C/2025/5024

16.9.2025

COMUNICARE A COMISIEI

Aprobarea conținutului unui proiect de regulament al Comisiei privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri de transfer de tehnologie și al unui proiect de orientări ale Comisiei privind aplicarea articolului 101 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie

(C/2025/5024)

Comisia a aprobat, la 11 septembrie 2025, conținutul unui proiect de regulament al Comisiei privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri de transfer de tehnologie și al unui proiect de orientări ale Comisiei privind aplicarea articolului 101 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie.

Proiectul de regulament al Comisiei actualizează Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie în vigoare în prezent, care exceptează anumite categorii de acorduri de transfer de tehnologie de la interdicția prevăzută la articolul 101 alineatul (1) din tratat.

Proiectul de orientări ale Comisiei actualizează orientările Comisiei, în vigoare în prezent, privind aplicarea articolului 101 din Tratatul CE acordurilor de transfer de tehnologie.

Comisia a aprobat proiectele în vederea publicării lor în scopul consultării.

Proiectul de regulament al Comisiei și proiectul de orientări ale Comisiei sunt atașate ca anexe la prezenta comunicare.

Proiectele sunt deschise consultării publice la adresa:

https://competition-policy.ec.europa.eu/public-consultations_ro

În urma consultării publice, proiectele vor fi finalizate, ținând seama de feedbackul primit, în vederea adoptării de către Comisie a unui regulament revizuit al Comisiei și a unor orientări revizuite ale Comisiei.

ANEXA I

REGULAMENTUL (UE) …/… AL COMISIEI

din XXX

privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri de transfer de tehnologie

(Text cu relevanță pentru SEE)

PROIECT

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

având în vedere Regulamentul nr. 19/65/CEE al Consiliului din 2 martie 1965 privind aplicarea articolului 85 alineatul (3) din tratat anumitor categorii de acorduri și practici concertate ([1]), în special articolul 1,

după publicarea unui proiect al prezentului regulament,

după consultarea Comitetului consultativ privind înțelegerile și pozițiile dominante,

întrucât:

(1) Regulamentul nr. 19/65/CEE împuternicește Comisia să aplice articolul 101 alineatul (3) din tratat, prin regulament, anumitor categorii de acorduri de transfer de tehnologie și practici concertate corespunzătoare la care nu participă decât două întreprinderi și care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat.

(2) În temeiul Regulamentului nr. 19/65/CEE, Comisia a adoptat în special Regulamentul (CE) nr. 316/2014 al Comisiei ([2]). Regulamentul (CE) nr. 316/2014 definește categoriile de acorduri de transfer de tehnologie cu privire la care Comisia a considerat că îndeplinesc în mod normal condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Având în vedere experiența generală pozitivă dobândită în aplicarea regulamentului menționat și rezultatele evaluării regulamentului respectiv, este oportun să se adopte un nou regulament de exceptare pe categorii.

(3) Prezentul regulament ar trebui să asigure protecția efectivă a concurenței și să ofere întreprinderilor o securitate juridică adecvată. Urmărirea acestor obiective ar trebui să ia în considerare necesitatea simplificării controlului administrativ și a cadrului legislativ în cea mai mare măsură cu putință.

(4) Acordurile de transfer de tehnologie se referă la acordarea de licențe privind drepturile asupra unei tehnologii. Astfel de acorduri vor îmbunătăți, în general, eficiența economică și vor favoriza concurența, întrucât pot reduce dublarea activităților de cercetare și dezvoltare, stimula cercetarea și dezvoltarea în faza incipientă, încuraja inovarea progresivă, facilita diseminarea tehnologiilor și genera concurență pe piața produselor.

(5) Probabilitatea ca astfel de efecte de creștere a eficienței și de favorizare a concurenței să prevaleze asupra oricăror efecte anticoncurențiale care decurg din restricționările cuprinse în acordurile de transfer de tehnologie depinde de puterea de piață a întreprinderilor în cauză și, prin urmare, de măsura în care întreprinderile în cauză se confruntă cu concurența din partea întreprinderilor care dețin tehnologii substituibile sau a întreprinderilor care fabrică produse substituibile.

(6) Prezentul regulament ar trebui să se aplice numai acordurilor de transfer de tehnologie între un licențiator și un licențiat. Regulamentul ar trebui să acopere astfel de acorduri chiar și în cazul în care acestea conțin condiții referitoare la mai multe niveluri comerciale, de exemplu atunci când se impune licențiatului obligația de a crea un sistem de distribuție special și se definesc obligațiile pe care licențiatul trebuie sau poate să le impună distribuitorilor de produse fabricate sub licență. Cu toate acestea, astfel de condiții și obligații trebuie să fie conforme cu normele de concurență aplicabile acordurilor de furnizare și distribuție, astfel cum sunt stabilite în Regulamentul (UE) nr. 2022/720 al Comisiei ([3]) și explicate în Orientările Comisiei privind restricțiile verticale ([4]). Acordurile de furnizare și distribuție încheiate între un licențiat și cumpărătorii produselor sale contractuale nu ar trebui să fie exceptate în temeiul prezentului regulament.

([1]) JO 36, 6.3.1965, p. 533/65.

([2]) Regulamentul (CE) nr. 316/2014 al Comisiei din 21 martie 2014 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din tratat anumitor categorii de acorduri de transfer de tehnologie (JO L 93, 28.3.2014, p. 17).

([3]) Regulamentul (UE) 2022/720 al Comisiei din 10 mai 2022 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri verticale și practici concertate (JO L 134, 11.5.2022, p. 4).

([4]) Comunicare a Comisiei – Comunicarea Comisiei: Orientări privind restricțiile verticale (JO C 248, 30.6.2022, p. 1).

