Acest document are doar scop informativ și nu produce efecte juridice. Instituțiile Uniunii nu își asumă răspunderea pentru conținutul său. Versiunile autentice ale actelor relevante, inclusiv preambulul acestora, sunt cele publicate în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene și disponibile pe site-ul EUR-Lex. Aceste texte oficiale pot fi consultate accesând linkurile integrate în prezentul document.

►B

REGULAMENTUL (UE) 2022/720 AL COMISIEI

din 10 mai 2022

privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcţionarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate

(Text cu relevanţă pentru SEE)

(JO L 134, 11.5.2022, p. 4)

rectificat prin:

►C1 Rectificare, JO L 90155, 1.12.2023, p. 1 (2022/720)

▼B

REGULAMENTUL (UE) 2022/720 AL COMISIEI

din 10 mai 2022

privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcţionarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale şi practici concertate

(Text cu relevanţă pentru SEE)

Articolul 1

Definiţii

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

(a) „acord vertical” înseamnă un acord sau practică concertată convenit(ă) între două sau mai multe întreprinderi care acţionează fiecare, în sensul acordului sau al practicii concertate, la niveluri diferite ale lanţului de producţie sau de distribuţie, și care se referă la condiţiile în care părţile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii;

(b) „restricţie verticală” înseamnă restrângerea concurenţei într-un acord vertical care intră sub incidenţa articolului 101 alineatul (1) din tratat;

(c) „întreprindere concurentă” înseamnă un concurent real sau potenţial; „concurent real” înseamnă o întreprindere care își desfășoară activitatea pe aceeași piaţă relevantă; „concurent potenţial” înseamnă o întreprindere care, în lipsa acordului vertical, în mod realist și nu doar ca o simplă posibilitate teoretică, ar putea să realizeze, într-o perioadă scurtă de timp, investiţiile suplimentare necesare sau să suporte alte costuri necesare pentru a intra pe piaţa relevantă;

(d) „furnizor” se referă inclusiv la o întreprindere care furnizează servicii de intermediere online;

(e) „servicii de intermediere online” înseamnă servicii ale societăţii informaţionale în sensul articolului 1 alineatul (1) litera (b) din Directiva (UE) 2015/1535 a Parlamentului European și a Consiliului ([1]) care permit întreprinderilor să ofere bunuri sau servicii:

(i) altor întreprinderi, în vederea facilitării iniţierii de tranzacţii directe între aceste întreprinderi; sau

(ii) consumatorilor finali, în vederea facilitării iniţierii de tranzacţii directe între întreprinderile respective și consumatorii finali,

indiferent dacă tranzacţiile se încheie sau nu și de locul în care se încheie în final aceste tranzacţii;

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

▼B

(f) „obligaţia de neconcurenţă” înseamnă orice obligaţie directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului să nu producă, să nu cumpere, să nu vândă sau să nu revândă bunuri ori servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale sau orice obligaţie directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului să cumpere de la furnizor ori de la altă întreprindere desemnată de furnizor peste 80 % din achiziţiile sale totale de bunuri sau servicii contractuale și de bunuri și servicii substituibile pe piaţa relevantă, calculate pe baza valorii achiziţiilor sale realizate în anul calendaristic precedent sau, în cazul în care există o practică într-un anumit sector de activitate, pe baza volumului achiziţiilor sale realizate în anul calendaristic precedent;

(g) „sistem de distribuţie selectivă” înseamnă un sistem de distribuţie prin care furnizorul se obligă să vândă bunurile sau serviciile contractuale, direct sau indirect, numai anumitor distribuitori selectaţi pe baza unor criterii stabilite și prin care acești distribuitori se obligă să nu vândă aceste bunuri sau servicii unor distribuitori neagreaţi, pe teritoriul rezervat de către furnizor pentru aplicarea acestui sistem;

