reciproca, încheiate între părți care dețin împreună o cota de piață mai mare decât cea stabilită pentru încadrarea în categoria exceptată, intra sub incidența prevederilor art. 5 alin. (1) din lege și vor fi analizate în detaliu, pentru ca exista probabilitatea împărțirii pieței (exemplul 5 din anexa la capitolul III).

3.4 Evaluarea în baza art. 5 alin. (2) din lege

3.4.1 Beneficii economice

93. Se poate admite ca, majoritatea acordurilor privind producția generează unele beneficii economice sub forma economiilor de scară sau de scop sau, sub forma unor tehnologii de producție îmbunătățite, în afara cazului când aceste acorduri sunt instrumente pentru fixarea prețurilor, limitarea producției sau a distribuției și alocarea clienților. În aceste condiții, este justificată exceptarea acordurilor, care au ca efect restricționarea concurenței, ale caror părți dețin un segment de piață comun, situat sub o limită, sub care se presupune ca, în general, în aplicarea prevederilor art. 5, alin. (2), efectele pozitive ale acordurilor privind producția prevalează asupra oricăror efecte negative asupra concurenței. De aceea, acordurile care privesc specializarile, unilaterale sau reciproce, precum și acordurile care privesc producția în comun sunt categorii exceptate cu condiția să nu conțină clauze care să le excludă de la exceptare, iar părțile la acord să dețină în comun o cota de piață care să nu depășească 20% pe piața relevantă.

94. Pentru acele acorduri, care nu se încadrează în condițiile de exceptare, părțile trebuie să demonstreze că există efecte pozitive cum ar fi ameliorarea producției, a distribuției sau de altă natură. Nu pot fi luate în considerare eficientizările de care beneficiază doar părțile, reducerile de costuri înregistrate prin diminuarea volumului producției sau împărțirea piețelor.

3.4.2 Indispensabilitatea

95. Restricționările care nu sunt strict necesare pentru atingerea beneficiilor economice descrise mai sus nu vor fi acceptate. De exemplu, părțile nu vor fi restricționate în privința comportamentului lor concurențial, legat de producția care nu face obiectul cooperării,

3.4.3 Menținerea concurenței

96. Nu va fi posibilă nici o exceptare, dacă părțile acționează în scopul eliminării concurenței pe o parte substanțială a pieței produsului. Atunci când, ca urmare a punerii în aplicare a acordului privind producția, un agent economic este într-o poziție dominantă sau dobândește o astfel de poziție, acordul în cauză are efecte anticoncurențiale în sensul prevederilor art. 5 din lege și nu poate fi, în principiu, exceptat. Această analiză se va face pe piața relevantă a produsului, care face obiectul cooperării și pe piețele riverane, după caz.

Capitolul IV

ACORDURILE DE CUMPARARE

4.1 Definiție

97. Prezentul capitol se referă la acordurile care privesc cumpararea în comun a produselor. Cumpararea în comun se poate realiza de către un agent economic controlat în comun, de către o companie la care mai multe firme dețin un număr mic de acțiuni, printr-o înțelegere contractuală sau printr-o formă mai puțin strânsă de cooperare.

98. Acordurile de cumparare se încheie adeseori de către IMM-uri pentru a realiza volume și discount-uri similare marilor competitori. Aceste acorduri între IMM-uri sunt deci, în mod normal, proconcurențiale. Chiar dacă se creează un nivel mediu de putere pe piață, această situație poate fi contracarată de economiile de scară, realizate cu condiția ca părțile să își pună volumele de achiziții laolaltă, în mod real.

99. Achizițiile în comun pot implica acorduri pe orizontală, precum și pe verticală. În aceste cazuri, este necesară o analiză în două etape. Mai întâi, acordurile pe orizontală trebuie evaluate în concordanță cu principiile descrise în prezentele instrucțiuni. Dacă evaluarea duce la concluzia că o cooperare între concurenți în domeniul achizițiilor este acceptabilă, va fi necesară încă o evaluare pentru a se examina acordurile pe verticală, încheiate cu furnizori sau vânzători individuali.

Aceasta din urmă evaluare va respecta regulile din Regulamentul privind aplicarea [art. 5 alin. \(2\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), modificată și completată prin [Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 121/2003](#), în cazul înțelegerilor verticale și din Instrucțiunile privind aplicarea art. 5 din Legea 21/1996, modificată și completată prin [Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 121/2003](#), în cazul înțelegerilor verticale.

100. Un exemplu poate fi asociația formată de un grup de detailiști pentru cumpararea în comun a produselor. Acordurile pe orizontală încheiate între membrii asociației sau deciziile adoptate de către asociație trebuie mai întâi evaluate ca acorduri pe orizontală, în conformitate cu prezentele instrucțiuni. Numai dacă această evaluare este pozitivă, devine relevantă evaluarea acordurilor pe verticală, încheiate în consecință, între asociație și membrii individuali sau între asociație și furnizori. Acordurile sunt acoperite - în anumite limite - prin Regulamentul privind aplicarea [art. 5 alin. \(2\) din Legea concurenței nr. 21/1996](#), modificată și completată prin [Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 121/2003](#), în cazul înțelegerilor verticale.

Acordurile care nu se încadrează la exceptarea pe verticală a categoriilor nu vor fi considerate ilegale, dar vor necesita examinare individuală.

4.2 Piețele relevante

101. Piețele care pot fi afectate de achizițiile în comun sunt două, și anume: piața la care se referă direct cooperarea, adică piața de achiziții relevantă și piețele de vânzare, adică piețele din aval pe care acționează participantii la înțelegerea de achiziții în comun, ca vânzători.

102. Definirea piețelor de achiziții relevante respectă principiile descrise în Instrucțiunile cu privire la definirea pieței relevante, în scopul stabilirii părții substanțiale de piață, emise de către Consiliul Concurenței și se bazează pe conceptul de substituibilitate în vederea identificării restricționărilor concurențiale.

Singura diferență la definirea "pieței de vânzare" este ca substituibilitatea trebuie definită din punctul de vedere al ofertei, nu din punctul de vedere al cererii. Cu alte cuvinte: alternativele la nivelul furnizorilor sunt decisive în identificarea constrângerilor concurențiale asupra cumpărătorilor. Acestea pot fi analizate, de exemplu, prin examinarea reacției furnizorilor la o scădere mică dar de durată a prețurilor. Dacă se definește piața, cota de piață poate fi calculată ca fiind procentul pe care îl reprezintă achizițiile făcute de părți din totalul vânzărilor de produse sau servicii pe piața relevantă (vezi exemplul 1 din anexa la capitolul IV).

103. Dacă părțile sunt și concurente pe una sau mai multe piețe de vânzare, aceste piețe sunt și ele relevante pentru evaluare. Restricționările de concurență pe aceste piețe sunt mai probabile, dacă părțile vor castiga putere pe piața prin coordonarea comportamentului lor și dacă părțile dețin în comun un procent semnificativ din totalul costurilor. Acesta este, de exemplu, cazul detailistilor care sunt activi pe aceeași piață cu amănuntul relevantă și achiziționează împreună o cantitate semnificativă din produsele pe care apoi, le oferă spre revânzare. Este de asemenea valabil când fabricanții și vânzătorii concurenți ai unui produs finit achiziționează în comun un procent ridicat din inputurile lor.

4.3 Evaluarea conform art. 5 alin. (1) din lege

4.3.1 Natura acordului

104. Prin însăși natura lor, acordurile de achiziții comune se încheie între agenții economici care concurează pe piața de achiziții. Dacă, însă, este vorba de cooperarea între cumpărători concurenți care nu sunt activi pe aceeași piață relevantă din aval (ex. detailistii care sunt activi pe piețe geografice diferite și care nu pot fi considerați concurenți potențiali în mod realist), art. 5 alin. (1) din lege se aplică foarte rar, cu excepția situației în care părțile au o poziție puternică pe piețele de achiziții, lucru care poate fi folosit pentru a afecta poziția concurențială a altor agenți economici pe piețele lor de vânzare.

105. Acordurile de cumpărare se încadrează prin natura lor la art. 5 alin. (1) din lege, numai dacă cooperarea nu privește în mod real achiziția comună, ci servește ca instrument de creare a unui cartel deghizat, care să urmărească fixarea prețurilor, limitarea nivelului producției, împărțirea piețelor sau alte practici ilegale.

106. Majoritatea acordurilor de cumpărare trebuie analizate în contextul lor juridic și economic. Analiza trebuie să acopere atât piețele de achiziții cât și piețele de vânzare.