(7) Prezentul regulament ar trebui să se aplice numai acordurilor în care licențiatorul permite licențiatului și/sau unuia sau mai multora dintre subcontractanții acestuia să folosească drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, eventual după desfășurarea unor activități suplimentare de cercetare și dezvoltare de către licențiat și/sau de către subcontractanții săi, în scopul producerii de bunuri sau al prestării de servicii. Regulamentul nu ar trebui să se aplice acordării de licențe în contextul acordurilor de cercetare și dezvoltare care intră sub incidența Regulamentului (UE) 2023/1066 al Comisiei ([5]) sau acordării de licențe în contextul acordurilor de specializare care intră sub incidența Regulamentului (UE) 2023/1067 al Comisiei ([6]). Regulamentul nu ar trebui să se aplice nici acordurilor care au ca scop principal doar recomercializarea sau distribuția de produse software, prin intermediul canalelor fizice sau digitale, deoarece astfel de acorduri nu au ca obiect acordarea unei licențe pentru o tehnologie destinată fabricării de produse, ci sunt mai apropiate de acordurile de distribuție.

(8) Prezentul regulament nu ar trebui să se aplice acordurilor care urmăresc regruparea tehnologiilor, și anume acordurilor de regrupare a tehnologiilor cu scopul acordării de licențe pentru aceste tehnologii părților la acord sau unor părți terțe, nici acordurilor prin care tehnologiile regrupate fac obiectul unei licențe acordate respectivelor părți terțe. Regulamentul nu ar trebui să se aplice nici acordurilor prin care potențialii licențiați ai tehnologiei convin să negocieze în comun condițiile acordurilor de transfer de tehnologie (grupuri de negociere a licențelor).

(9) Pentru aplicarea articolului 101 alineatul (3) din tratat prin intermediul unui regulament, nu este necesar să se definească acordurile de transfer de tehnologie care sunt susceptibile să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1). La evaluarea individuală a acordurilor în temeiul articolului 101 alineatul (1), trebuie să se țină seama de mai mulți factori, în special de structura și de dinamica piețelor relevante ale tehnologiei și ale produsului.

(10) Beneficiul exceptării pe categorii stabilit prin prezentul regulament ar trebui limitat la acordurile despre care se poate estima cu suficientă certitudine că respectă condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Pentru a obține avantajele transferului de tehnologie și a atinge obiectivele acestuia, prezentul regulament nu ar trebui să se aplice numai transferului de tehnologie ca atare, ci și altor dispoziții conținute în acordurile de transfer de tehnologie, în cazul și în măsura în care aceste dispoziții sunt direct legate de fabricarea sau vânzarea produselor contractuale.

(11) În ceea ce privește acordurile de transfer de tehnologie dintre concurenți, se poate presupune că, în cazul în care cota de piață cumulată de pe piețele relevante deținută de părți nu depășește 20 % și acordurile nu conțin anumite restricții cu efecte anticoncurențiale grave, respectivele acorduri conduc, în general, la o îmbunătățire a producției sau a distribuției și asigură consumatorilor o parte echitabilă din beneficiile obținute.

(12) În ceea ce privește acordurile de transfer de tehnologie dintre neconcurenți, se poate presupune că, atunci când cota de piață individuală deținută de fiecare dintre părți pe piața relevantă nu depășește 30 % și acordurile nu conțin anumite restricții cu efecte anticoncurențiale grave, respectivele acorduri conduc, în general, la o îmbunătățire a producției sau a distribuției și asigură consumatorilor o parte echitabilă din beneficiile obținute.

(13) Cotele de piață pe piețele relevante ale tehnologiilor ar trebui calculate pe baza prezenței drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței pe piețele relevante ale produsului și pe piețele geografice în care sunt vândute produsele contractuale, și anume pe baza vânzărilor combinate de produse contractuale fabricate de licențiator și de licențiații acestuia. Prin urmare, în sensul aplicării prezentului regulament, se va considera că tehnologiile care nu au generat încă vânzări de produse contractuale dețin o cotă de piață zero.

(14) În cazul în care cota de piață deținută este mai mare decât pragul aplicabil pe una sau mai multe piețe ale produsului sau ale tehnologiei, acordul nu ar trebui să beneficieze de exceptarea pe categorii pe piețele relevante în cauză.

([5]) Regulamentul (UE) 2023/1066 al Comisiei din 1 iunie 2023 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene anumitor categorii de acorduri de cercetare și dezvoltare (JO L 143, 2.6.2023, p. 9).

([6]) Regulamentul (UE) 2023/1067 al Comisiei din 1 iunie 2023 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene anumitor categorii de acorduri de specializare (JO L 143, 2.6.2023, p. 20).

(15) Nu se poate presupune că, peste pragurile cotelor de piață respective, acordurile de transfer de tehnologie intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. De exemplu, acordurile de licență exclusivă dintre întreprinderi neconcurente nu intră, adesea, sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. De asemenea, nu se poate presupune că, peste pragurile cotelor de piață respective, acordurile de transfer de tehnologie care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat nu îndeplinesc condițiile de exceptare. Cu toate acestea, nu se poate presupune nici că acordurile respective vor genera, în general, avantaje obiective de o asemenea natură și dimensiune încât să compenseze dezavantajele pe care le creează pentru concurență.

(16) Prin prezentul regulament nu ar trebui să fie exceptate acordurile de transfer de tehnologie care prevăd restricții care nu sunt indispensabile pentru îmbunătățirea producției sau a distribuției. În special, acordurile de transfer de tehnologie care conțin anumite restricții cu efecte anticoncurențiale grave, precum fixarea prețurilor facturate terților, ar trebui să fie excluse de la beneficiul exceptării pe categorii prevăzute în prezentul regulament, indiferent de cotele de piață ale întreprinderilor în cauză. În cazul în care un acord conține astfel de restricții grave, întregul acord ar trebui exclus de la beneficiul exceptării pe categorii.

(17) Pentru a proteja stimulentele pentru inovare și pentru aplicarea adecvată a drepturilor de proprietate intelectuală, anumite restricții ar trebui excluse de la beneficiul exceptării pe categorii. Ar trebui excluse în special anumite obligații de retrocesiune și clauze de necontestare. Atunci când astfel de restricții sunt incluse într-un acord de transfer de tehnologie, doar restricția în cauză ar trebui să fie exclusă de la beneficiul exceptării pe categorii.

