

Conf. univ. dr. Ioan Lazăr

Facultatea de Drept și Științe Sociale,
Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia

Avocat în Baroul Alba

**Măsurile financiar-fiscale și politica
Uniunii Europene
în domeniul ajutoarelor de stat**

Editura
Stamangiu
2018

3. Necesitatea unei analize temeinice a comportamentelor anticoncurențiale în Dreptul Uniunii Europene

În contextul unei economii de piață libere, fiecare întreprindere dispune de dreptul inalienabil de a-și dezvolta propriul potențial economic, prin atingerea obiectivelor antreprenoriale personale. Scopul este evident, acela al atragerii consumatorilor către produsele și/sau serviciile oferite de către întreprinderea în cauză. Necesitățile, dorințele și așteptările consumatorilor diferă însă semnificativ, iar întreprinderile active pe o anumită piață se concurează în vederea oferirii bunurilor și serviciilor lor la prețul și calitatea care corespunde în cea mai mare măsură exigențelor unui segment cât mai mare de piață^[1].

Menținerea concurenței conferă cea mai bună valoare pentru banii consumatorilor, prin aceea că asigură supraviețuirea în circuitul economic al firmelor care oferă bunurile sau serviciile la cel mai bun raport preț/calitate posibil și contribuie la dispariția de pe piață a întreprinderilor ineficiente din punct de vedere economic care nu reușesc să își îmbunătățească produsele și serviciile pentru a rămâne pe piață. Consecințele procesului concurențial sunt astfel cât se poate de benefice pentru societate, ele materializându-se în progresul tehnologic și economic, în calitatea și varietatea crescută a produselor oferite consumatorilor pe un preț avantajos^[2].

Acțiunile concertate (înțelegerile între întreprinderi^[3], concentrările economice^[4]), precum și cele unilaterale (abuzul de

[1] I. LAZĂR, L. LAZĂR, *Studiu de drept comparat ...*, loc. cit., p. 63.

[2] *Idem*, p. 63-64.

[3] Avem în vedere aici înțelegerile dintre întreprinderi care au ca obiect sau ca efect restrângerea concurenței pe piață, printre altele, prin: fixarea directă sau indirectă a prețului de cumpărare sau de vânzare a produselor; împărțirea piețelor între participanții la înțelegere; limitarea sau controlul producției ori a dezvoltării tehnologice; crearea unui dezavantaj concurențial pentru partenerii comerciali, prin aplicarea unor condiții diferite unor tranzacții similare.

[4] Operațiunile de fuziune sau de achiziție între întreprinderi care duc la restrângerea concurenței pe piață, de exemplu, prin eliminarea unui concurent pe piață, prin crearea unei poziții dominante etc.

poziție dominantă^[1]) ale întreprinderilor pot însă să reducă intensitatea concurenței între întreprinderi și, implicit, să reducă sau chiar să înlăture beneficiile pe care le-am menționat mai sus^[2].

Studierea dreptului Uniunii Europene în domeniul concurenței face necesară o analiză a noțiunilor relevante în materie, oferite de către politica Uniunii Europene, în domeniul concurenței, și de însăși dreptul european al concurenței, cu domeniile principale de reglementare ale acestuia: înțelegerile anticoncurențiale, abuzul de poziție dominantă, ajutoarele de stat, operațiunile de concentrare economică între întreprinderi și întreprinderile publice.

Politica de concurență a Uniunii Europene se concentrează pe lupta împotriva înțelegerilor anticoncurențiale între întreprinderile care activează pe piața internă a Uniunii Europene, prevenirea abuzului de putere de piață de către întreprinderile dominante în orice sector sau stat membru, pe controlul ajutoarelor de stat acordate în favoarea sectoarelor și întreprinderilor care riscă să denatureze concurența, pe analiza concentrărilor economice propuse etc^[3].

^[1] Practicile de afaceri unilaterale care au ca efect menținerea sau întărirea poziției întreprinderilor cu o putere de piață semnificativă, în măsura în care acestea creează efecte negative nete pentru consumatori. Exemplele de comportamente vizează practici de afaceri, precum prețurile excesive sau dimpotrivă prețurile de ruinare, discriminarea între clienți sau consumatori prin intermediul prețurilor, rabaturile condiționate de o obligație de exclusivitate, vânzarea legată a produselor, refuzul de furniza facilități esențiale etc.