4.3.2 Puterea pe piață și structura pieței

107. Punctul de plecare al analizei este examinarea puterii de cumpărare a părților. Se poate considera ca există putere de cumpărare dacă un acord de cumpărare reprezintă un procent suficient de mare din volumul total al pieței de achiziții, astfel încât prețurile să poată fi impuse sub nivelul concurenței ori accesul la piață să fie împiedicat pentru cumpărătorii concurenți. Un nivel ridicat al puterii de cumpărare asupra furnizorilor de pe piața poate genera ineficiențe cum ar fi scăderea calității, diminuarea eforturilor de inovare, sau chiar oferta inacceptabilă. Principalele preocupări în contextul puterii de cumpărare trebuie să vizeze împiedicarea transmiterii către consumatorii din aval a prețurilor mai scăzute și faptul că acest lucru poate provoca creșteri ale costurilor la concurenții cumpărătorului pe piețele de vânzare, pentru că furnizorii vor încerca să recupereze reducerile de preț pentru un grup de clienți prin creșterea prețurilor la alt grup de clienți sau concurenții vor avea acces mai scăzut, la furnizorii eficienți.

În consecință, piețele de achiziții și piețele de vânzare se caracterizează prin interdependență, așa cum se prezintă în continuare:

Interdependențele dintre piețele de achiziții și piețele de vânzare

108. Cooperarea dintre cumpărătorii concurenți poate restricționa considerabil concurența prin crearea unei puteri de cumpărare. În timp ce crearea unei puteri de cumpărare poate duce la prețuri mai mici pentru consumatori, puterea de cumpărare nu este totdeauna proconcurențială și, în anumite condiții, poate chiar să provoace efecte negative grave asupra concurenței.

109. În primul rând, costurile mai mici de achiziții care deriva din exercitarea puterii de cumpărare nu pot fi considerate proconcurențiale dacă cumpărătorii au împreună putere pe piața de vânzare. În acest caz, economiile înregistrate la costuri nu se vor transmite la consumatori. Cu cât părțile au o putere combinată mai mare pe piețele lor de vânzare, cu atât crește stimulul ca ele să-și coordoneze comportamentul ca vânzători. Acest lucru poate fi facilitat dacă părțile ajung la un nivel ridicat de partajare a costurilor prin achizițiile în comun. De exemplu, dacă un grup de detailisti mari cumpără împreună un procent ridicat din achizițiile lor, un procent ridicat din totalul costurilor lor, va fi comun. Efectele negative ale achizițiilor în comun pot fi deci similare producției în comun.

110. În al doilea rând, puterea pe piețele de vânzare poate fi creată sau amplificată prin puterea de cumpărare care este folosită pentru a obstructiona concurenții sau pentru a crește costurile rivalilor. Detinerea unei puteri de

cumparare semnificative de către un grup de clienți poate duce la obstructionarea cumparatorilor concurenți prin limitarea accesului lor la furnizorii eficienți. De asemenea aceasta poate să produca creșteri ale costurilor concurenților pentru ca furnizorii vor încerca să-și recupereze reducerile de pret la un grup de consumatori prin creșteri de pret la alt grup de consumatori (de exemplu discriminarea detailistilor de către furnizori în ceea ce privește rabatul acordat).

Acest lucru este posibil numai dacă furnizorii de pe piețele de achiziții au și ei un anumit grad de putere pe piață, în ambele cazuri, concurența pe piețele de vânzare poate fi restrânsă în continuare prin puterea de cumpărare.

111. În majoritatea cazurilor, probabilitatea existenței unei puteri de piață este mică, atunci când părțile la acord au o cota comună pe piața de achiziții mai mică de 15% sau o cota comună pe piața de vânzări, de asemenea, sub 15%. La aceste nivele ale segmentelor de piață este foarte probabil să fie îndeplinite condițiile de exceptare de la art. 5 alin. (2) din lege, dar aceasta se va stabili doar în urma analizei cazului. Legea concurenței stabilește, la art. 8, ca prevederile art. 5 nu se aplică în cazul agenților economici la care cifra de afaceri pentru exercitiul financiar precedent recurgerii la comportamente susceptibile a fi calificate practici anticoncurențiale nu depășește un plafon stabilit anual de către Consiliul Concurenței, iar cota de piață deținută de părți nu depășește 5%.

112. O cota de piață situată peste 15% nu indică, în mod automat, ca acordul de cooperare poate avea efecte negative pe piață, dar implică o analiză mai atentă a impactului acordului de cumpărare în comun asupra pieței, care să cuprindă, între altele, analiza gradului de concentrare a pieței și posibilele reacții de contracarare ale furnizorilor puternici. Părțile trebuie să demonstreze ca efectele pozitive prevalează asupra restricționării concurenței.

4.4 Evaluarea conform art. 5 alin. (2) din lege

4.4.1 Beneficiile economice

113. Acordurile de cumpărare pot aduce beneficii economice, cum ar fi economiile de scară la comenzi și transport, beneficii care pot prevala asupra efectelor restrictive. Dacă părțile au împreună o putere de cumpărare sau de vânzare semnificativă, problema eficienței trebuie examinată cu atenție. Economii înregistrate la costuri, generate de simpla exercitare a puterii și de care nu beneficiază și consumatorii nu pot fi luate în considerare.

4.4.2 Indispensabilitatea

114. Acordurile de cumpărare nu pot fi exceptate dacă impun restricții care nu sunt strict necesare atingerii beneficiilor sus-menționate. Obligatorietatea de a cumpara exclusiv prin cooperare poate fi, în anumite circumstanțe, indispensabilă pentru realizarea volumului necesar în vederea obținerii de economii de scară. Aceasta obligativitate trebuie însă evaluată în contextul fiecărui caz în parte.

4.4.3 Menținerea concurenței

115. Exceptarea nu este posibilă, dacă părților li se da posibilitatea să elimine concurența pe o parte substanțială a pieței produselor/tehnologiilor respective. Aceasta evaluare trebuie să acopere piețele de achiziții și de vânzare. Segmentele de piață combinate ale părților pot fi considerate ca punct de plecare. Trebuie apoi să se analizeze dacă aceste segmente de piață indică o poziție dominantă și dacă există factori de atenuare, cum ar fi puterea furnizorilor pe piețele de achiziții sau intrarea potențială pe piețele de vânzare. Dacă în urma încheierii unui acord de cumpărare, un agent economic este sau devine dominant pe piața de achiziții sau de vânzări, acordul respectiv care produce efecte anticoncurențiale în sensul art. 5 din lege nu poate fi, în principiu, exceptat.

Capitolul V

ACORDURILE DE COMERCIALIZARE

5.1. Definiție

116. Acordurile la care se referă prezentul capitol au ca obiect cooperarea dintre concurenți în domeniul vânzării, distribuției, sau promovării produselor lor. Aceste acorduri pot avea un domeniu foarte variat și larg, depinzând de funcțiile de marketing care sunt vizate de cooperare. La un capăt al spectrului, există vânzarea în comun care duce la stabilirea în comun a tuturor aspectelor comerciale legate de vânzarea produsului, inclusiv prețul. La celălalt capăt, există acorduri mai limitate care se referă doar la o anumită funcție de marketing, cum ar fi distribuția, activitatea de service sau activitatea publicitară.

117. Dintre aceste acorduri mai limitate, cel mai important pare să fie acordul de distribuție. Acest tip de acorduri face, în general, obiectul Regulamentului privind aplicarea art. 5 alin. (2) din Legea concurenței nr. 21/1996, modificată și completată prin Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 121/2003, în cazul înțelegerilor verticale și Instrucțiunilor privind aplicarea art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996, modificată și completată prin Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 121/2003, în cazul înțelegerilor verticale, exceptând situația în care părțile sunt concurenți reali sau potențiali. În acest caz, regulamentul de mai sus acoperă numai acordurile pe verticală nereciproce dintre concurenți, dacă (a) cumparatorul, împreună cu agenții economici legați, are o cifră de afaceri anuală care nu depășește 100 mld lei, sau (b) furnizorul este un fabricant sau distribuitor de produse, iar cumparatorul este un distribuitor, care nu este și fabricant de produse care concurează cu produsele contractuale, sau (c) furnizorul este un prestator de servicii la mai multe niveluri comerciale, în timp ce cumparatorul nu prestează servicii concurente la nivelul comercial la care achiziționează serviciile contractuale. Dacă concurenții

convin să-și distribuie produsele pe bază de reciprocitate, exista posibilitatea ca acordurile să aibă ca obiect sau efect impartirea pietelor între părți ori să ducă la înțelegeri secrete ilegale. Acest lucru este valabil și pentru acordurile nereziproce dintre concurenții care depășesc o anumită marime. Aceste acorduri trebuie în primul rând evaluate conform principiilor expuse mai jos. Dacă evaluarea duce la concluzia că o cooperare între concurenți în domeniul distribuției este, în principiu, acceptabilă, va fi necesară o altă evaluare pentru a se examina restricționările pe verticală, incluse în aceste acorduri.

118. Mai trebuie făcută o distincție între acordurile în care părțile convin numai asupra comercializării în comun și acordurile în care comercializarea este în legătură cu o altă cooperare. Se poate da exemplul producției sau achiziției în comun. Aceste acorduri vor fi examinate conform evaluărilor pentru tipurile respective de acorduri.

5.2. Piete relevante

119. Pentru a evalua raporturile concurențiale dintre părțile aflate în cooperare, trebuie mai întâi definite piețele de produse și piețele geografice relevante la care se referă direct cooperarea, adică piețele produselor care fac obiectul acordului. În al doilea rând, un acord de comercializare de pe o piață poate afecta și comportamentul concurențial al părților de pe o piață învecinată, strâns legată de piața direct vizată de cooperare.