(18) Pragurile cotelor de piață, excluderea de la exceptare a acordurilor de transfer de tehnologie care conțin restricții cu efecte anticoncurențiale grave și restricțiile excluse prevăzute de prezentul regulament garantează, în mod normal, faptul că acordurile cărora li se aplică exceptarea pe categorii nu permit întreprinderilor participante să elimine concurența pentru o parte substanțială a produselor în cauză.

(19) Prezentul regulament ar trebui să indice situațiile tipice în care se poate considera oportun să se retragă, în temeiul articolului 29 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului ([7]), beneficiul exceptării stabilite prin prezentul regulament.

(20) Pentru a consolida controlul rețelelor paralele de acorduri de transfer de tehnologie care au efecte restrictive similare și care acoperă peste 50 % dintr-o piață dată, Comisia, prin intermediul unui regulament, poate declara prezentul regulament inaplicabil acordurilor de transfer de tehnologie care conțin restricții specifice privind piața respectivă, restabilind, în acest fel, aplicarea deplină a articolului 101 din tratat în cazul acestui tip de acorduri,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

Definiții

1. În sensul prezentului regulament, se aplică următoarele definiții:

(a) „acord” înseamnă un acord, o decizie a unei asociații de întreprinderi sau o practică concertată;

(b) „drepturi asupra unei tehnologii” înseamnă know-how și drepturile menționate în continuare sau o combinație a acestora, inclusiv cererile pentru aceste drepturi sau cererile de înregistrare a acestor drepturi:

(i) brevete;

(ii) modele de utilitate;

(iii) drepturi asupra desenelor și modelelor industriale;

(iv) topografia produselor semiconductoare;

([7]) Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului din 16 decembrie 2002 privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din tratat (JO L 1, 4.1.2003, p. 1).

(v) certificate de protecție suplimentară pentru medicamente sau alte produse pentru care pot fi obținute astfel de certificate de protecție suplimentară;

(vi) certificate de ameliorator de plante și

(vii) drepturi de autor pentru programe informatice;

(c) „acord de transfer de tehnologie" înseamnă:

(i) un acord de licență privind drepturi asupra unei tehnologii încheiat între două întreprinderi în scopul fabricării de produse contractuale de către licențiat și/sau de către subcontractantul (subcontractanții) său (săi);

(ii) cesiunea de drepturi asupra unei tehnologii între două întreprinderi în vederea fabricării produselor contractuale în cazul cărora o parte din riscul asociat exploatării tehnologiei este suportat de cedent;

(d) „acord reciproc" înseamnă un acord de transfer de tehnologie prin care două întreprinderi își acordă reciproc o licență privind drepturi asupra unei tehnologii, în același contract sau în contracte distincte, în cazul în care licențele respective au ca obiect tehnologii concurente sau pot fi utilizate pentru fabricarea de produse concurente;

(e) „acord nereciproc" înseamnă un acord de transfer de tehnologie prin care o întreprindere acordă altei întreprinderi o licență privind drepturi asupra unei tehnologii sau prin care două întreprinderi își acordă reciproc o astfel de licență, dar în acest caz licențele nu au ca obiect tehnologii concurente și nu pot fi utilizate pentru fabricarea de produse concurente;

(f) „produs" înseamnă un bun sau un serviciu, atât intermediar, cât și final;

(g) „produs contractual" înseamnă un produs fabricat, în mod direct sau indirect, pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul unei licențe;

(h) „drepturile de proprietate intelectuală" includ drepturile de proprietate industrială, în special brevetele și mărcile, drepturile de autor și drepturile conexe;

(i) „know-how" înseamnă un ansamblu de informații practice care rezultă din experiență și testare și care este:

(i) secret, adică nu este, în general, cunoscut sau ușor accesibil;

(ii) substanțial, adică important și util pentru fabricarea produselor contractuale și

(iii) identificat, adică descris într-o manieră suficient de cuprinzătoare pentru a permite să se verifice dacă îndeplinește criteriile de „secret" și „substanțial";

(j) „piața relevantă a produsului" înseamnă piața pentru produsele contractuale și substituenții acestora, și anume toate produsele care sunt considerate de cumpărători ca interschimbabile sau substituibile, datorită caracteristicilor și prețurilor produselor, precum și utilizării căreia acestea îi sunt destinate;

(k) „piața relevantă a tehnologiei" înseamnă piața pentru drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul unei licențe și substituenții săi, adică toate drepturile asupra unei tehnologii care sunt considerate de licențiați ca interschimbabile sau substituibile, datorită caracteristicilor drepturilor asupra tehnologiei, a redevențelor și a utilizării căreia îi sunt destinate;

(l) „piața geografică relevantă" înseamnă zona în care întreprinderile interesate sunt implicate în oferta și cererea de produse sau în acordarea de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii, în care condițiile concurențiale sunt suficient de omogene și care poate fi distinsă de zonele învecinate deoarece condițiile concurențiale diferă într-o măsură apreciabilă în acele zone;

(m) „piața relevantă" înseamnă combinația dintre piața relevantă a produsului sau a tehnologiei și piața geografică relevantă;

(n) „întreprinderi concurente" înseamnă întreprinderile care concurează pe piața relevantă, adică:

(i) întreprinderile concurente pe piața relevantă în care se acordă licențe pentru drepturile asupra unei tehnologii, mai precis întreprinderile care acordă licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii concurente (concurenți reali pe piața relevantă);