^[2] I. LAZĂR, L. LAZĂR, *Studiu de drept comparat...*, op. cit., p. 64.

^[3] În acest context, am considerat necesară, atât o analiză a evoluției politicii Uniunii Europene în domeniul concurenței, cât și a instituțiilor implicate în elaborarea și aplicarea acestor politici: Parlamentul European, Consiliul European, Consiliul Uniunii Europene, Comisia Europeană, Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Banca Centrală Europeană, Curtea de Conturi, Comitetul Economic și Social, autoritățile naționale din domeniul concurenței, instanțele naționale și Rețeaua Europeană de Concurență. A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, op. cit., p. 21 și 128-134.

Ab initio, un studiu complet al comportamentelor anticoncurențiale în sens restrâns (antitrust) face necesară o analiză a politicii de concurență dintr-o perspectivă evolutivă, care să reflecte tendințele actuale ale acesteia.

În contextul acestui demers introductiv reținem faptul că dezvoltarea politicii moderne a Uniunii Europene în domeniul concurenței are loc începând cu martie 1957, odată cu semnarea Tratatului de la Roma. Articolul 3 lit. g) TCEE menționează printre obiectivele fundamentale ale Uniunii, „*instituirea unui sistem care asigură nedistorsionarea concurenței pe piața comună*”. Tratatul reglementa sancționarea *acordurilor anticoncurențiale între întreprinderi* (art. 85 TCEE) și *abuzul de poziție dominantă* (art. 86 TCEE). La acel moment, au fost instituite și unele prevederi referitoare la sancționarea comportamentelor anticoncurențiale ale întreprinderilor publice (art. 90 TCEE) și a ajutoarelor de stat (art. 92 TCEE)^[1]. Prevederile Tratatului de la Roma s-au dovedit a fi deosebit de trainice, dacă avem în vedere faptul că acestea au rămas în mare parte neschimbate până în prezent.^[2]

Dacă *începuturile politicii de concurență* (1958-1969) reflectă încercările de consolidarea temeliilor politicii din domeniul concurenței, a *doua etapă* (1970-1989) se concertează în sensul verificării prerogativelor Comisiei (care îi reveneau conform prevederilor art. 85 și art. 86 din TCEE). Remarcabilă este însă următoarea etapă, a *treia* (1990-2004) în care asistăm la o maturizare a politicii unionale în domeniul concurenței^[3].

^[1] A.S. PAPADOPOULOS, *The International Dimension of EU Competition Law and Policy*, Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 2010, p. 14.

^[2] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, op. cit., p. 81.

^[3] Intervalul de timp care acoperă aproape 15 ani de evoluție a politicii din domeniul concurenței, între intrarea în vigoare a Regulamentului privind controlul concentrărilor în august 1990 și 1 mai 2004, data intrării în vigoare a Regulamentului nr. 1/2003, urmată de adoptarea Regulamentului nr. 139/2004, revizuit, privind controlul concentrărilor și de extinderea Uniunii Europene de la 15 la 25 de state membre, marchează o perioadă de schimbare profundă

A patra etapă (2004-2014) vizează creșterea rolului politicii în domeniul concurenței a Uniunii Europene. Perioada debutează cu reformarea Strategiei Lisabona în cadrul reuniunii din primăvara anului 2005 a Consiliului European, ca urmare a criticilor aduse modului de realizare a obiectivelor ambițioase ale strategiei inițiale^[1]. În contextul crizei economice și al provocărilor reprezentate de aceasta, Strategia Lisabona a fost urmată de o nouă strategie pe termen lung a Uniunii Europene, Strategia Europa 2020^[2]. Noile obiective ambițioase incluse în noua strategie de creștere economică urmăresc să transforme economia europeană într-o „*economie inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii*”, cu asigurarea unui nivel ridicat de ocupare a forței de muncă, de productivitate și de coeziune socială și sprijinirea inovării, context în care *politicii Uniunii Europene din domeniul concurenței îi este atribuit un rol important în realizarea obiectivelor noii strategii*^[3].