5.3. Evaluarea conform art. 5 alin. (1) din lege

5.3.1 Natura acordului

120. Acordurile de comercializare la care se referă prezentul capitol intra sub incidența regulilor de concurență numai dacă părțile acordului sunt concurente. Dacă, în mod clar, părțile nu concurează între ele în ce privește produsele sau serviciile vizate în acord, acordul nu poate crea probleme de concurență de natură orizontală. Acordul se poate încadra însă la art. 5 alin. (1) din lege dacă conține restricționări pe verticală, cum ar fi restricționări asupra vânzării pasive, menținerea prețurilor la revanzare, etc. Acest lucru este valabil și în cazul în care este obiectiv necesară o cooperare în comercializare pentru a permite unei părți să intre pe o piață pe care nu ar fi putut intra separat, de exemplu din cauza costurilor aferente. O aplicare specifică a acestui principiu o reprezintă înțelegerile de tip consorțiu, care permite companiilor implicate să vină cu o ofertă credibilă pentru proiecte, pe care, în mod individual, nu ar fi putut să le realizeze sau să le ofereze. Pentru că ele nu sunt concurenți potențiali la licitație, nu apar restricționări ale concurenței.

121. Principalele probleme de concurență în ceea ce privește acordurile de comercializare dintre concurenți sunt: fixarea prețurilor și tarifelor, impartirea pietelor și trucarea licitațiilor. Acordurile limitate doar la vânzarea în comun au de regulă ca obiect și efect coordonarea politicii de prețuri între fabricanții concurenți. În acest caz, acordurile nu numai că elimină concurența prin preț dintre părți, dar restrâng, de asemenea, și volumul produselor livrate de participanți în cadrul sistemului de repartizare a comenzilor. Prin urmare, acordurile restrâng concurența dintre părți în ce privește oferta și limitează opțiunile cumpărătorilor, intrând astfel sub incidența art. 5 alin. (1) din lege.

122. Această evaluare nu se modifică dacă acordul este neexclusiv. Art. 5 alin. (1) din lege se aplică în continuare chiar dacă părțile au libertatea de a face vânzări în afara acordului, atâta timp cât se presupune că acordul va duce la o coordonare generală a prețurilor practicate de către părți.

123. În cazul înțelegerilor de comercializare care nu reușesc să realizeze vânzarea în comun, apar două probleme majore. Prima este aceea că o comercializare în comun oferă posibilitatea clară de a face un schimb de informații comerciale, mai ales în privința strategiei de comercializare și a stabilirii prețurilor. A doua problemă este că, în funcție de structura costurilor comercializării, un input semnificativ pentru costurile finale poate fi suportat în comun de către părți. În consecință, concurența reală prin preț la nivelul vânzării finale poate fi astfel limitată. Acordurile de comercializare în comun se încadrează deci la art. 5 alin. (1) din lege, fie pentru că permit schimbul de informații comerciale strategice, fie pentru că influențează o parte semnificativă a costurilor finale ale părților.

124. Problema majoră legată de înțelegerile de distribuție dintre concurenții care sunt activi pe piete geografice diferite, este aceea că pot conduce sau pot fi un instrument de impartire (alocare) a pietelor. În cazul acordurilor de distribuție reciprocă a produselor (fiecare distribuie produsele celuilalt), părțile acordului își împart piețele sau clienții și elimină concurența dintre ele. Chestiunea de bază la evaluarea acordurilor de acest tip este dacă acordul în cauză este obiectiv necesar părților pentru a pătrunde una pe piața celeilalte. În caz afirmativ, acordul nu creează probleme de concurență cu caracter orizontal. Totuși, acordul de distribuție se poate încadra la art. 5 alin. (1) din lege dacă conține restricționări pe verticală, cum ar fi restricționări asupra vânzării pasive, menținerea prețurilor la revanzare, etc. Dacă acordul nu este obiectiv necesar părților, pentru a pătrunde una pe piața celeilalte, atunci acesta intra sub incidența interdicției de la art. 5 alin. (1) din lege. Dacă acordul nu este reciproc, riscul impartirii pieței este mai mic. Trebuie totuși să se analizeze, dacă acordul nereziprocal constituie baza unei înțelegeri mutuale între doi agenți economici de a nu pătrunde unul pe piața celuilalt ori, este un mijloc de control al accesului la piața sau al concurenței, din partea intranților veniți de pe alte piete.

5.3.2. Puterea pe piață și structura pieței

125. În conformitate cu prevederile art. 8 alin. (2) din lege, acordurile care implica fixarea prețurilor și tarifelor, alocarea pietelor și trucarea licitațiilor se vor încadra întotdeauna la art. 5 alin. (1) din lege, indiferent de puterea pe piața a părților.

126. Acordurile de comercializare dintre concurenți care nu privesc prețuri, tarife, partajarea pietelor sau licitații, fac obiectul art. 5 alin. (1) din lege, dacă părțile la acord au un anumit nivel de putere pe piață, conform art. 8 alin. (1) din lege. În majoritatea cazurilor, probabilitatea existenței unei puteri de piață este mică atunci când părțile la acord au o cota comună de piață mai mică de 15%. La acest nivel al cotei comune de piață este foarte probabil să fie îndeplinite condițiile de exceptare de la art. 5 alin. (2) din lege, dar aceasta se va stabili doar în urma analizei cazului. Legea concurenței stabilește, la art. 8 alin. (1) ca prevederile art. 5 nu se aplică în cazul agenților economici la care cifra de afaceri pentru exercitiul financiar precedent recurgerii la comportamente susceptibile a fi calificate drept practici anticoncurențiale, nu depășește un plafon stabilit anual de către Consiliul Concurenței, iar cota de piață deținută de părți nu depășește 5%.

127. O cota de piață situată peste 15% nu indică, în mod automat, ca acordul de cooperare poate avea efecte negative pe piață, dar implică o analiză mai atentă a impactului acordului de comercializare în comun asupra pieței, care să cuprindă, în primul rând, evaluarea gradului de concentrare a pieței. Cu cât piața este mai concentrată, cu atât sunt mai utile informațiile privind prețurile sau strategiile de marketing, pentru reducerea gradului de incertitudine și cu atât sunt mai motivate părțile să recurgă la schimbul de astfel de informații. Părțile trebuie să demonstreze ca efectele pozitive prevalează asupra restricțiilor concurenței.

5.4 Evaluarea conform art. 5 alin. (2) din lege

5.4.1. Beneficiile economice

128. Eficiențele care trebuie luate în considerare la evaluarea posibilei exceptări a acordului de comercializare în comun, vor depinde de natura activității. În general, fixarea prețurilor nu se poate justifica decât dacă este indispensabilă pentru integrarea altor funcții de comercializare, iar aceasta integrare va genera eficiențe substanțiale. Dimensiunea eficiențelor obținute depinde, între altele, de importanța activităților de comercializare în comun pentru structura generală a costurilor produsului respectiv. Distribuția în comun este deci, tipul de acord care generează eficiențe semnificative, mai ales pentru fabricanții de bunuri de consum, distribuite pe scară largă și mai puțin pentru fabricanții de produse industriale, care sunt cumparate de către un număr limitat de utilizatori.

129. Eficiențele declarate nu ar trebui să fie economiile realizate numai ca urmare a eliminării costurilor inerente, legate de concurență, ci trebuie să rezulte din integrarea activităților economice. Reducerea costurilor de transport, care este doar rezultatul alocării clienților, fără nici o integrare a sistemului logistic, nu poate fi deci considerată o eficiență care să facă acordul exceptabil.

130. Beneficiile eficienței declarate trebuie să fie demonstrate. Un element important în aceasta privință ar fi contribuția semnificativă a ambelor părți la capital, tehnologie și active. Economii de costuri, realizate prin reducerea suprapunerii resurselor și a facilităților utilizate pot fi și ele acceptate. Dacă însă, comercializarea în comun nu reprezintă altceva decât o agenție de vânzări care nu face investiții, acordul poate fi un cartel deghizat ilegal și, ca atare, nu îndeplinește condițiile art. 5 alin. (2) din lege.

5.4.2. Indispensabilitatea

131. Acordul de comercializare nu poate fi exceptat dacă impune restricționari, care nu sunt strict necesare pentru atingerea beneficiilor de mai sus. Așa cum s-a menționat, chestiunea indispensabilității este importantă, în special, în cazul acelor acorduri care implică fixarea prețurilor sau împartirea pietelor.

5.4.3. Menținerea concurenței

132. Nu este posibilă nici o exceptare dacă părțile au posibilitatea de a elimina concurența de pe o parte substanțială a pieței produselor în cauză. La efectuarea acestei evaluări, segmentele de piață combinate ale părților pot fi considerate un punct de plecare. Apoi, este nevoie să se analizeze dacă aceste segmente de piață indică o poziție dominantă și dacă există factori de atenuare, cum ar fi potențialul intrării pe piață. Dacă, în urma încheierii unui acord de comercializare, un agent economic este dominant sau devine dominant, acordul care produce efecte anticoncurențiale în sensul art. 5 din lege și nu poate fi, în principiu, exceptat.