(ii) întreprinderile concurente pe piața relevantă pe care sunt comercializate produsele contractuale, mai precis întreprinderile care, în absența unui acord de transfer de tehnologie, desfășoară activități atât pe piața (piețele) relevantă(e) pe care sunt comercializate produsele contractuale (concurenți reali pe piața relevantă) sau care, în absența unui acord de transfer de tehnologie, ar fi dispuse, în mod realist și nu doar ca o simplă posibilitate teoretică, să efectueze investițiile suplimentare necesare sau să suporte alte costuri necesare pentru a intra pe piața (piețele) relevantă(e) într-un termen suficient de scurt pentru a crea o presiune concurențială asupra întreprinderilor care își desfășoară deja activitatea pe piața relevantă (concurenți potențiali pe piața relevantă);

(o) „sistem de distribuție selectivă” înseamnă un sistem de distribuție în care licențiatorul se angajează să acorde licențe pentru fabricarea produselor contractuale, în mod direct sau indirect, doar licențiaților selectați pe baza unor criterii stabilite și în care licențiații în cauză se angajează să nu vândă produsele contractuale unor distribuitori neautorizați pe teritoriul rezervat de către licențiator pentru aplicarea sistemului;

(p) „licență exclusivă” înseamnă o licență în temeiul căreia licențiatorul nu este autorizat să producă pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței și nu i se permite să acorde licență pentru drepturile asupra unei tehnologii unor terțe părți, în general sau pentru o utilizare specifică sau pe un teritoriu determinat;

(q) „teritoriu exclusiv” înseamnă un anumit teritoriu pe care doar o singură întreprindere este autorizată să fabrice produsele contractuale, fără a aduce atingere posibilității de a permite unui alt licențiat să fabrice produsele contractuale pe teritoriul respectiv doar pentru un anumit client, atunci când această a doua licență a fost acordată în vederea creării unei surse alternative de aprovizionare pentru clientul în cauză;

(r) „grup de clienți exclusiv” înseamnă un grup de clienți căruia doar o singură parte la acordul de transfer de tehnologie este autorizată să îi vândă în mod activ produsele contractuale fabricate utilizând tehnologia care face obiectul licenței;

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

(t) „vânzări pasive” înseamnă vânzări efectuate ca răspuns la cereri nesolicitate din partea clienților individuali, inclusiv livrarea de bunuri sau servicii către client, fără ca vânzarea să fi fost inițiată prin vizarea activă a unui anumit client, a unui anumit grup de clienți sau a unui anumit teritoriu, și inclusiv vânzările rezultate din participarea la achiziții publice sau din răspunsul la invitații private de participare la licitații.

2. În sensul prezentului regulament, termenii „întreprindere”, „licențiator” și „licențiat” includ întreprinderile asociate respective.

„întreprinderi asociate” înseamnă:

(a) întreprinderi în care o parte la acordul de transfer de tehnologie are, în mod direct sau indirect:

(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 ori ai organismelor care asigură reprezentarea din punct de vedere juridic a întreprinderii sau

(iii) dreptul de a gestiona activitățile întreprinderii;

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

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

(d) întreprinderi în care o parte la acordul de transfer de tehnologie, 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 dețin în comun drepturile sau competențele enumerate la litera (a);

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

(i) părțile la acordul de transfer de tehnologie sau de către întreprinderile asociate respective ale acestora menționate la literele (a)-(d) sau

(ii) una sau mai multe dintre părțile la acordul de transfer de tehnologie sau de către una sau mai multe dintre întreprinderile asociate ale acestora menționate la literele (a)-(d) și de către 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 de transfer de tehnologie.

2. Exceptarea prevăzută la alineatul (1) se aplică în măsura în care acordurile de transfer de tehnologie conțin restricții ale concurenței care intră sub incidența domeniului de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat. Exceptarea se aplică atât timp cât drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței nu au expirat, nu au devenit caduce sau nu au fost declarate nule sau, în cazul know-how-ului, atât timp cât acesta rămâne secret. Cu toate acestea, în cazul în care know how-ul devine public în urma unei acțiuni a licențiatului, exceptarea se aplică pe durata acordului.

3. Exceptarea prevăzută la alineatul (1) se aplică, de asemenea, dispozițiilor din acordurile de transfer de tehnologie care se referă la achiziționarea de produse de către licențiat sau la acordarea de licențe pentru alte drepturi de proprietate intelectuală sau know-how sau la atribuirea acestora licențiatului, în cazul și în măsura în care aceste dispoziții sunt direct legate de fabricarea sau vânzarea produselor contractuale.

Articolul 3

Praguri ale cotei de piață

1. Atunci când întreprinderile părți la acord sunt întreprinderi concurente, exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică doar în cazul în care cota de piață cumulată deținută de părți nu depășește 20 % pe piața (piețele) relevantă(e).

2. Atunci când întreprinderile părți la acord nu sunt întreprinderi concurente, exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică doar în cazul în care cota de piață deținută de fiecare parte nu depășește 30 % pe piața (piețele) relevantă(e).

Articolul 4

Restricții grave

1. Atunci când întreprinderile părți la acord sunt întreprinderi concurente, exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică acordurilor care, în mod direct sau indirect, izolat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect oricare dintre următoarele:

(a) restrângerea capacității unei părți de a-și stabili prețurile de vânzare către terți;

(b) limitarea producției, cu excepția limitării producției de produse contractuale impuse licențiatului în cadrul unui acord nereciproc sau impuse doar unuia dintre licențiați în cadrul unui acord reciproc;

(c) alocarea piețelor sau a clienților, cu excepția:

(i) obligației impuse licențiatorului și/sau licențiatului, în cadrul unui acord nereciproc, de a nu produce utilizând drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței pe teritoriul exclusiv rezervat celeilalte părți și/sau de a nu vinde activ și/sau pasiv produsele contractuale pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienți exclusiv rezervat celeilalte părți;

(ii) restrângerii, în cadrul unui acord nereciproc, a vânzărilor active de produse contractuale de către licențiat pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienți exclusiv alocat de licențiator unui alt licențiat, cu condiția ca acesta din urmă să nu fi fost o întreprindere concurentă a licențiatorului în momentul încheierii propriului său acord de licență;

(iii) obligației impuse licențiatului de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru uzul său, cu condiția ca licențiatul să nu fie restricționat la vânzarea activă și pasivă a produselor contractuale ca piese de schimb pentru propriile sale produse;

(iv) obligației impuse licențiatului, în cadrul unui acord nereciproc, de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru un anumit client, atunci când licența a fost acordată pentru a crea o sursă alternativă de aprovizionare pentru acel client;

(d) restrângerea capacității licențiatului de a-și exploata drepturile asupra propriei sale tehnologii sau restrângerea capacității oricăreia dintre părțile la acord de a desfășura activități de cercetare și dezvoltare, cu excepția cazului în care acest din urmă tip de restrângere este indispensabil pentru a preveni divulgarea know-how-ului care face obiectul licenței către terți.