După 2014, putem observa că pe planul aplicării normelor de concurență, atribuit *prevenirii și sancționării comportamentelor anticoncurențiale*, asistăm la: o creștere a cuantumului amenziilor aplicate în cazul constatării existenței comportamentelor anticoncurențiale care afectează comerțul din

care a reorganizat complet întreaga structură a dreptului material și procedural al concurenței în CE.

^[1] Reformarea Strategiei Lisabona era considerată necesară ținând cont de rezultatele nesatisfăcătoare înregistrate de Uniunea Europeană la începutul anilor 2000 în domeniul dezvoltării economice, al creării locurilor de muncă și al activităților de cercetare și dezvoltare, fapt care a contribuit la creșterea decalajelor existente între Statele Unite și UEM. A se vedea J. RODRIGUES (coord.), *Europe, Globalization and the Lisbon Agenda*, Ed. Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, 2009, p. 149-150.

^[2] A se vedea *Comunicarea Comisiei din 3 martie 2010 – Europa 2020: O strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii*, COM (2010) 2020 final, nepublicată în JO.

^[3] R. WHISH, *op. cit.*, p. 50.

A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene ...*, *op. cit.*, p. 81-86.

Uniune^[1]; la intensificarea investigațiilor sectoriale, în special în domeniul telecomunicațiilor, serviciilor financiare, a gazelor naturale și electricității^[2]; la implementarea cu un grad mai mare de succes a politicii de clemență, aplicată în cazul înțelegerilor anticoncurențiale încheiate între întreprinderi^[3]; folosirea pe cât posibil a metodelor angajamentelor asumate de întreprinderi la soluționarea cauzelor^[4]; extinderea aplicării abordării economice și în ceea ce privește analizarea comportamentelor abuzive^[5] ale întreprinderilor dominante etc.^[6]. Toate acestea pun în evidență importanța studiului comportamentelor anticoncurențiale prin prisma noilor tendințe existente în politica Uniunii Europene în domeniul concurenței.

3.1. Înțelegerile anticoncurențiale

Înțelegerile între producători – carteluri sau trusturi – tulbură funcționarea mecanismului liberei concurențe și pot să asigure, adeseori, acestora situațiuni privilegiate.

^[1] European Commission, *Report on Competition Policy 2008*, COM (2009) 374 final, Office for Official Publication of the European Union, Luxembourg, 2009.

^[2] European Commission, *Report on Competition Policy 2007*, Office for Official Publication of the European Union, Luxembourg, 2008.

^[3] European Commission, *Report on Competition Policy 2006*, Office for Official Publication of the European Union, Luxembourg, 2007.

^[4] A se vedea, pentru detalii, *Regulamentul (CE) nr. 622/2008 al Comisiei din 30 iunie 2008 de modificare a Regulamentului (CE) nr. 773/2004 în ceea ce privește desfășurarea procedurii de tranzaționare privind cartelurile*, JO L nr. 171 din 1 iulie 2008, p. 3-6, precum și *Comunicarea Comisiei privind desfășurarea procedurii de tranzaționare în vederea adoptării de decizii în temeiul art. 7 și art. 23 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului în cazurile privind cartelurile*, JO C nr. 167 din 2 iulie 2008, p. 1 și urm.

^[5] A se vedea, în acest sens, *Comunicare a Comisiei – Orientări privind prioritățile aplicării legii în combaterea practicilor de excludere abuzivă ale întreprinderilor dominante*, JO C nr. 45 din 24 februarie 2009, p. 7-20.

^[6] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene ...*, op. cit., p. 86.

Adaptarea între producție și consum prin jocul prețurilor, în liberă concurență, nu se realizează, de multe ori, decât cu dificultăți serioase și pierderi însemnate de muncă și capitaluri.

V.V. Bădulescu^[1]

Înțelegerile anticoncurențiale reprezintă cel mai important domeniu de intervenție al politicii Uniunii Europene în domeniul concurenței. Problematika înțelegerilor *anticoncurențiale* am analizat-o, în prealabil, în două studii publicate în revista „Pandectele Române”^[2], și pe care le-am îmbunătățit, cu o serie de modificări, în cuprinsul lucrării dedicate Dreptului Uniunii Europene în domeniul concurenței.