(h) „sistem de distribuţie exclusivă” înseamnă un sistem de distribuţie prin care furnizorul alocă un teritoriu sau un grup de clienţi exclusiv lui însuși ori unui număr maxim de cinci cumpărători și îi restricţionează pe toţi ceilalţi cumpărători de la vânzarea activă pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienţi exclusivi;

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

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

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

(l) „vânzări active” înseamnă vizarea în mod activ a clienţilor prin vizite, scrisori, e-mailuri, apeluri telefonice sau alte mijloace de comunicare directă ori prin publicitate și promovare direcţionate, offline sau online, de exemplu prin intermediul mass-mediei tipărite sau digitale, inclusiv al mass-mediei online, al serviciilor de comparare a preţurilor sau al publicităţii în motoarele de căutare care este direcţionată către clienţi din anumite teritorii sau către anumite grupuri de clienţi, exploatarea unui site web cu un domeniu de prim nivel care corespunde anumitor teritorii sau oferirea pe un site web a unor limbi care sunt utilizate în mod obișnuit în anumite teritorii, atunci când aceste limbi sunt diferite de cele utilizate în mod obișnuit pe teritoriul în care este stabilit cumpărătorul;

(m) „vânzări pasive” înseamnă vânzări efectuate ca răspuns la cereri nesolicitate din partea clienţilor individuali, inclusiv livrarea de bunuri sau servicii către client, fără ca vânzarea să fi fost iniţiată prin vizarea activă a unui anumit client, a unui anumit grup de clienţi sau a unui anumit teritoriu, și inclusiv vânzările rezultate din participarea la achiziţii publice sau din răspunsul la invitaţii private de participare la licitaţii.

▼B

(2) În sensul prezentului regulament, termenii „întreprindere”, „furnizor” și „cumpărător” includ întreprinderile asociate respective.

„Întreprinderi asociate” înseamnă:

(a) întreprinderi în care o parte la acord dispune, în mod direct sau indirect, de:

(i) mai mult de jumătate din drepturile de vot; sau

(ii) competența de a numi mai mult de jumătate din membrii consiliului de supraveghere, ai consiliului de administrație sau ai organismelor care reprezintă întreprinderea din punct de vedere juridic; sau

(iii) dreptul de a gestiona activitățile întreprinderii; sau

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

(c) întreprinderi în care o întreprindere menționată la litera (b) dispune, în mod direct sau indirect, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a); sau

(d) întreprinderi în care o parte la acord, împreună cu una sau mai multe dintre întreprinderile menționate la literele (a), (b) sau (c), ori în care două sau mai multe dintre acestea din urmă dispun în comun de drepturile sau competențele enumerate la litera (a); sau

(e) întreprinderi în care drepturile sau competențele enumerate la litera (a) sunt deținute în comun de:

(i) părțile la acord sau întreprinderile asociate respective ale acestora menționate la literele (a)-(d); sau

(ii) una sau mai multe dintre părțile la acord sau una sau mai multe dintre întreprinderile asociate ale acestora menționate la literele (a)-(d) și una sau mai multe părți terțe.

Articolul 2

Exceptare

(1) În temeiul articolului 101 alineatul (3) din tratat și sub rezerva dispozițiilor prezentului regulament, articolul 101 alineatul (1) din tratat nu se aplică acordurilor verticale. Această exceptare se aplică în măsura în care asemenea acorduri conțin restricții verticale.

(2) Exceptarea prevăzută la alineatul (1) se aplică acordurilor verticale încheiate între o asociație de întreprinderi și un membru individual sau între o astfel de asociație și un furnizor individual, doar dacă toți membrii asociației sunt comercianți cu amănuntul de bunuri și dacă niciun membru individual al asociației, împreună cu întreprinderile sale asociate, nu realizează o cifră de afaceri anuală totală care depășește 50 de milioane EUR. Acordurile verticale încheiate între asemenea asociații intră sub incidența prezentului regulament, fără a aduce atingere aplicării articolului 101 din tratat acordurilor orizontale încheiate între membrii asociației sau deciziilor adoptate de asociație.