2. Atunci când întreprinderile părți la acord nu sunt întreprinderi concurente, exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică acordurilor care, în mod direct sau indirect, izolat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect:

(a) restrângerea capacității unei părți de a-și stabili prețurile la vânzarea de produse către terți, fără să se aducă atingere posibilității de a impune un preț de vânzare maximal sau de a recomanda un preț de vânzare, cu condiția ca acest fapt să nu ducă la un preț de vânzare fix sau minimal în urma unor presiuni exercitate sau a unor măsuri de stimulare oferite de oricare dintre părți;

(b) restrângerea referitoare la teritoriul pe care sau la clienții cărora licențiatul le poate vinde în mod pasiv produsele contractuale, cu excepția:

(i) restrângerii vânzărilor pasive pe un teritoriu exclusiv sau către un grup de clienți exclusiv rezervat licențiatorului;

(ii) obligației de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru uzul propriu, cu condiția ca licențiatul să nu fie restricționat în ceea ce privește vânzarea activă și pasivă a produselor contractuale ca piese de schimb pentru propriile sale produse;

(iii) obligației de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru un anumit client, atunci când licența a fost acordată pentru a crea o sursă alternativă de aprovizionare pentru acel client;

(iv) restrângerii vânzărilor către utilizatorii finali de către un licențiat care desfășoară activități de comerț angro;

(v) restrângerii vânzărilor către distribuitori neautorizați situați pe un teritoriu pe care licențiatorul aplică un sistem de distribuție selectivă pentru produsele contractuale;

(c) restrângerea vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către un licențiat care este membru al unui sistem de distribuție selectivă și care desfășoară activități de comerț cu amănuntul, fără să se aducă atingere posibilității de a interzice unui membru al sistemului să își desfășoare activitățile dintr-un sediu neautorizat.

3. Atunci când întreprinderile care sunt părți la acord nu sunt întreprinderi concurente în momentul încheierii acordului, dar devin ulterior concurente, se aplică alineatul (2), nu alineatul (1), pe toată durata acordului, cu excepția cazului în care acordul este modificat ulterior cu privire la orice aspect de fond. O astfel de modificare include încheierea unui nou acord de transfer de tehnologie între părți cu privire la drepturi asupra unor tehnologii concurente.

Articolul 5

Restricții excluse

1. Exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică nici uneia dintre următoarele obligații cuprinse în acordurile de transfer de tehnologie:

(a) orice obligație directă sau indirectă impusă licențiatului de a acorda o licență exclusivă sau de a ceda drepturi, integral sau parțial, licențiatorului sau unui terț desemnat de licențiator în ceea ce privește îmbunătățirile aduse de licențiat tehnologiei care face obiectul licenței sau noile aplicații ale tehnologiei în cauză dezvoltate de licențiat;

(b) orice obligație directă sau indirectă impusă unei părți de a nu contesta valabilitatea drepturilor de proprietate intelectuală deținute de cealaltă parte în Uniune, fără să se aducă atingere posibilității, în cazul unei licențe exclusive, de a prevedea rezilierea acordului de transfer de tehnologie în eventualitatea în care licențiatul contestă valabilitatea unuia sau mai multora dintre drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței.

2. Atunci când întreprinderile care sunt părți la acord nu sunt concurente, exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică obligațiilor directe sau indirecte care limitează capacitatea licențiatului de a-și exploata propriile drepturi asupra unei tehnologii sau care limitează capacitatea oricăreia dintre părțile la acord de a desfășura activități de cercetare și dezvoltare, cu excepția cazului în care această ultimă restricție este indispensabilă pentru prevenirea divulgării know-how-ului care face obiectul licenței către terți.

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 de transfer de tehnologie 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, în special atunci când:

(a) accesul pe piață al tehnologiilor părților terțe este restricționat, de exemplu ca urmare a efectului cumulativ al rețelelor paralele de acorduri restrictive similare care interzic licențiaților să utilizeze tehnologiile părților terțe;

(b) accesul pe piață al potențialilor licențiați este restricționat, de exemplu, ca urmare a efectului cumulativ al rețelelor paralele de acorduri restrictive similare care interzic licențiatorilor să acorde licențe altor licențiați sau pentru că singurul deținător al unei tehnologii care acordă licențe pentru drepturile asupra tehnologiei relevante încheie un acord de licență exclusivă cu un licențiat care este deja activ pe piața produsului în baza unor drepturi asupra unei tehnologii substituibile.

2. Atunci când, într-o anumită situație, un acord de transfer de tehnologie căruia i se aplică exceptarea prevăzută la articolul 2 din prezentul regulament produce efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) din tratat pe teritoriul unui stat membru sau pe o parte a acestui teritoriu care prezintă toate caracteristicile unei piețe geografice distincte, autoritatea în domeniul concurenței din acest stat membru, în temeiul articolului 29 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003, poate retrage beneficiul prezentului regulament pe acest teritoriu, în condițiile prevăzute la alineatul (1) al prezentului articol.