Ca și concept, înțelegerile anticoncurențiale reprezintă o formă de colaborare între întreprinderi, având ca scop reducerea presiunilor concurențiale existente pe piață care determină operatorii economici să inoveze și să îmbunătățească ofertele lor din perspectiva prețului solicitat, precum și a calității bunurilor și serviciilor oferite^[3]. Prezența strategiilor de afaceri anticoncurențiale poate afecta semnificativ modul de funcționare a pieței interne europene, aspect pentru care sancționarea înțelegerilor^[4] (sau a acordurilor^[5],

^[1] V.V. BĂDULESCU, *Tratat de politică comercială, comerț exterior și schimburi comerciale*, Ed. Scrisul Românesc SA, Craiova, 1945, p. 15.

^[2] Este vorba despre: I. LAZĂR, *Înțelegerile anticoncurențiale între întreprinderi în dreptul european al concurenței* (I), în P.R. nr. 5/2015, p. 15-50 și I. LAZĂR, *Înțelegerile anticoncurențiale între întreprinderi în dreptul european al concurenței* (II), în P.R. nr. 6/ 2015, p. 19-60.

^[3] A se vedea, pentru mai multe detalii, Comisia Europeană, *Politica în domeniul concurenței*, Ed. Oficiul pentru Publicații Oficiale ale Uniunii Europene, Luxemburg, 2014, p. 5.

^[4] Concept preferat de autori, precum: G. COMAN, *op. cit.*, 2011, p. 56; A. RĂȚOI, *Înțelegerile anticoncurențiale grave (hard-core) – caracteristici și efecte juridice*, în R.R.D.A. nr. 1/2013, p. 95-107.

^[5] Concept preferat de autori, precum: O. CĂPĂȚĂNĂ, *op. cit., passim*; I. LAZĂR, *Abuzul de poziție dominantă. Evoluții și perspective în dreptul european și național al concurenței*, Ed. C.H. Beck, București, 2013; O. MANOLACHE, *Tratat de drept comunitar*, ed. a 5-a, Ed. C.H. Beck, București, 2006, p. 324 și urm.

antantelor^[1], cartelurilor^[2], înțelegerilor monopoliste^[3]) anti-concurențiale reprezintă un domeniu major de intervenție al dreptului european al concurenței. Aserțiunea este susținută statistic, având în vedere faptul că de-a lungul timpului cauzele care au avut ca obiect analizarea înțelegerilor cu caracter anticoncurențial între întreprinderi au reprezentat peste 60% din practica decizională a Comisiei^[4].

Am pornit de la aspectul că principala reglementare privind sancționarea acordurilor anticoncurențiale între întreprinderi este dată de prevederile art. 101 TFUE (ex-art. 81 TCE). Conform primului alineat al art. 101 TFUE, *sunt incompatibile cu piața internă și, ca urmare, interzise acordurile între întreprinderi, deciziile asociațiilor de întreprinderi, precum și practicile concertate care pot afecta comerțul dintre statele membre și care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței pe piața internă*. Conform prevederilor alin. (2) al aceluiași articol, acordurile care se încadrează în criteriile menționate mai sus se sancționează cu nulitatea, cu excepția acordurilor, deciziilor asociațiilor de întreprinderi, respectiv a practicilor concertate care: ar contribui la îmbunătățirea producției sau distribuției de

^[1] Provenit din doctrina și jurisprudența franceză, termenul „antantă” este preferat de autori, precum E. MIHAI, *Dreptul concurenței*, Ed. All Beck, București, 2004 sau M.N. COSTIN, C.M. COSTIN, *Dicționar de dreptul afacerilor*, ed. a 2-a, Ed. Hamangiu, 2012, p. 67-69; C.M. COSTIN, *op. cit.*, care are în vedere lucrările unor autori francezi, precum: A. TERCINET, *Droit européen de la concurrence*, Ed. Montchrestien, Paris, 2000, p. 50; F. DEKEUWER-DÉFOSSEZ, E. BLARY-CLÉMENT, *Droit commercial (activités commerciales, commerçant, fond de commerce, concurrence, consommation)*, ed. a 9-a, Ed. Montchrestien, Paris, 2007, p. 454 și urm.