Capitolul VI

ACORDURILE CU PRIVIRE LA STANDARDE

6.1. Definiție

133. Acordurile de standardizare au ca obiectiv principal definirea cerințelor tehnice și calitative, cu care trebuie să fie conforme produsele actuale sau viitoare, procedeele sau metodele de producție. Standardizarea poate lua forme diferite, de la adoptarea standardelor prin consens național de către organismele europene sau naționale de standardizare recunoscute, consorții și foruri, până la acorduri între agenți economici unici. Acordurile de standardizare pot acoperi aspecte diverse, cum ar fi standardizarea diverselor clase sau dimensiuni ale unui produs anume sau specificațiile tehnice de pe piețele unde compatibilitatea și interoperabilitatea cu alte produse ori sisteme este esențială. Condițiile accesului la o anumită marcă de calitate sau ale aprobării de către organismul de reglementare pot fi de asemenea considerate standarde.

134. Standardele referitoare la furnizarea de servicii profesionale, cum ar fi regulile de admitere într-o profesiune liberală, nu sunt acoperite de prezentul regulament.

6.2. Piete relevante

135. Acordurile de standardizare produc efecte pe trei piețe posibile, care vor fi definite în conformitate cu Instrucțiunile cu privire la definiția pieței relevante, în scopul stabilirii părții substanțiale de piață, emise de către Consiliul Concurenței. În primul rând, se produc efecte pe piețele produselor la care se referă standardele. Standardele privitoare la produsele complet noi pot ridica probleme similare cu cele de la acordurile de cercetare-dezvoltare, în ceea ce privește definirea pieței (vezi secțiunea 2.2, pct. 41). În al doilea rând, se produc efecte pe piața serviciilor pentru stabilirea standardelor, dacă există diferite organisme sau acorduri de stabilire a standardelor. În al treilea rând, se produc efecte, dacă este cazul, pe piața distinctă pentru testare și certificare.

6.3. Evaluarea conform art. 5 alin. (1) din lege

136. Stabilirea standardelor se poate realiza prin acorduri între agenți economici privați sau sub egida organismelor publice sau a organismelor însărcinate cu serviciile de interes economic general. Implicarea acestor organisme face obiectul prevederilor de la art. 9 la lege.

6.3.1. Natura acordului

137. Dacă participarea la stabilirea standardelor este nerestricționată și transparentă, acordurile de standardizare, conform definiției de mai sus, care nu stabilesc obligativitatea de conformitate cu standardul respectiv sau care sunt părți ale unui acord mai larg de asigurare a compatibilității produselor, nu restrâng concurența. În mod normal, acest lucru este valabil pentru standardele adoptate de către organisme de standardizare recunoscute, care se bazează pe proceduri nediscriminatorii, deschise și transparente.

138. Nu există restricționări apreciable în cazul standardelor care au o acoperire neglijabilă a pieței relevante, cu condiția ca situația să nu se schimbe. Nu se regăsesc restricționări apreciable ale concurenței nici în acordurile care pun laolaltă IMM-urile pentru a standardiza formele de acces sau condițiile ofertelor colective, sau acordurile care standardizează aspecte cum ar fi caracteristici minore ale produsului, formulare și rapoarte, care au efect nesemnificativ asupra principalilor factori ce afectează concurența pe piețele relevante.

139. Acordurile care utilizează un standard, ca mijloc, între alte părți ale unui acord restrictiv mai larg, de excludere a concurenților reali sau potențiali, vor intra întotdeauna sub incidența art. 5 alin. (1) din lege. De exemplu, un acord prin care o asociație națională de producători fixează un standard și exercită presiuni asupra tertelor părți de a nu comercializa produse care nu se conformează cu standardul respectiv, intră în această categorie.

140. Acordurile de standardizare pot fi încadrate la art. 5 alin. (1) din lege dacă oferă părților un control comun asupra producției și/sau inovației, restrângând astfel capacitatea lor de a concura în ceea ce privește caracteristicile produsului și afectând terțe părți, precum furnizorii sau cumpărătorii de produse standardizate.

Evaluarea fiecărui acord trebuie să ia în considerare natura standardului și efectul probabil asupra pietelor vizate, precum și aria restricțiilor posibile care depășesc obiectivul primar al standardizării, conform definiției de mai sus.

141. Existența unei restricționări a concurenței în acordurile de standardizare depinde de măsura în care părțile își păstrează libertatea de a elabora standarde sau produse alternative care nu se conformează standardului convenit. Acordurile de standardizare pot restricționa concurența dacă împiedică părțile să conceapă standarde alternative ori să comercializeze produse alternative, care nu sunt conforme cu standardul. Acordurile care încredințează anumitor organisme dreptul exclusiv de a verifica conformitatea cu standardul, depășesc obiectivul primar al definirii standardului și pot restrânge concurența. Acordurile care impun restricționări asupra marcarilor care să ateste conformitatea cu standardele, pot și ele să restricționeze concurența, dacă restricționările nu sunt impuse prin prevederi de reglementare.

6.3.2. Puterea pe piață și structura pieței

142. Segmentele de piață mari pe care părțile le dețin pe piața afectată, nu vor constitui neapărat o problemă pentru acordurile de standardizare. Eficacitatea lor este adesea proporțională cu segmentul de industrie implicat în stabilirea și/sau aplicarea standardului. Pe de altă parte, standardele care nu sunt accesibile tertelor părți pot discrimina sau împiedica accesul părților terțe, sau pot segmenta piețele în funcție de aria geografică de aplicare. Astfel, evaluarea posibilelor restricționări ale concurenței prevăzute în acord, se va axa pe analiza de la caz la caz a posibilităților de eliminare a barierelor de intrare pe piață.

6.4. Evaluarea conform art. 5 alin. (2) din lege

6.4.1. Beneficiile economice

143. Consiliul Concurenței abordează în general pozitiv acordurile care promovează întreprinderile economice pe piață sau care încurajează dezvoltarea de noi piețe și îmbunătățirea condițiilor de furnizare. Pentru a materializa aceste beneficii economice, informațiile necesare privind aplicarea standardelor trebuie să fie disponibile pentru cei care vor să intre pe piață, iar un procent considerabil al industriei trebuie să fie implicat în fixarea standardului de o manieră transparentă. Rămâne în sarcina părților să demonstreze că restricționările de fixare, utilizare sau acces la standard creează beneficii economice.

144. Pentru a se obține beneficii tehnice sau economice, standardele nu trebuie să limiteze inovația. Acest lucru va depinde în principal de durata de viață a produselor la care se referă standardul, în corelare cu etapa de dezvoltare a pieței (creștere rapidă, creștere, stagnare...). Efectele asupra inovării trebuie analizate de la caz la caz. Părțile ar

putea fi solicitate sa dovedeasca faptul ca standardizarea colectiva sporeste eficienta pentru consumator, atunci când un standard nou poate atrage după sine uzura morala rapida, nejustificata a produselor existente, fără beneficii suplimentare obiective.

6.4.2. Indispensabilitatea

145. Prin natura lor, standardele nu vor cuprinde toate specificatiile sau tehnologiile posibile. În unele cazuri poate fi necesar, în beneficiul consumatorilor sau al economiei în ansamblu, sa existe o singura solutie tehnologica. Acest standard trebuie însă stabilit pe baze nediscriminatorii. În mod ideal, standardele ar trebui să fie tehnologic, impartiale. Oricum, trebuie justificata preferinta pentru un standard în defavoarea altuia.

146. Toți concurenții de pe piețele afectate de acordul de standard ar trebui să aibă posibilitatea de a se implica în dezbateri. Prin urmare, participarea la stabilirea standardului ar trebui să fie deschisa tuturor, exceptand situația în care părțile demonstreaza ineficiente importante ca urmare a acestei participari sau în care se preconizeaza proceduri recunoscute pentru reprezentarea intereselor colective, cum este cazul organismelor de standardizare oficiale.

147. Ca regula generală, trebuie să se faca o distinctie clara între stabilirea unui standard și, dacă este cazul, cercetarea-dezvoltarea aferenta, exploatarea comerciala a standardului respectiv. Acordurile cu privire la standarde ar trebui să se refere strict la atingerea obiectivelor lor, fie ca este vorba de compatibilitate tehnica sau de un anumit nivel de calitate. De exemplu, trebuie să se demonstreze foarte clar de ce este indispensabil pentru aparitia beneficiilor economice, ca un acord de diseminare a unui standard într-un sector industrial în care un singur concurent ofera o alternativa, sa oblige părțile din acord sa boicoteze alternativa.

6.4.3. Menținerea concurenței

148. Adoptarea unui standard privat de către un grup de firme care detine o pozitie dominantă, va duce la crearea unui standard industrial "de facto". Principala preocupare va fi deci ca aceste standarde să fie cat mai accesibile posibil și să fie aplicate de o maniera clar nediscriminatorie. Pentru a evita eliminarea concurenței pe piețele relevante, tertele părți trebuie să aibă acces la standard, în condiții corecte, rezonabile și nediscriminatorii.