Articolul 7

Neaplicarea prezentului regulament

1. În temeiul articolului 1a din Regulamentul nr. 19/65/CEE, Comisia poate declara, printr-un regulament, că, atunci când rețele paralele de acorduri de transfer de tehnologie similare acoperă mai mult de 50 % dintr-o piață relevantă, prezentul regulament nu se aplică acordurilor de transfer de tehnologie care prevăd restricții specifice referitoare la piața respectivă.

2. Orice regulament adoptat în temeiul alineatului (1) se aplică numai după șase luni de la data adoptării sale.

Articolul 8

Aplicarea pragurilor cotei de piață

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

(a) cota de piață se calculează pe baza valorii vânzărilor realizate pe piață. În cazul în care nu sunt disponibile informații privind valoarea vânzărilor realizate pe piață, se pot utiliza estimări bazate pe alte informații fiabile privind piața, printre care volumul vânzărilor pe piață, pentru a stabili cota de piață a întreprinderii în cauză;

(b) cota de piață se calculează pe baza datelor corespunzătoare anului calendaristic precedent; în cazul în care anul calendaristic precedent nu este reprezentativ pentru poziția părților pe piața (piețele) relevantă (relevante), cota de piață se calculează ca medie a cotelor de piață ale părților pentru cei 3 ani calendaristici precedenți.

(c) cota de piață deținută de întreprinderile menționate la articolul 1 alineatul (2) al doilea paragraf litera (e) se atribuie în mod egal fiecărei întreprinderi care are drepturile sau competențele prevăzute la articolul 1 alineatul (2) al doilea paragraf litera (a);

(d) cota de piață a unei părți care își desfășoară activitatea pe o piață relevantă a tehnologiei se calculează pe baza prezenței drepturilor părții respective asupra tehnologiei pe piața (piețele) relevantă(e) [adică pe piața (piețele) produsului și piața (piețele) geografică (geografice)] pe care sunt comercializate produsele contractuale, adică pe baza vânzărilor cumulate ale părții respective și ale licențiaților săi de produse care încorporează drepturile acelei părți asupra tehnologiei care face obiectul licenței;

(e) în cazul în care cota de piață prevăzută la articolul 3 alineatul (1) sau (2) nu depășește inițial 20 % și, respectiv, 30 %, dar ulterior se ridică peste aceste niveluri, exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică în continuare pe o perioadă de trei ani calendaristici consecutivi, ulteriori anului în care pragul de 20 % sau, respectiv, 30 % a fost depășit pentru prima dată.

Articolul 9

Relația cu alte regulamente de exceptare pe categorii

Prezentul regulament nu se aplică înțelegerilor privind acordarea de licențe din cadrul acordurilor de cercetare și dezvoltare care intră sub incidența Regulamentului (UE) 2023/1066 sau din cadrul acordurilor de specializare care intră sub incidența Regulamentului (UE) 2023/1067.

Articolul 10

Perioada tranzitorie

Interdicția prevăzută la articolul 101 alineatul (1) din tratat nu se aplică în perioada 1 mai 2026-30 aprilie 2027 acordurilor deja în vigoare la 30 aprilie 2026 care nu îndeplinesc condițiile de exceptare prevăzute în prezentul regulament, dar care, la 30 aprilie 2026, îndeplineau condițiile de exceptare prevăzute în Regulamentul (UE) nr. 316/2014.

Articolul 11

Perioada de valabilitate

Prezentul regulament intră în vigoare la 1 mai 2026.

Prezentul regulament expiră la 30 aprilie 2038.

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

Adoptat la Bruxelles, …

Pentru Comisie
Președinta
Ursula VON DER LEYEN

ANEXA II

COMUNICAREA COMISIEI

Orientări privind aplicarea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de transfer de tehnologie

(Text cu relevanță pentru SEE)

PROIECT

CUPRINS

1. INTRODUCERE 13
2. PRINCIPII GENERALE 14
   2.1. Articolul 101 din tratat și drepturile de proprietate intelectuală 14
   2.2. Concepte relevante pentru aplicarea articolului 101 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie 16
      2.2.1. Conceptul de întreprindere 16
      2.2.2. Restrângerea concurenței și distincția dintre restrângeri prin obiect și restrângeri prin efect 16
      2.2.3. Efectele acordurilor de transfer de tehnologie 17
      2.2.4. Definiția pieței 19
      2.2.5. Distincția între concurenți și neconcurenți 21
   2.3. Acordurile care nu intră, în general, în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat 23
3. APLICAREA REGULAMENTULUI DE EXCEPTARE PE CATEGORII A ACORDURILOR DE TRANSFER DE TEHNOLOGIE 23
   3.1. Efectele juridice ale Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie 23
   3.2. Domeniul de aplicare și durata Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie 24
      3.2.1. Conceptul de acorduri de transfer de tehnologie 24
      3.2.2. Conceptul de „transfer” 27
      3.2.3. Acordurile dintre două părți 28
      3.2.4. Acordurile pentru fabricarea produselor contractuale 28
      3.2.5. Durată 30
      3.2.6. Relația cu alte regulamente de exceptare pe categorii 31
   3.3. Pragurile cotei de piață stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie 32
      3.3.1. Pragurile cotei de piață 33
      3.3.2. Calcularea cotelor de piață pentru piețele tehnologiei în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie 33
   3.4. Restricții grave în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie 36
      3.4.1. Principii generale 36
      3.4.2. Acorduri între concurenți 37
      3.4.3. Acorduri între neconcurenți 42
   3.5. Restricții excluse 45
   3.6. Retragerea și neaplicarea exceptării pe categorii 48
      3.6.1. Retragerea beneficiului exceptării pe categorii 48
      3.6.2. Neaplicarea Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie 49

4. APLICAREA ARTICOLULUI 101 ALINEATELE (1) ȘI (3) DIN TRATAT ÎN AFARA DOMENIULUI DE APLICARE AL REGULAMENTULUI DE EXCEPTARE PE CATEGORII A ACORDURILOR DE TRANSFER DE TEHNOLOGIE 50