^[2] Expresia o regăsim în documentele oficiale elaborate de către Comisia Europeană care sunt disponibile în limba română.

^[3] Concept preferat de S. DELEANU, *Drept comunitar al afacerilor*, Ed. Servo-Sat, Arad, 2002, p. 162 și urm.

^[4] Pentru mai multe detalii privind datele statistice anuale ale cauzelor soluționate de către Comisia Europeană, a se vedea informațiile disponibile pe <http://ec.europa.eu/competition/ecn/statistics.html#1>.

produse ori la promovarea progresului tehnic sau economic; asigură consumatorilor o parte echitabilă din beneficiul obținut; nu impun întreprinderilor participante restricții care nu sunt indispensabile pentru atingerea obiectivelor menționate și nu oferă întreprinderilor posibilitatea de a elimina concurența de pe o parte semnificativă a pieței produselor în cauză^[1].

Interdicția prevăzută la art. 101 TFUE se aplică înțelegerilor între întreprinderi, indiferent de locul pe care aceștia îl ocupă în lanțul de producție. După acest din urmă criteriu, putem deosebi între^[2]:

- *înțelegeri orizontale*, care implică întreprinderi aflate la același nivel al lanțului de producție, cum ar fi cele născute între doi producători în scopul fixării prețului de vânzare;
- *înțelegeri verticale*^[3], care implică întreprinderi aflate la nivele diferite ale lanțului de producție, cum ar fi cele

^[1] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, op. cit., p. 86.

^[2] A se vedea E. KAMEOKA, *Competition Law and Policy in Japan and the EU*, Ed. Edward Elgar Limited, Cheltenham, 2014, p. 49.

^[3] Reținem în acest context faptul că *Regulamentul (CE) nr. 2790/1999 din 22 decembrie 1999 privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat categoriilor de acorduri verticale și practici concertate* (JO L nr. 336 din 29 decembrie 1999, p. 21-25, ed. specială în limba română, cap. 8, vol. I, p. 66-70) definea la art. 1 și art. 2 o categorie de acorduri verticale care pot fi privite ca satisfăcând în mod normal condițiile prevăzute la art. 81 alin. (3), care include acordurile verticale pentru cumpărarea ori vânzarea de bunuri sau servicii, atunci când acordurile sunt încheiate între întreprinderi neconcurente, între anumite întreprinderi concurente, ori de către anumite asociații de comercianți cu amănuntul; aceasta include, de asemenea, acorduri verticale care conțin dispoziții accesorii privind transferul sau utilizarea drepturilor de proprietate intelectuală; în sensul regulamentului, termenul „acorduri verticale” include practicile concertate corespunzătoare. *Regulamentul (CE) nr. 2790/1999* a fost abrogat de *Regulamentul (UE) nr. 330/2010 al Comisiei din 20 aprilie 2010 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri verticale și practici concertate*. Noul Regulament, în cuprinsul considerentului (3),

care se încheie între un producător și un distribuitor privind prețul de revânzare al produselor.

Analiza reglementărilor pe care le regăsim în dreptul primar al Uniunii Europene și în literatura de specialitate în domeniu ne-au permis să sesizăm *condițiile* care trebuie întrunite pentru ca anumite înțelegeri între întreprinderi să fie sancționate^[1]:

- să fie vorba despre *un acord, decizie a unei asociații de întreprinderi sau practică concertată* încheiată între întreprinderi;
- acordul, decizia asociației de întreprinderi sau practica concertată să aibă ca obiect sau ca efect *împiedicarea, restrângerea sau distorsionarea concurenței*^[2] pe piața comună sau pe o parte a acesteia^[3].

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

^[1] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, op. cit., p. 158-159.

^[2] În cuprinsul art. 101 alin. (1) sunt folosiți termeni diferiți sub aspect terminologic – *împiedicare, restrângere, distorsionare* –, dar aceste distincții sunt fără interes practic, formularea din Tratat acoperind toate atingerile aduse concurenței. A se vedea, în acest sens, S. DELEANU, op. cit., p. 175.