▼B

(3) Exceptarea prevăzută la alineatul (1) se aplică acordurilor verticale care conţin dispoziţii care se referă la cesionarea către cumpărător sau la utilizarea de către cumpărător a drepturilor de proprietate intelectuală, cu condiţia ca aceste dispoziţii să nu constituie obiectul principal al acordurilor respective și să fie direct legate de utilizarea, vânzarea sau revânzarea de bunuri sau servicii de către cumpărător sau clienţii acestuia. Exceptarea se aplică dispoziţiilor respective, cu condiţia ca, în ceea ce privește bunurile sau serviciile contractuale, dispoziţiile să nu conţină restrângeri ale concurenţei având același obiect ca cel cuprins în restricţiile verticale care nu sunt exceptate în temeiul prezentului regulament.

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

(a) furnizorul își desfășoară activitatea la nivelul din amonte în calitate de producător, importator sau comerciant cu ridicata și la nivelul din aval în calitate de importator, comerciant cu ridicata sau comerciant cu amănuntul de bunuri, în timp ce cumpărătorul este un importator, un comerciant cu ridicata sau un comerciant cu amănuntul la nivelul din aval și nu o întreprindere concurentă la nivelul din amonte la care achiziţionează bunurile contractuale; sau

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

(5) Excepţiile prevăzute la alineatul (4) literele (a) și (b) nu se aplică schimbului de informaţii dintre furnizor și cumpărător care fie nu este direct legat de punerea în aplicare a acordului vertical, fie nu este necesar pentru a îmbunătăţi producţia sau distribuţia bunurilor sau serviciilor contractuale, fie nu îndeplinește niciuna dintre aceste două condiţii.

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

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

Articolul 3

Pragul cotei de piaţă

(1) Exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică cu condiţia ca cota de piaţă deţinută de furnizor să nu depășească 30 % din piaţa relevantă pe care acesta vinde bunurile sau serviciile contractuale, iar cota de piaţă deţinută de cumpărător să nu depășească 30 % din piaţa relevantă pe care acesta cumpără bunurile sau serviciile contractuale.

▼B

(2) În sensul alineatului (1), în cazul în care într-un acord multipartit o întreprindere cumpără bunurile sau serviciile contractuale de la o întreprindere care este parte la acord și vinde bunurile sau serviciile contractuale unei alte întreprinderi care este, de asemenea, parte la acord, cota de piață a primei întreprinderi trebuie să respecte pragul cotei de piață prevăzut la alineatul respectiv, atât în calitate de cumpărător, cât și de furnizor în vederea aplicării exceptării prevăzute la articolul 2.

Articolul 4

Restricţiile care elimină beneficiul exceptării pe categorii – restricţii grave

Exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică acordurilor verticale care, direct sau indirect, separat sau în combinaţie cu alţi factori aflaţi sub controlul părţilor, au ca obiect:

(a) restrângerea capacităţii cumpărătorului de a-și stabili preţul de vânzare, fără a aduce atingere posibilităţii furnizorului de a impune un preţ de vânzare maxim sau de a recomanda un preţ de vânzare, cu condiţia ca acestea din urmă să nu echivaleze cu un preţ de vânzare fix sau minim stabilit ca rezultat al presiunii exercitate ori al stimulentelor oferite de oricare dintre părţi;

(b) în cazul în care furnizorul aplică un sistem de distribuţie exclusivă, restrângerea teritoriului în care distribuitorul exclusiv poate vinde activ sau pasiv bunurile ori serviciile contractuale sau restrângerea clienţilor cărora acesta le poate vinde activ sau pasiv bunurile ori serviciile contractuale, cu excepţia:

▼C1

(i) restrângerii vânzărilor active efectuate de către distribuitorul exclusiv și de către clienţii direcţi ai acestuia într-un teritoriu sau către un grup de clienţi rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unui număr maxim de cinci alţi distribuitori exclusivi;