4.1. Cadrul general de analiză 50

4.1.1. Factorii relevanți pentru evaluarea în temeiul articolului 101 alineatul (1) din tratat 50

4.1.2. Factorii relevanți pentru evaluarea în temeiul articolului 101 alineatul (3) din tratat 52

4.2. Aplicarea articolului 101 din tratat diferitelor tipuri de restricții proprii acordurilor de licență 54

4.2.1. Obligațiile în materie de redevențe 54

4.2.2. Acordarea de licențe exclusive și restricții impuse vânzărilor 55

4.2.3. Limitări ale producției 58

4.2.4. Limitări ale domeniului de utilizare 59

4.2.5. Obligații de utilizare captivă 60

4.2.6. Legarea și gruparea licențelor 61

4.2.7. Obligațiile de neconcurență 62

4.3. Acordurile de soluționare 63

4.4. Acordurile de regrupare de tehnologii 65

4.4.1. Evaluarea formării și a funcționării regrupărilor de tehnologii 66

4.4.2. Evaluarea restricțiilor individuale în acordurile dintre regrupare și licențiații acesteia 70

4.5. Grupuri de negociere pentru acordarea de licențe 71

4.5.1. Introducere 71

4.5.2. Evaluarea în temeiul articolului 101 alineatul (1) din tratat 72

4.5.3. Evaluare în temeiul articolului 101 alineatul (3) din tratat 76

1. INTRODUCERE

(1) Prezentele orientări stabilesc principiile de evaluare a acordurilor de transfer de tehnologie în conformitate cu articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene („tratatul") ([1]). Acordurile de transfer de tehnologie sunt acorduri prin care un licențiator autorizează un licențiat să folosească anumite drepturi asupra unei tehnologii în scopul producerii de bunuri sau al prestării de servicii, astfel cum sunt definite la articolul 1 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul (UE) …/… al Comisiei din …privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri de transfer de tehnologie (denumit în continuare „Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie") ([2]).

(2) Prezentele orientări oferă îndrumări de aplicare a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, precum și de aplicare a articolului 101 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie care nu intră în domeniul de aplicare al acestui regulament. Prin publicarea prezentelor orientări, Comisia intenționează să ajute întreprinderile să își evalueze acordurile de transfer de tehnologie în temeiul normelor în materie de concurență ale Uniunii și, astfel, să faciliteze utilizarea acestor acorduri. Acordurile de transfer de tehnologie permit diseminarea tehnologiei și stimulează cercetarea și dezvoltarea inițială, promovând astfel inovarea ([3]). Diseminarea tehnologiei și inovarea sunt vectori-cheie ai unei economii competitive, reziliente ([4]) și durabile a Uniunii.

(3) Principiile stabilite în prezentele orientări trebuie aplicate în funcție de faptele specifice fiecărui caz. Aceasta exclude orice aplicare mecanică. Exemplele date în prezentele orientări au numai scop ilustrativ și nu se doresc a fi exhaustive.

(4) Prezentele orientări nu aduc atingere interpretării articolului 101 din tratat și a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie date de Tribunalul și Curtea de Justiție a Uniunii Europene (denumite în continuare, împreună, „Curtea de Justiție a Uniunii Europene").

(5) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări nu aduc atingere aplicării paralele posibile a articolului 102 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie ([5]).

(6) Prezentele orientările sunt structurate după cum urmează:

(a) Secțiunea 2.1 prezintă principiile generale care reglementează aplicarea articolului 101 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie. Secțiunea 2.2 tratează concepte relevante pentru evaluarea acestor acorduri în temeiul articolului 101, inclusiv efectele pozitive și negative ale acordării de licențe pentru drepturi de proprietate intelectuală asupra concurenței, definiția pieței relevante și distincția dintre concurenți și neconcurenți; Secțiunea 2.3 tratează acorduri care, în general, nu intră în domeniul de aplicare al articolului 101.

(b) Secțiunea 3 oferă îndrumări cu privire la domeniul de aplicare al Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. În această secțiune se explică definiția acordurilor de transfer de tehnologie în scopul fabricării de produse contractuale, relația dintre Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și alte regulamente de exceptare pe categorii, pragurile cotelor de piață prevăzute la articolul 3 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, precum și restricțiile grave și restricțiile excluse prevăzute la articolele 4 și 5 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

([1]) Prezentele orientări înlocuiesc Orientările Comisiei privind aplicarea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de transfer de tehnologie (JO C 89, 28.3.2014, p. 3).

([2]) JO L […]. Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie înlocuiește Regulamentul (UE) nr. 316/2014 al Comisiei din 21 martie 2014 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri de transfer de tehnologie (JO L 93, 28.3.2014, p. 17, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2014/316/oj).

([3]) A se vedea Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor: O Busolă pentru competitivitatea UE (COM (2025) 30 final).

([4]) Reziliența include capacitatea de reacție rapidă în industria de apărare, reziliența lanțurilor de aprovizionare pentru apărare și a pieței interne.

([5]) A se vedea, prin analogie, Hotărârea Curții din 21 decembrie 2023, European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, punctul 119 și jurisprudența citată în aceasta. Pentru un exemplu în domeniul acordurilor de transfer de tehnologie, a se vedea Decizia Comisiei din 20 decembrie 2012 în cauza AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*.

(c) Secțiunea 4 prezintă politica de punere în aplicare în cazuri individuale urmată de Comisie. În acest scop, se explică modul în care sunt evaluate, în temeiul articolului 101 alineatele (1) și (3) din tratat, acordurile de transfer de tehnologie care nu fac obiectul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și se oferă îndrumări cu privire la diverse tipuri de restricții care se regăsesc în mod obișnuit în acordurile de transfer de tehnologie și în alte acorduri care se referă la drepturi asupra unei tehnologii.