^[3] Prevederile legale sancționează înțelegerile chiar și în lipsa restrângerii efective a concurenței. Chiar și în situația în care rezultatul restrângerii concurenței nu s-a concretizat, înțelegerea poate fi sancționată. De asemenea, sancționarea unei înțelegeri între întreprinderi poate să aibă loc în ipoteza în care aceasta a produs restrângerea concurenței, fără însă ca întreprinderile participante să fi avut în vedere alterarea concurenței pe piață la momentul încheierii sau al implementării înțelegerii – S. DELEANU, op. cit., p. 175.

- acordul să aibă *efecte negative semnificative asupra concurenței*;
- acordul să fie *susceptibil să afecteze comerțul între statele membre*^[1].

Toate aceste condiții, mai sus enumerate cu caracter introductiv, au beneficiat de o analiză amplă în cuprinsul studiului nostru dedicat Dreptului Uniunii Europene în domeniul concurenței^[2]. Desigur, analiza noastră rămâne perfectibilă, domeniul de cercetare fiind deschis unor studii cu caracter exhaustiv, care se pot regăsi ca punct de plecare în expunerile noastre.

Tot astfel, enumerarea prevăzută de art. 101 alin. (1) TFUE cu privire la cele *cinci categorii de acorduri care, prin obiect sau efect, pot împiedica, restrânge sau denatura concurența*^[3] sunt:

- fixarea directă sau indirectă a prețurilor de cumpărare sau de vânzare sau a oricăror alte condiții de tranzacționare;
- limitarea sau controlarea producției, comercializării, dezvoltării tehnice sau a investițiilor;
- împărțirea piețelor sau a surselor de aprovizionare;
- aplicarea, în raporturile cu partenerii comerciali, a unor condiții inegale la prestații echivalente și crearea acestora, în acest fel, a unui dezavantaj concurențial;
- condiționarea încheierii contractelor de acceptarea de către parteneri a unor prestații suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzanțele comerciale, nu au legătură cu obiectul acestor contracte.

Acestea sunt sancționate cu nulitatea, conform art. 101 alin. (2) TFUE. Lista înțelegerilor anticoncurențiale sancționabile are doar un caracter exemplificativ, în care sunt evidențiate situații care pot afecta concurența, fără să indice un criteriu

^[1] Condiție îndeplinită în eventualitatea în care înțelegerile afectează libertatea comerțului între statele membre, într-un mod care ar putea să compromită realizarea obiectivelor pieței interne – A. JONES, B. SUFRIN, *op. cit.*, p. 185.

^[2] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, *op. cit.*, p. 160-185.

^[3] A.S. PAPADOPOULOS, *op. cit.*, p. 161.

general de identificare a comportamentelor anticoncurențiale^[1]. Pot exista și alte tipuri de comportamente care pot fi considerate anticoncurențiale, dar nici acestea nu pot fi reținute automat ca fiind anticoncurențiale în toate împrejurările^[2].

Acordurile între întreprinderi pot îmbrăca forma contractelor de concesiune, actelor constitutive ale societăților comerciale, tranzacțiilor^[3] sau chiar și a unei înțelegeri cu semnificație exclusiv morală. Nu prezintă relevanță calificarea juridică conferită acordului de către părți^[4], nici dacă acesta se încheie în formă scrisă sau verbală, public sau secret, semnat sau nu. Important este ca părțile să se oblige să aplice prevederile asupra cărora au convenit^[5].

Interdicția prevăzută la art. 101 alin. (1) TFUE are în vedere atât *înțelegerile orizontale*, cât și *înțelegerile verticale*^[6]. Cele două tipuri de înțelegeri prezintă diferențe semnificative, criteriul de distincție fiind poziția economică pe care întreprinderile le dețin în cadrul înțelegerii. Dacă într-un *acord orizontal* părțile se situează pe același palier al procesului economic, *acordurile verticale* presupun existența unei înțelegeri între întreprinderi aflate pe paliere economice distincte^[7]. Cele mai frecvente tipuri de acorduri verticale

^[1]R. KOCH, *Competition policy & law*, Ed. Longman, Londra, 1994, p. 107.

^[2]A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, *op. cit.*, p. 186-187.

^[3]C.J.C.E., Hotărârea din 27 septembrie 1988, cauza C-65/86, *Bayer AG și Maschinenfabrik Hennecke GmbH c. Heinz Süllhöfer*, în Culegere 1988, p. 5249.