149. Dacă organizații sau grupuri de firme private stabilesc ca un standard sau o tehnologie aflata în proprietatea lor devine un standard "de facto", concurența va fi eliminata în cazul în care tertele părți sunt impiedicate să aibă acces la acest standard.

Capitolul VII **ACORDURILE DE MEDIU**

7.1. Definiție

150. Acordurile de mediu sunt cele prin care părțile se angajează sa reduca poluarea, asa cum este ea definita în legislatia mediului, sau sa indeplineasca obiective de mediu. Prin urmare, obiectivul stabilit sau masurile convenite trebuie să fie direct legate de reducerea unui poluant sau a unui tip de deșeu, identificate ca facand parte din aceasta legislatie sau obiectiv. Sunt excluse acordurile care genereaza reducerea poluarii ca produs secundar al altor măsuri.

151. Acordurile de mediu pot stabili standarde cu privire la performanta de mediu a produselor, input-uri sau output-uri, sau procedeele de productie. Dacă unele acorduri de mediu pot fi asimilate standardizarii, se vor aplica aceleasi principii de evaluare. Alte categorii posibile, cuprind acordurile încheiate între agenti economici care activeaza la acelasi nivel comercial, prin care părțile prevad atingerea în comun a unui obiectiv de mediu, cum ar fi reciclarea anumitor materiale, reducerea noxelor sau îmbunătățirea eficienței energetice.

152. La nivelul sectoarelor industriale se elaboreaza planuri cuprinzatoare pentru respectarea obligațiilor privind colectarea și reciclarea deșeurilor. Aceste planuri cuprind de obicei un set complex de înțelegeri, unele având caracter orizontal, iar altele vertical. Dacă aceste înțelegeri conțin restrictii verticale, ele nu vor face obiectul prezentelor instrucțiuni.

7.2. Piețele relevante

153. Efectele trebuie evaluate pe piețele la care se referă acordul, care vor fi definite în conformitate cu Instrucțiunile privind definitia pieței relevante, în scopul stabilirii părții substantiale de piață, emise de către Consiliul Concurenței. Dacă poluantul nu este un produs, piața relevantă cuprinde piața produsului în care este înglobat poluantul. În ce priveste acordurile de colectare/reciclare, pe lângă efectele asupra pieței pe care acționează părțile ca producători sau distribuitori, trebuie evaluate și efectele asupra pieței serviciilor de colectare, care acopera potențial produsul în cauza.

7.3. Evaluarea conform art. 5 alin. (1) din lege

154. Încheierea unor acorduri de mediu poate fi incurajata sau impusa de către autorități, în exercitarea prerogativelor lor publice. Prezentele instrucțiuni se referă numai la evaluarea care trebuie facuta, cu privire la compatibilitatea acordului cu art. 5 din lege.

7.3.1. Natura acordului

155. Unele acorduri de mediu nu se vor incadra în aria de interdicție a art. 5 alin. (1) din lege, indiferent de segmentul de piață comun al părților.

156. Acest lucru se poate intampla dacă nu se impune părților nici o obligație individuală sau dacă acestea se angajează, la modul general, să contribuie la atingerea obiectivului de mediu la nivel sectorial. În acest din urmă caz, evaluarea va avea în vedere libertatea părților în ceea ce privește mijloacele disponibile, din punct de vedere economic și tehnic, în vederea atingerii obiectivului de mediu convenit. Cu cât mijloacele sunt mai variate, cu atât sunt mai puțin considerabile efectele restrictive potențiale.

157. În același fel, acordurile care stabilesc performanța de mediu a produselor sau procedeele care nu afectează considerabil produsul sau diversitatea produselor pe piața relevantă, sau a căror importanță este marginală în influențarea deciziilor de achiziții, nu se încadrează la art. 5. alin. (2) din lege. Dacă unele produse sunt interzise sau eliminate treptat de pe piață, restricționările nu pot fi considerate apreciable dacă au o pondere minoră pe piața geografică relevantă.

158. În sfârșit, acordurile prin care se creează o piață nouă, ca de exemplu acordurile de reciclare, în general nu vor restricționa concurența, cu condiția și atât timp cât părțile nu au posibilitatea de a efectua activitățile în mod independent pentru că nu există alternative și/sau alți concurenți.

159. Acordurile de mediu se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege prin natura lor atunci când obiectivul real al cooperării nu privește o problemă de mediu, ci servește ca instrument de creare a unui cartel deghizat, ilegal, prin care se fixează prețurile, se limitează producția sau se împart piețele, și când cooperarea este un instrument, între altele cuprinse într-un acord restrictiv mai larg, care este menit să excludă concurenții reali sau potențiali.

7.3.2. Puterea pe piață și structura pieței

160. Acordurile de mediu care acoperă o pondere însemnată a unui sector industrial se vor încadra la art. 5 alin. (1) din lege dacă restrâng în mod apreciabil capacitatea părților de a concepe caracteristicile produselor lor sau tehnologia de fabricație a acestora, conferindu-le astfel o influență reciprocă asupra producției și vânzării. Pe lângă restricționările impuse părților, acordul de mediu poate reduce sau afecta substanțial nivelul producției tertelor părți, furnizori sau cumpărători.

161. De exemplu, acordurile de mediu care pot elimina treptat sau pot afecta semnificativ un procent ridicat al vânzării părților, în legătură cu produsele sau procedeele lor de producție, se vor încadra la art. 5 alin. (1) dacă părțile dețin un procent semnificativ al pieței. Același lucru este valabil în cazul acordurilor prin care părțile își alocă cote individuale de poluare.

162. În mod asemănător, acordurile prin care părțile, care dețin cote de piață semnificative, desemnează un agent economic ca fiind prestatorul exclusiv de servicii de colectare/sau reciclare a produselor lor, pot și ele să restricționeze concurența în mod apreciabil, cu condiția existenței altor prestatori reali sau potențiali.

7.4. Evaluarea conform art. 5 alin. (2) din lege

7.4.1 Beneficiile economice

163. Consiliul Concurenței are o abordare pozitivă a utilizării acordurilor de mediu, ca instrument de politică pentru realizarea obiectivelor stabilite prin reglementările specifice, cu condiția ca aceste acorduri să fie compatibile cu regulile concurenței.

164. Acordurile de mediu care intra sub incidența prevederilor art. 5 alin. (1) din lege pot genera beneficii economice care, la nivelul consumatorilor, individuali sau colectivi, prevalează asupra efectelor negative asupra concurenței. Pentru îndeplinirea acestor condiții, trebuie să existe beneficii nete din punct de vedere al reducerii presiunii problemelor de mediu care rezultă din acord, în comparație cu situația obișnuită în care nu se iau nici un fel de măsuri. Cu alte cuvinte, beneficiile economice scontate trebuie să aibă o pondere mai mare decât costurile.

165. Aceste costuri cuprind efectele slăbirii concurenței, asociate cu costurile de conformitate pentru agenții economici operatori și/sau efectele asupra tertelor părți. Beneficiile ar putea fi evaluate în două etape. Dacă consumatorii, în mod individual, beneficiază periodic, în urma încheierii acordului, de o rată pozitivă a rentabilității nu este nevoie ca beneficiile de mediu cumulate să fie stabilite în mod obiectiv. În caz contrar, poate fi necesară o analiză cost-beneficiu pentru a evalua dacă încadrarea beneficiilor nete pentru consumatori sunt, în general, în limite rezonabile de prognoza.

7.4.2 Indispensabilitatea

166. Cu cât eficiența economică a unui acord de mediu este demonstrată mai obiectiv, cu atât mai clar fiecare prestare de serviciu poate fi considerată indispensabilă pentru atingerea obiectivului de mediu, în contextul economic dat.

167. Evaluarea obiectivă a prestațiilor, care la prima vedere, pot fi considerate ca nefiind strict necesare trebuie fundamentată printr-o analiză cost-eficiență, care să indice faptul că mijloacele alternative de obținere a beneficiilor de mediu scontate ar fi mai costisitoare din punct de vedere economic și financiar, conform unor previziuni rezonabile. De exemplu, trebuie să se demonstreze foarte clar că o taxă unică, percepută indiferent de costurile individuale ale colectării deșeurilor, este indispensabilă pentru buna funcționare a unui sistem de colectare la scară industrială.

7.4.3 Menținerea concurenței

168. Indiferent de câștigurile de mediu, de câștigurile economice și de necesitatea prestării serviciilor respective, acordul nu trebuie să elimine concurența din punctul de vedere al diferențierii produselor sau procedeele, al

inovatiei tehnologice sau al intrarii pe piața într-un interval scurt de timp sau, dacă este relevant, un interval de timp mediu. De exemplu, în cazul drepturilor exclusive de colectare, acordate agentului de colectare/reciclare care are concurenți potențiali, durata acestor drepturi trebuie să ia în considerare posibila apariție a unei alternative pentru operator.