(ii) restrângerii vânzărilor active sau pasive efectuate de către distribuitorul exclusiv și de către clienţii acestuia către distribuitori neautorizaţi situaţi într-un teritoriu în care furnizorul aplică un sistem de distribuţie selectivă pentru bunurile sau serviciile contractuale;

▼B

(iii) restrângerii locului de stabilire al distribuitorului exclusiv;

▼C1

(iv) restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali efectuate de către un distribuitor exclusiv care își desfășoară activitatea la nivelul comercializării cu ridicata;

▼B

(v) restrângerii capacităţii distribuitorului exclusiv de a vinde activ sau pasiv componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienţii care le-ar utiliza la producerea acelorași tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;

(c) în cazul în care furnizorul aplică un sistem de distribuţie selectivă,

(i) restrângerea teritoriului în care membrii sistemului de distribuţie selectivă pot vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale ori restrângerea clienţilor cărora aceștia pot vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale, cu excepţia:

▼C1

1. restrângerii vânzărilor active efectuate de către membrii sistemului de distribuţie selectivă și de către clienţii direcţi ai acestora într-un teritoriu sau către un grup de clienţi rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unui număr maxim de cinci distribuitori exclusivi;

2. restrângerii vânzărilor active sau pasive efectuate de către membrii sistemului de distribuţie selectivă și de către clienţii acestora către distribuitori neautorizaţi situaţi în teritoriul în care este aplicat sistemul de distribuţie selectivă;

▼B

3. restrângerii locului de stabilire a membrilor sistemului de distribuţie selectivă;

▼C1

4. restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali efectuate de către membrii unui sistem de distribuţie selectivă care acţionează la nivelul comercializării cu ridicata;

▼B

5. restrângerii capacităţii de a vinde activ sau pasiv componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienţii care le-ar utiliza la producerea aceloraşi tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;

(ii) restrângerea livrărilor încrucișate între membrii sistemului de distribuţie selectivă care acţionează la același nivel de comercializare sau la niveluri diferite;

▼C1

(iii) restrângerea vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali efectuate de către membrii unui sistem de distribuţie selectivă care acţionează la nivelul comercializării cu amănuntul, fără a aduce atingere literei (c) punctul (i) subpunctele 1 și 3;

▼B

(d) în cazul în care furnizorul nu aplică nici un sistem de distribuţie exclusivă, nici un sistem de distribuţie selectivă, restrângerea teritoriului în care cumpărătorul poate vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale ori restrângerea clienţilor cărora acesta le poate vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale, cu excepţia:

▼C1

(i) restrângerii vânzărilor active efectuate de către cumpărător și de către clienţii direcţi ai acestuia într-un teritoriu sau către un grup de clienţi rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unui număr maxim de cinci distribuitori exclusivi;

(ii) restrângerii vânzărilor active sau pasive efectuate de către cumpărător și de către clienţii acestuia către distribuitori neautorizaţi situaţi într-un teritoriu în care furnizorul aplică un sistem de distribuţie selectivă pentru bunurile sau serviciile contractuale;

▼B

(iii) restrângerii locului de stabilire al cumpărătorului;

▼C1

(iv) restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali efectuate de către un cumpărător care acţionează la nivelul comercializării cu ridicata;

▼B

(v) restrângerii capacităţii cumpărătorului de a vinde activ sau pasiv componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienţii care le-ar utiliza la producerea aceloraşi tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;

▼B

(e) împiedicarea utilizării eficace a internetului de către cumpărător sau clienții săi pentru a vinde bunurile sau serviciile contractuale, întrucât restrânge teritoriul pe care pot fi vândute bunurile sau serviciile contractuale ori clienții cărora le pot fi vândute bunurile sau serviciile contractuale în sensul literelor (b), (c) sau (d) de la prezentul articol, fără a aduce atingere posibilității de a impune cumpărătorului:

(i) alte restrângeri ale vânzărilor online; sau

(ii) restrângeri privind publicitatea online care nu au ca obiect împiedicarea utilizării unui canal de publicitate online în ansamblul său;

(f) restrângerea convenită între un furnizor de componente și un cumpărător care asamblează aceste componente, care limitează posibilitatea furnizorului de a vinde aceste componente ca piese de schimb utilizatorilor finali ori prestatorilor de reparații, comercianților cu ridicata sau altor prestatori de servicii cărora cumpărătorul nu le-a încredințat repararea sau întreținerea bunurilor sale.