^[4]C.J.C.E., Hotărârea din 15 iulie 1970, C-46/69, *Chemiefarma c. Comisiei Comunităților Europene*, în Culegere 1970, p. II-695-696, privitor la un *gentleman's agreement* pe care părțile au declarat că îl vor respecta și care a determinat angajarea răspunderii întreprinderii ce nu îl lua în considerare – S. DELEANU, *Drept comunitar al afacerilor*, Ed. Servo-Sat, Arad, 2002, p. 166, nota 5.

^[5]S. DELEANU, *op. cit.*, p. 166-167.

^[6]A.S. PAPADOPOULOS, *op. cit.*, p. 160-161.

^[7]A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, *op. cit.*, 2016, p. 189.

vizează: concesiunea^[1] sau distribuția exclusivă; distribuția selectivă; franciza sau aprovizionarea exclusivă^[2].

Înțelegerile orizontale, fiind încheiate între întreprinderi care acționează la același nivel al procesului economic (cum ar fi producătorii sau distribuitorii de mărfuri similare), sunt susceptibile să denatureze concurența^[3]. *Înțelegerile verticale*, în schimb, caracterizate prin faptul că unesc verigi situate la paliere economice diferite ale procesului economic (cum ar fi relația dintre producătorii și distribuitorii de mărfuri), pot să eficientizeze activitatea întreprinderilor implicate, să intensifice concurența pe piața relevantă, să determine îmbunătățirea calității produselor^[4]. Cu toate acestea, art. 101 alin. (1) TFUE se aplică inclusiv acordurilor verticale, deoarece concurența poate fi denaturată nu doar prin acordurile care o limitează între părți, ci și în situația în care este restrânsă concurența care s-ar putea exercita între una dintre părțile la acord și un terț. Or, astfel de efecte pot fi generate prin acordurile verticale^[5]. Controversa academică care dăinuie și în prezent în cazul acordurilor verticale se referă la măsura în care acestea

^[1] Contractul de concesiune este numit în dreptul UE, dar și în legislația română, *contract de distribuție exclusivă*, fiind convenția prin care furnizorul acceptă să vândă produsele sale unui singur distribuitor, în scopul revânzării într-un anumit teritoriu. A se vedea M. MOCANU, *Contractul de franciză*, Ed. C.H. Beck, București, 2008, p. 45.

^[2] Pentru mai multe detalii cu privire la aceste concepte, a se vedea, pe larg, I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, op. cit., p. 191-201.

^[3] Acordurile orizontale pot restrânge concurența în multiple feluri, cum ar fi: *caracterul exclusiv al acordului*, sens în care acesta limitează posibilitatea părților de a concura una cu cealaltă sau cu terți în calitate de operatori economici independenți sau de părți la alte acorduri concurente; *diminuarea considerabilă a independenței decizionale a întreprinderilor* participante la acord, prin afectarea activelor întreprinderilor participante sau, după caz, a intereselor financiare ale părților. A se vedea *idem*, p. 191.

^[4] E. MIHAI, *Dreptul concurenței*, Ed. All Beck, București, 2004, p. 91.

^[5] C.J.C.E., Hotărârea din 13 iulie 1966, cauzele conexe C-56/84 și C-58/64, *Établissements Consten S.à.R.L. and Grundig-Verkaufs-GmbH*

sunt sau nu nocive din punct de vedere economic^[1] și, de aici, există un dezacord în ce privește abordarea lor „corectă” în politica de concurență a Uniunii Europene. Unii autori consideră că acordurile verticale nu dăunează concurenței, cu excepția cazurilor în care întreprinderile producătoare participante la acord ar deține o putere de piață semnificativă, în timp ce alte opinii susțin că acordurile verticale pot genera o multitudine de efecte anticoncurențiale, fapt pentru care acestea ar trebui analizate de către autoritățile din domeniul concurenței^[2].