Capitolul VIII

DISPOZITII FINALE

169. La data intrării în vigoare a prezentelor Instrucțiuni, se abroga Instrucțiunile privind aplicarea [art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996](#) în cazul acordurilor de cooperare pe orizontală, publicate în Monitorul Oficial al României nr. 591 bis din 9 august 2002.

Anexă

LA CAP. II

EXEMPLE

Exemplul 1

Situația: Exista doi agenți economici importanți pe piața existentă a producției de componente electronice: A cu o cota de 30% din piața și B cu o cota de 30%. Fiecare a făcut investiții semnificative în cercetarea-dezvoltarea necesară realizării de componente electronice miniaturizate și au pus la punct prototipuri. Acum, cei doi convin să-și pună laolaltă eforturile în domeniul cercetării-dezvoltării, prin crearea unei societăți în comun, pentru a finaliza activitatea de cercetare-dezvoltare și a produce componentele respective, care vor fi revandate firmelor mama, acestea urmând să le comercializeze separat. Restul pieței este acoperit de firme mici, fără suficiente resurse de realizare a investițiilor necesare.

Analiza: Componentele electronice miniaturizate, care pot concura cu componentele existente în anumite domenii, reprezintă în esență o tehnologie nouă, iar analiza trebuie să se refere la polii cercetării îndreptați către această viitoare piață. Dacă societatea în comun va continua să existe, atunci va exista o singură cale către tehnologia de fabricație necesară, iar dacă A și B nu înființau societatea în comun, ele ar fi putut ajunge pe piața în mod individual, cu produse separate. Chiar dacă acordul prezintă avantaje în ceea ce privește crearea mai rapidă de tehnologii noi, acesta reduce varietatea și creează costuri în comun ale părților. Mai mult, trebuie luată în considerare posibilitatea părților de a abuza de poziția lor puternică pe piața existentă. Deoarece, la nivelul cercetării-dezvoltării, agenții economici A și B nu au concurenți pe piața, stimulentele ca aceștia să urmărească realizarea de noi tehnologii se reduce considerabil. Deși unele din aceste aspecte pot fi remediate, solicitându-se părților să licențieze know-how-ul cel mai important pentru fabricarea de componente miniaturizate terțelor părți în condiții de preț rezonabile, nu pot fi remediate toate problemele și nu se pot îndeplini toate condițiile exceptării.

Exemplul 2

Situația: O mică firmă de cercetare, A, care nu deține o unitate proprie de comercializare, a descoperit și brevetat o substanță farmaceutică, pe baza unei tehnologii noi, care va revoluționa tratamentul unei anumite boli. Firma A încheie un acord de cercetare-dezvoltare cu firma B, un mare fabricant al produselor farmaceutice care, până în acel moment, erau utilizate în tratarea bolii respective. Firma B nu are un program de cercetare-dezvoltare similar. Pentru produsele existente, firma B are o cota de piață de circa 75%, dar brevetele expiră în următorii cinci ani. Mai există alți doi poli ai cercetării, care utilizând aceeași nouă tehnologie de bază, se află cam în aceeași etapă a cercetării. Firma B va oferi finanțare și know-how substanțiale în vederea fabricării produsului și a lansării ulterioare pe piață. Firmei B i se acordă o licență de producție și distribuție exclusive a produsului rezultat, pe perioada de valabilitate a patentului. Se presupune că părțile vor introduce împreună produsul pe piață în circa 5-7 ani.

Analiza: Produsul va aparține, probabil, unei piețe relevante noi. Părțile aduc în această cooperare resurse și facilități complementare, iar probabilitatea intrării produsului pe piață crește considerabil. Deși firma B deține o putere considerabilă pe piața existentă, această putere va scădea în curând, iar existența altor poli de cercetare va elimina tendința de a reduce eforturile de cercetare-dezvoltare. Drepturile de exploatare pe parcursul perioadei rămase de valabilitate a brevetului, îi vor fi necesare firmei B pentru a face investițiile considerabile de care este nevoie, iar firma A nu are propriile resurse de comercializare. Este deci improbabil ca acordul să restrângă concurența.

Anexă

LA CAP. III

EXEMPLE

Producția în comun

Urmatoarele doua exemple se referă la cazuri ipotetice, care au generat probleme privind concurența pe piața relevantă a produselor fabricate în comun, în baza unui acord.

Exemplul 1

Situația: Doi furnizori A și B, ai unui produs chimic de bază, au hotărât să construiască o unitate de producție nouă, controlată de către o societate în comun. Această unitate de producție va realiza aproape 50% din volumul producției lor totale. Produsul X este un produs omogen și nu se poate substitui cu alte produse, adică are piața sa relevantă distinctă. Piața este aproape stabilă. Părțile nu și-au propus să crească volumul total al producției, dar au închis două fabrici vechi a căror producție a fost preluată de noua unitate de producție. Atât producătorul A cât și producătorul B dețin câte o cota de piață de 20%. Pe piața mai activează încă alți trei furnizori importanți, având fiecare câte un segment de piață de 10-15%, precum și alți câțiva furnizori mai mici.

Analiza: Este foarte probabil ca această societate în comun să aibă efecte asupra comportamentului concurențial al părților la acord, deoarece prin cooperare ar dobândi o putere de piață considerabilă, dacă nu chiar o poziție dominantă. Efectele de restricționare pe piață pot fi deosebit de periculoase. În această situație, este foarte puțin probabil ca efectele pozitive ale câștigurilor în eficiență să prevaleze asupra afectelor negative de restricționare, datorită faptului că nu este de așteptat o creștere a volumului producției.

Exemplul 2

Situația: Doi furnizori A și B înființează, pe aceeași piață ca în exemplul de mai sus, o societate în comun de producție. Societatea în comun va produce, de asemenea, 50% din volumul total de producție al părților. Producătorul A și producătorul B dețin, fiecare, câte o cota de piață de 15%. Pe piața mai activează încă trei agenți economici: Producătorul C, cu o cota de piață de 30%, producătorul D cu o cota de piață de 25% și producătorul E cu o cota de piață de 15%. Producătorul B are deja o unitate de producție în comun cu producătorul E.

Analiza: În acest caz piața se caracterizează printr-un număr foarte mic de producători și printr-o structură aproape simetrică. Societatea în comun creează o legătură suplimentară între producători. Cooperarea dintre A și B va duce, "de facto", la majorarea gradului de concentrare a pieții și la adâncirea legăturilor dintre E și grupul format de A și B. Este foarte probabil ca această cooperare să aibă efecte de restricționare pe piața deloc neglijabile, iar câștigurile în eficiență să nu fie semnificative, ca și în cazul precedent.

Exemplul 3 se referă de asemenea, la piața relevantă a unui produs rezultat dintr-o fabricație în comun, dar demonstrează că și alte criterii de evaluare pot fi la fel de importante ca și cota de piață (acest caz se referă la opțiunea de a produce cu forțe proprii un input producție captivă - sau de a-l achiziționa de la alt agent economic, prin cooperare - producția necaptivă).

Exemplul 3

Situația: Agenții economici A și B au înființat o societate în comun de producție, prin restructurarea unităților de producție existente, pentru fabricarea produsului intermediar X. Societatea în comun vinde produsul X, exclusiv agenților economici A și B. Societatea în comun produce 40% din producția de X a agentului economic A și 50% din producția de X a agentului economic B. A și B sunt atât utilizatori captivi ai produsului X cât și furnizori pe piața necaptivă. Pe piața totală a produsului X, agentul economic A deține o cota de piață de 10%, agentul economic B, 20% iar societatea în comun 14%. Totuși, pe piața necaptivă, agentul economic A deține o cota de 25% iar agentul economic B, 35%.

Analiza: Deși părțile la acord dețin cote importante pe piața necaptivă, cooperarea nu va putea elimina concurența efectivă pe piața produsului X, dacă trecerea de la producția captivă la cea necaptivă se face cu costuri mici. Cu toate acestea, doar o schimbare rapidă va contracara cota de piață foarte mare de 60%. Altfel, această producție în comun va crea probleme de concurență serioase, care nu vor putea fi contrabalansate de beneficiile economice semnificative obținute.

Exemplul 4 se referă la o cooperare în fabricarea unui produs intermediar important, cu efecte pe piața din aval.

Exemplul 4

Situația: Agenții economici A și B vor înființa o societate în comun pentru fabricarea produsului intermediar X. Ei vor închide capacitățile lor de producție care fabricau produsul X, urmând să-și acopere necesarul de produse X, exclusiv de la societatea în comun. Costurile de producție pentru realizarea produsului intermediar X reprezintă 50% din costurile totale pentru realizarea produsului finit Y. Pe piața produsului Y, A și B dețin fiecare câte o cota de 20%. Pe piața, mai activează încă doi furnizori importanți ai produsului Y, fiecare cu o cota de piață de 15%, precum și câțiva concurenți mici.

Analiza: În acest caz, costurile în comun sunt mari; în plus, părțile la acord vor dobândi, prin cooperare, o poziție importantă pe piață. Cazul ridică probleme importante de concurență, iar analiza și evaluarea sunt similare celor din exemplul 1, deși în acest caz cooperarea are loc pe piața din amonte.