Articolul 5

Restricții excluse

(1) Exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică următoarelor obligații conținute în acordurile verticale:

(a) orice obligație directă sau indirectă de neconcurență a cărei durată este nedeterminată sau depășește 5 ani;

(b) orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului, după încetarea acordului, să nu producă, să nu cumpere, să nu vândă sau să nu revândă bunurile sau serviciile;

(c) orice obligație directă sau indirectă prin care se impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți;

(d) orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune unui cumpărător de servicii de intermediere online să nu ofere, să nu vândă sau să nu revândă bunuri sau servicii utilizatorilor finali în condiții mai favorabile cu ajutorul unor servicii de intermediere online concurente.

(2) Prin derogare de la alineatul (1) litera (a), limitarea temporală de cinci ani nu se aplică atunci când bunurile sau serviciile contractuale sunt vândute de cumpărător din spații sau terenuri aflate în proprietatea furnizorului sau închiriate de furnizor de la terți care nu au legătură cu cumpărătorul, cu condiția ca durata obligației de neconcurență să nu depășească perioada de ocupare a spațiilor sau a terenurilor de către cumpărător.

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

(a) obligația privește bunuri sau servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale;

▼B

(b) obligația este limitată la spațiile și terenurile în care cumpărătorul și-a desfășurat activitatea pe durata contractului;

(c) obligația este indispensabilă pentru protejarea know-how-ului transferat de furnizor cumpărătorului;

(d) durata unei astfel de obligații este limitată la o perioadă de un an după expirarea acordului.

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

Articolul 6

Retragerea exceptării în cazuri individuale

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

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

Articolul 7

Neaplicarea prezentului regulament

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

Articolul 8

Aplicarea pragului cotei de piață

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

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

▼B

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

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

(d) în cazul în care cota de piaţă nu este iniţial mai mare de 30 %, dar creşte ulterior peste acest nivel, exceptarea prevăzută la articolul 2 continuă să se aplice pe o perioadă de doi ani calendaristici consecutivi care urmează după anul în care a fost prima dată depăşit pragul de 30 %;

(e) cota de piaţă deţinută de întreprinderile menţionate la articolul 1 alineatul (2) al doilea paragraf litera (e) se împarte în mod egal fiecărei întreprinderi care dispune de drepturile sau competenţele prevăzute la litera (a) a respectivului paragraf.

Articolul 9

Aplicarea pragului privind cifra de afaceri

(1) Pentru calcularea cifrei de afaceri anuale totale în sensul articolului 2 alineatul (2), se adună cifra de afaceri realizată în cursul exerciţiului financiar precedent de partea vizată de acordul vertical cu cifra de afaceri realizată de întreprinderile asociate acesteia, în privinţa tuturor bunurilor şi serviciilor, din care se scad toate taxele şi alte contribuţii. În acest sens, nu se iau în considerare tranzacţiile dintre partea la acordul vertical şi întreprinderile asociate acesteia, nici cele dintre întreprinderile asociate acesteia.

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

Articolul 10

Perioada de tranziţie

Interdicţia prevăzută la articolul 101 alineatul (1) din tratat nu se aplică în perioada 1 iunie 2022-31 mai 2023 în privinţa acordurilor deja în vigoare la 31 mai 2022 care nu îndeplinesc condiţiile de exceptare prevăzute de prezentul regulament, dar care, la 31 mai 2022, îndeplineau condiţiile de exceptare prevăzute de Regulamentul (UE) nr. 330/2010.

Articolul 11

Perioada de valabilitate

Prezentul regulament intră în vigoare la 1 iunie 2022.

Expiră la 31 mai 2034.

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