Prevenirea și sancționarea înțelegerilor anticoncurențiale are în vedere măsuri necesare pentru asigurarea funcționării optime a pieței interne. Aplicarea sancțiunilor presupune implicarea Comisiei și a instanțelor europene, iar la nivel național, pe cea a instanțelor naționale care se regăsesc adeseori nevoite să aplice dreptul european al concurenței alături de reglementările naționale specifice. Acestea pot îmbrăca forma măsurilor provizorii, a amenzilor administrative sau, după caz, a sancțiunilor de natură civilă sau în unele state, chiar a unor sancțiuni penale^[3]. Există însă și o politică de clemență acordată de către Comisie întreprinderilor implicate într-o înțelegere între întreprinderi care recunosc comportamentul anticoncurențial și furnizează probe în acest sens, imunitate totală la amenzi sau o reducere a amenzilor pe care aceasta

c. *Commission of the European Economic Community*, în *Culegere* 1966, p. II- 492-493; S. DELEANU, *op. cit.*, p. 167.

^[1] R. WHISH, *op. cit.*, p. 588-594; D. NEVEN, P. PAPADOPOULOS, P. SEABRIGHT, *Trawling for Minnows: European Competition Policy and Agreements between Firms* (Centre for Economic Policy Research), 1998; J. LEVER, S. NEUBAUER, *Vertical Restraints, Their Motivation and Justification*, în *European Competition Law Review*, vol. 7, 2000, p. 14 și urm.

^[2] A se vedea P. CRAIG, G. DE BURCA, *op. cit.*, p. 1032. Pentru mai multe detalii, a se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene ..., op. cit.*, p. 201-207.

^[3] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene..., op. cit.*, p. 214.

le-ar fi aplicat^[1]. Politica permite o reducere a duratei analizării cazului, economisind astfel resursele Comisiei^[2].

Acțiunile în despăgubire în cazul înțelegerilor anticoncurențiale se regăsesc în jurisprudența Curții de la Luxemburg^[3], potrivit căreia orice persoană fizică sau juridică care a suferit un prejudiciu, ca urmare a încălcării prevederilor dreptului european al concurenței, are dreptul la deplina compensare a prejudiciilor astfel suferite. Deși dreptul de obținere a despăgubirilor reprezintă un drept consacrat la nivelul jurisprudenței instanțelor europene, exercitarea acestuia este guvernată de prevederile dreptului procesual civil național^[4].

^[1] Totuși, în pofida recunoașterii comportamentului anticoncurențial, este posibil să i se refuze imunitatea la amenzi unei societăți care a obligat alte societăți să participe sau să rămână în cadrul unei înțelegeri, în cazul în care Comisia dispune deja de dovezi acumulate pe parcursul investigației și are un dosar solid împotriva părților. A se vedea Comisia Europeană, *Politica în domeniul concurenței*, Ed. Oficiul pentru Publicații al Uniunii Europene, Luxemburg, 2014, p. 5.

^[2] A se vedea I. LAZĂR, *Dreptul Uniunii Europene...*, op. cit., p. 221-224.

^[3] A se vedea, în acest sens, cauzele: C.J.C.E., Hotărârea din 20 septembrie 2001, cauza C-453/99, *Courage Ltd. c. Bernard Crehan*, în Culegere 2001, p. I-06297; C.J.C.E., Hotărârea din 13 iulie 2006, cauzele reunite C-295/04–298/04, *Vincenzo Manfredi c. Lloyd Adriatico Assicurazioni SpA ș.a.*, în Culegere 2006, p. I-06619; C.J.C.E., Hotărârea din 14 iunie 2011, cauza C-360/09, *Pfleiderer AG c. Bundeskartellamt*, în Culegere 2011, p. I-05161; C.J.C.E., Hotărârea din 6 iunie 2013, cauza C-536/11, *Bundeswettbewerbshörde c. Donau Chemie AG ș.a.*, publicată în Repertoriul electronic (Repertoriul general); C.J.C.E., Hotărârea din 5 iunie 2014, cauza C-557/12, *Kone AG ș.a. c. ÖBB-Infrastruktur AG*, nepublicată.

^[4] De menționat, că Directiva 2014/104/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 noiembrie 2014 privind anumite norme care guvernează acțiunile în despăgubire în temeiul dreptului intern în cazul încălcărilor dispozițiilor legislației în materie de concurență a statelor membre și a Uniunii Europene (JO L nr. 349 din 5 decembrie 2014, p. 1 și urm.) a încercat o primă armonizare a condițiilor în care se pot formula acțiunile în despăgubire în temeiul dreptului intern