Specializare reciprocă

Exemplul 5

Situația: Atât agentul economic A cât și agentul economic B produc și livrează produsele omogene X și Y, aparținând unor piețe diferite. Cotele de piață ale agentului economic A sunt următoarele: pe piața produsului X, 28% iar pe piața produsului Y, 10%. Cotele de piață ale agentului economic B sunt următoarele: pe piața

produsului X, 10% iar pe piața produsului Y, 30%. Pentru atingerea economiilor de scară, agenții economici au încheiat un acord de specializare reciprocă, în baza căruia agentul economic A va produce în viitor doar produsul X, iar agentul economic B va produce în viitor doar produsul Y. Ei au convenit livrarea încrucișată, astfel încât amândoi să rămână pe piață, ca furnizori. Având în vedere că produsele sunt omogene, costurile de distribuție sunt mici. Pe piața mai activează încă doi furnizori-producători, având fiecare câte 15% din piață, restul furnizorilor detinând 5-10% din piață.

Analiza: Având în vedere că rămân separate doar costurile de distribuție, care sunt relativ mici, costurile în comun sunt extrem de ridicate. În consecință, cota de piață rămasă deschisă concurenței rămâne foarte mică. Prin coordonarea comportamentului lor părțile dobândesc, atât pe piața produsului X, cât și pe piața produsului Y, poziții importante. În plus, se poate aprecia că, în timp, volumul livrarilor agentului economic A de produse Y și al agentului economic B de produse X se vor diminua. Cazul creează probleme serioase de concurență, care nu pot fi compensate de atingerea economiilor de scară.

Scenariul se poate schimba, dacă produsele X și Y sunt eterogene, ceea ce determină costuri de marketing și distribuție foarte mari (de ex. 65-70% din costurile totale). În plus, dacă pentru creșterea vânzărilor, oferta trebuie să cuprindă gama completă de produse diferențiate, este mică probabilitatea ca una, sau ambele părți la acord, să nu mai livreze pe piața produsul X și/sau Y. Într-un astfel de scenariu pot fi îndeplinite condițiile de excepție (cu condiția ca economiile de scară să fie semnificative), chiar dacă cotele de piață sunt mari.

Acord de subcontractare încheiat între concurenți

Exemplul 6

Situația: Agenții economici A și B sunt concurenți pe piața produsului finit X. Agentul economic A deține o cotă de piață de 15%, iar B o cotă de piață de 20%. Amandoi sunt, de asemenea, producători ai produsului intermediar Y, care este un input pentru realizarea produsului X, dar este utilizat și la realizarea altor produse. Costurile pentru realizarea produsului Y reprezintă 10% din costurile pentru realizarea produsului X. Agentul economic A fabrică produsul Y doar pentru consumul său propriu, iar agentul economic B îl vinde și unor terțe părți. Cota agentului economic B pe piața produsului Y este de 10%. Între A și B se încheie un acord de subcontractare, în baza căruia agentul economic A va cumpăra 60% din necesarul său de produse Y, de la B. El va continua să-și producă 40% din necesarul său de produse Y, pentru a nu pierde dreptul de utilizare a know-how-ului pentru produsul Y.

Analiza: Având în vedere că agentul economic A fabrică produsul Y doar pentru consumul intern, trebuie, în primul rând, analizată posibilitatea ca acesta să între pe piața vânzărilor de produse Y către terțe părți. Dacă nu există această posibilitate, atunci acordul nu restricționează concurența pe piața produsului Y. Având în vedere că, în baza acordului, costurile în comun sunt mici, este de asemenea, mică probabilitatea să apară efecte pe piețele riverane pieței produsului X.

Dacă agentul economic A poate fi considerat un potențial intrant pe piața vânzărilor produsului Y către terțe părți, va trebui avută în vedere poziția agentului economic B pe piața produsului Y. Deoarece cota de piață a agentului economic B este mică, rezultatul analizei nu se va schimba.

Anexă

LA CAP. IV

EXEMPLE

Exemplul 1

Mai mulți fabricanți de automobile convin să cumpere în comun produsul X. Achizițiile lor combinate de produs X reprezintă 15 buc. Toate vânzarile de X către fabricanții de automobile reprezintă 50 buc. Totuși, X este vândut și fabricanților de alte produse, în afară de autovehicule. Toate vânzarile de X reprezintă 100 buc. Astfel, cota de piață (de achiziție) a grupului este de 15%.

Exemplul 2

Situația: Doi fabricanți, A și B, decid să cumpere împreună componenta X. Aceștia sunt concurenți pe piața de vânzare. Împreună, achizițiile lor de componenta X reprezintă 35% din piața geografică relevantă a componentei X. Există alți 6 fabricanți (concurenții fabricanților A și B de pe piața lor de vânzare) care dețin restul de 65% din piața de achiziție; unul are 25%, iar ceilalți mult mai puțin. Structura ofertei este destul de concentrată având 6 furnizori de componenta X, doi cu câte un segment de piață de 30%, iar restul cu segmente între 10% și 15% (HHI 2300-2500). Pe piața vânzărilor, A și B ajung la un segment de piață comun de 35%.

Analiza: Datorită puterii părților pe piața de vânzare, beneficiile posibilelor economii de costuri nu pot fi transferate mai departe la consumatorii finali. Mai mult, achiziția în comun va genera probabil o creștere a costurilor concurenților mai mici ai părților, pentru că furnizorii puternici își recuperează reducerile de pret pentru acest grup prin creșterea prețurilor la clienții mai mici. Rezultatul poate fi creșterea concentrării pe piața din aval. În plus, cooperarea poate duce la alte concentrări la nivelul furnizorilor, pentru că cei mici, care poate lucrează deja

aproape sau sub scara optima minima, vor fi falimentati dacă nu continua să-și reducă preturile. Aceasta situație provoacă probabil o restrângere semnificativă a concurenței care nu poate fi depășită, ca importanța, de câștigurile în eficiența din unirea volumului.

Exemplul 3

Situația: 150 de mici detailisti încheie un acord de constituire a unei organizații mixte de achiziții. Aceștia sunt obligați să cumpere, prin intermediul organizației, un volum minim, care reprezintă cca. 50% din totalul costurilor fiecărui detailist. Detailistii pot cumpara, prin intermediul organizației, mai mult decât volumul minim și pot face achiziții și în afara cooperării. Ei au o cota de piață comună de 20% atât pe piața de achiziții cât și pe piața de vânzări. A și B sunt cei doi concurenți majori, A detinând un segment de 25% pe fiecare din piețele respective, iar B 35%. ceilalți concurenți mai mici au decis să se constituie și ei într-un grup de achiziții în comun. Cei 150 de detailisti realizează economii de scară prin combinarea unui volum semnificativ și a sarcinilor de achiziții.

Analiza: Detailistii pot atinge un nivel ridicat al costurilor comune, dacă achiziționează împreună un volum mai mare decât cel minim convenit. Împreună au însă o poziție medie pe piața achizițiilor și a vânzărilor. În plus, cooperarea generează unele economii de scară.

Acest tip de cooperare este de regulă exceptat.

Exemplul 4

Situația: Două rețele de supermagazine încheie un acord de achiziție în comun a produselor care reprezintă cca. 50% din totalul costurilor lor. Pe piețele de achiziții relevante ale diverselor categorii de produse, părțile au segmente între 20% și 40%, iar pe piața relevantă de vânzări (presupunând că este implicată o singură piață geografică) ating 40%. Pe piețele de achiziții mai există alți cinci detailisti importanți, fiecare cu cote între 10 și 15%. Nu este probabilă intrarea pe piață.

Analiza: Aceasta înțelegere de achiziții în comun va avea efect asupra comportamentului concurențial al părților, pentru că prin cooperare, acestea vor dobândi o putere pe piața semnificativă. Situația este valabilă mai ales când intrarea pe piață este slabă. Stimulentul de a-și coordona comportamentul este mai mare când costurile sunt asemănătoare. Adaosurile comerciale similare ale părților vor fi un stimulent în plus pentru părți, de a practica aceleași prețuri. Chiar dacă eficiențele sunt produse prin cooperare, acordul nu va fi exceptat din cauza nivelului ridicat al puterii pe piață.

Exemplul 5

Situația: Micile cooperative încheie un acord de constituire a unei organizații în comun de achiziții. Ele sunt obligate să cumpere un volum minim prin intermediul organizației. Părțile pot cumpara peste volumul minim prin intermediul organizației, dar pot achiziționa și în afara cooperării. Fiecare parte are o cota totală de piață de 5% pe fiecare piață, de achiziții și de vânzare, ceea ce înseamnă un segment combinat de 25%. Mai există încă doi detailisti importanți, fiecare cu cote între 20-25%, precum și o serie de mici detailisti cu cote sub 5%.

Analiza: Înființarea organizației de achiziții în comun va conferi părților o poziție, atât pe piața achizițiilor, cât și pe cea a vânzărilor, care să le permită să concureze cu cei doi detailisti majori. De altfel, prezenta acestor doi concurenți cu niveluri similare ale poziției pe piață va duce la transmiterea eficiențelor acordului, către consumatori. În acest scenariu, acordul se exceptează.

Anexă

LA CAP. V

EXEMPLE

Exemplul 1

Situația: 5 mici fabricanți de produse alimentare, fiecare cu un segment de piață de 2% din totalul pieței produselor alimentare, convin asupra următoarelor: să-și combine facilitățile de distribuție, să comercializeze sub aceeași denumire a mărcii și să-și vândă produsele la același preț. Aceasta presupune investiții semnificative în depozitare, transport, publicitate, forța de marketing și de vânzare. În acest mod, s-a redus semnificativ baza de cost, care reprezintă, de regulă, 50% din prețul la care vând, și totodată, părților li s-a creat posibilitatea de a oferi un sistem de distribuție mai rapid și mai eficient. Clienții producătorilor de bunuri alimentare sunt marile rețele de detailisti.

Piața este dominată de trei grupuri de firme multinationale de produse alimentare, fiecare detinând 20% din piață. Restul pieței este acoperit de mici producători independenți. Gama de produse a părților la acord se suprapune în unele domenii semnificative, dar pe nici o piață de produse segmentul lor combinat nu depășește 15%.

Analiza: Acordul implică fixarea prețurilor și deci intra sub incidența art. 5 alin. (1), chiar dacă părțile la acord nu pot fi considerate a avea putere pe piață. Dar integrarea activităților de marketing și distribuție se dovedește a crea eficiențe semnificative care sunt benefice pentru clienți atât din punctul de vedere al oferirii unui serviciu îmbunătățit cât și al reducerii costurilor. Problema este, deci, dacă acordul este acceptabil în temeiul art. 5 alin. (2). Pentru soluționarea acestei probleme, trebuie să se stabilească dacă fixarea prețurilor este indispensabilă pentru integrarea celorlalte funcții de marketing și pentru atingerea beneficiilor economice. În acest caz, fixarea prețurilor poate fi considerată indispensabilă, deoarece clienții - marile lanțuri de detailisti - nu vor să opereze cu multe

prețuri diferite. Fixarea prețurilor este de asemenea indispensabilă, deoarece scopul - o marcă de produse comună - poate fi atins în mod credibil numai dacă, sunt standardizate toate aspectele comercializării, inclusiv prețul. Deoarece părțile nu au putere pe piață, iar acordul creează eficiențe semnificative, acesta este compatibil cu art. 5.

Exemplul 2

Situația: 2 producători de rulmenți, având fiecare o cota de piață de 5%, creează o societate în comun de vânzări care le va comercializa produsele, va stabili prețurile și va repartiza comenzile firmelor mama. Acestea își rezervă dreptul de a vinde în afara acestei structuri. Livrările către clienți continuă să se facă direct, de la fabricile firmelor mama. Părțile pretind că acest lucru va crea eficiență, deoarece forța comună de vânzare poate prezenta și livra produsele părților în același timp, la același client, eliminându-se astfel suprapunerea inutilă a eforturilor de vânzare. În plus, societatea în comun va repartiza comenzile fabricii celei mai apropiate, în măsura posibilului, reducând deci cheltuielile de transport.

Analiza: Acordul presupune fixarea prețurilor și, astfel, se încadrează la art. 5 alin. (1), chiar dacă părțile din acord nu pot fi considerate că având putere pe piață. Nu este exceptabil în sensul art. 5 alin. (2) deoarece eficiențele pretinse se referă numai la reduceri de costuri generate de eliminarea concurenței dintre părți.

Exemplul 3

Situația: 2 producători de bauturi răcoritoare activează pe două piețe geografice diferite. Fiecare, detine o cota de piață de 20% pe piața sa locală. Ei convin să-și distribuie reciproc produsele, pe piețele geografice respective. Ambele piețe sunt dominate de un mare producător multinational de răcoritoare, cu un segment de piață de 50% pe fiecare piață.

Analiza: Acordul se încadrează la art. 5 alin. (1), dacă părțile pot fi considerate concurenți potențiali. Pentru a răspunde la această întrebare, este necesară o analiză a barierelor la intrare pe piețele geografice respective. Dacă părțile ar fi putut intra una pe piața celeilalte în mod independent, atunci acordul lor ar elimina concurența dintre ele. Totuși, chiar dacă nivelul cotelor de piață ale părților arată că dețin o oarecare putere pe piață, analiza structurii pieței ilustrează că acordul nu elimină concurența dintre ele. În plus, acordul de distribuție reciprocă este în beneficiul clienților deoarece crește opțiunile pe fiecare piață geografică. Acordul ar putea fi, deci, exceptat chiar dacă s-ar considera că restrânge concurența.

Anexă

LA CAP. VI

EXEMPLE

Exemplul 1

Situația: Un număr de fabricanti de videocasete convin să elaboreze o marcă sau un standard de calitate, pentru a indica faptul că videocasetă îndeplinește anumite specificații tehnice minime. Fabricanții au libertatea de a produce videocasete care nu se conformează standardului, iar standardul este disponibil gratuit pentru ceilalți întreprinzători.

Analiza: Dacă acordul nu restrânge concurența în alt mod, în acest caz art. 5 alin. (1) din lege nu este încălcat deoarece participarea la stabilirea standardului este nerestricționată și transparentă, iar acordul de standardizare nu prevede obligativitatea respectării standardului. Dacă părțile ar fi convenit să producă doar videocasete conforme cu noul standard, acordul ar fi limitat dezvoltarea tehnicii și ar fi împiedicat părțile să vândă produse diversificate, ceea ce ar fi încălcat art. 5 alin. (1) din lege.

Exemplul 2

Situația: Un grup de concurenți activi pe diverse piețe, care sunt interdependente, în sensul că produsele trebuie să fie compatibile, concurenți care dețin peste 80% din piețele relevante, convin să conceapă în comun un standard nou, care să fie introdus la concurența cu alte standarde deja prezente pe piață, aplicate pe scară largă de concurenții lor. Diversele produse conforme cu noul standard nu vor fi compatibile cu standardele existente. Din cauza investițiilor semnificative, necesare convertirii producției și menținerii ei în cadrul noului standard, părțile convin să lanseze pe piață un anumit volum de produse conforme cu noul standard, pentru a crea așa numita "masă critică" pe piață. Ele convin de asemenea, să-și limiteze nivelul producției individuale, care nu se conformează standardului, la nivelul din anul precedent.

Analiza: Datorită puterii de piață a părților și restrângerii producției, acest acord, se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege și nu va îndeplini condițiile de la alin. (2), decât dacă va da posibilitatea accesului nediscriminatoriu și în condiții rezonabile la informațiile tehnice respective al celorlalți furnizori care doresc să concureze.

Anexă

LA CAP. VII

EXEMPLU

Situația: Aproape toți producătorii și importatorii unui anumit aparat de uz casnic (de exemplu, mașini de spălat) convin, cu încurajarea unui organism public, să nu mai fabrice sau să importe produse care nu sunt conforme cu anumite criterii de mediu (de exemplu, eficiența energetică). Împreună, părțile dețin 90% din piața. Produsele, care vor fi astfel eliminate treptat de pe piața reprezintă un procent semnificativ din totalul vânzărilor. Ele vor fi înlocuite cu produse care nu ridică probleme de mediu, dar și mai scumpe, în același timp. În plus, acordul reduce în mod indirect nivelul de producție al tertelor părți, (de exemplu, furnizorii de energie electrică, furnizorii de componente înglobate în produsele eliminate treptat).

Analiza: Acordul conferă părților control asupra producției și importurilor individuale și privește un procent apreciabil din vânzarile și nivelul de producție al acestora, reducând totodată, și nivelul de producție al tertilor. Posibilitățile de alegere ale consumatorilor, care se axează parțial și pe caracteristicile de mediu ale produsului se vor reduce, iar prețurile probabil, vor crește. Prin urmare, acordul se încadrează la art. 5 alin. (1) din lege. Implicarea autorității publice este irelevantă pentru această evaluare.

Pe de altă parte, produsele noi sunt mai avansate tehnic și, reducând o problemă, de mediu vizată indirect (emisia de la producerea de electricitate), nu creează și nu măresc în mod inevitabil o altă problemă de mediu (de exemplu, consumul mare de apă, utilizarea detergenților). Contribuția netă la îmbunătățirea situației de mediu cantărește, pe ansamblu, mai mult decât creșterea costurilor. În plus, cumpărătorii individuali ai produselor mai scumpe vor recupera rapid creșterile de cost deoarece produsele care nu ridică probleme de mediu au costuri de operare mai scăzute. Alte alternative la acord se dovedesc a fi mai puțin sigure și eficiente în ceea ce privește realizarea aceluiași beneficii nete. Diversele mijloace tehnice sunt disponibile din punct de vedere economic părților, în vederea fabricării produselor care sunt conforme cu caracteristicile de mediu convenite, iar concurența se va păstra pentru alte caracteristici ale produsului. Prin urmare, condițiile de exceptare în temeiul art. 5 alin. (2) din lege sunt indeplinite.