2. PRINCIPII GENERALE

2.1. *Articolul 101 din tratat și drepturile de proprietate intelectuală*

(7) Obiectivul articolului 101 din tratat este de a garanta că întreprinderile nu folosesc acordurile, deciziile asociațiilor de întreprinderi și practicile concertate ([6]) pentru a împiedica, restrânge sau denatura concurența pe piață în detrimentul consumatorilor. Articolul 101 urmărește, de asemenea, obiectivul de realizare a unei piețe interne integrate, care întărește concurența în Uniune.

(8) Articolul 101 din tratat se aplică acordurilor între întreprinderi care pot aduce atingere comerțului dintre statele membre ([7]) și care împiedică, restrâng sau denaturează concurența ([8]). Articolul prevede un cadru juridic de evaluare a acestor acorduri, care ține cont de distincția dintre efectele anticoncurențiale și efectele favorabile concurenței.

(9) Evaluarea acordurilor în temeiul articolului 101 din tratat se desfășoară în două etape. Într-o primă etapă, în temeiul articolului 101 alineatul (1), se evaluează dacă acordul are un obiect anticoncurențial sau produce efecte restrictive reale sau potențiale. În a doua etapă, care devine necesară numai dacă se constată că un acord restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1), se evaluează dacă acordul generează creșteri ale eficienței care îndeplinesc cele patru condiții ale exceptării prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Conform acestor condiții, acordul (i) trebuie să contribuie la îmbunătățirea producției sau distribuției de produse sau la promovarea progresului tehnic sau economic, (ii) asigurând totodată consumatorilor o parte echitabilă din beneficiile rezultate, fără (iii) a impune restricții care nu sunt indispensabile pentru atingerea acestor obiective și fără (iv) a oferi întreprinderilor participante posibilitatea de a elimina concurența în ceea ce privește o parte semnificativă a produselor în cauză ([9]). În conformitate cu articolul 2 din Regulamentul 1/2003, sarcina de a dovedi că un acord restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) îi revine autorității în domeniul concurenței sau reclamantului care invocă o încălcare a articolului 101, iar sarcina de a dovedi că sunt îndeplinite cele patru condiții pentru exceptarea prevăzută la articolul 101 alineatul (3) le revine întreprinderilor care invocă beneficiul acestei exceptări.

(10) Legislația privind proprietatea intelectuală conferă drepturi exclusive titularilor de brevete, de drepturi de autor, de drepturi asupra desenelor și modelelor industriale, de mărci înregistrate și de alte drepturi protejate de lege. Titularul dreptului de proprietate intelectuală are dreptul, în temeiul legislației privind proprietatea intelectuală, să împiedice folosirea neautorizată a proprietății sale intelectuale și să o exploateze, de exemplu, prin acordarea de licențe unor terți. Din momentul în care un produs care încorporează un drept de proprietate intelectuală, cu excepția drepturilor de execuție ([10]), a fost introdus pe piața din Spațiul Economic European (SEE) de către

([6]) În prezentele orientări, cu excepția cazului în care se prevede altfel, termenul „acord” include practicile concertate și deciziile asociațiilor de întreprinderi.

([7]) A se vedea Orientările Comisiei privind conceptul de efect asupra comerțului din articolele 81 și 82 din tratat (JO C 101, 27.4.2004, p. 81).

([8]) În prezentele orientări, termenul „restricție” include împiedicarea și denaturarea concurenței.

([9]) Condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) și metodologia de aplicare a acestora sunt explicate în mai mare detaliu în Orientările Comisiei privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat (JO C 101, 27.4.2004, p. 97).

([10]) Această excepție se aplică și drepturilor de închiriere. A se vedea, în acest sens, articolul 1 alineatul (2) din Directiva 2006/115/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 12 decembrie 2006 privind dreptul de închiriere și de împrumut și anumite drepturi conexe dreptului de autor în domeniul proprietății intelectuale (JO L 376, 27.12.2006, p. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2006/115/oj).

titularul dreptului sau cu consimțământul acestuia, dreptul de proprietate intelectuală este epuizat în sensul că titularul nu îl mai poate folosi pentru a controla vânzarea produsului în cauză (principiul epuizării unui drept în Uniune) ([11]). Titularul dreptului nu are dreptul, în temeiul legislației privind proprietatea intelectuală, de a împiedica vânzarea de către licențiați sau de către cumpărători a respectivelor produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. Principiul epuizării unui drept în Uniune este conform funcției esențiale a drepturilor de proprietate intelectuală, care constă în a acorda titularului dreptul de a împiedica alte persoane să exploateze proprietatea sa intelectuală fără consimțământul său.

(11) Faptul că legislația privind proprietatea intelectuală acordă drepturi exclusive de exploatare nu înseamnă că drepturile de proprietate intelectuală sunt excluse de la aplicarea dreptului concurenței. Articolul 101 din tratat se aplică în special acordurilor în care titularul acordă unei alte întreprinderi o licență de exploatare a drepturilor sale de proprietate intelectuală ([12]). De asemenea, aceasta nu înseamnă că există un conflict inerent între drepturile de proprietate intelectuală și normele în materie de concurență ale Uniunii. Drepturile de proprietate intelectuală promovează inovarea stimulând întreprinderile să investească în cercetarea și dezvoltarea unor produse sau procese noi sau îmbunătățite. Concurența are un rol similar, încurajând întreprinderile să inoveze. Inovarea constituie o componentă esențială și dinamică a unei economii de piață deschise și concurențiale. De aceea, atât drepturile de proprietate intelectuală, cât și concurența sunt necesare pentru a promova inovarea și a se asigura că aceasta este exploatată în condiții concurențiale.

(12) La evaluarea acordurilor de transfer de tehnologie în temeiul articolului 101 din tratat trebuie să se țină seama de faptul că crearea drepturilor de proprietate intelectuală presupune adesea investiții substanțiale și că aceasta este adesea un efort care presupune riscuri. Pentru a nu reduce concurența dinamică și pentru a menține interesul pentru inovare, inovatorul nu trebuie să fie restricționat în mod necuvenit în exploatarea drepturilor de proprietate intelectuală care se dovedesc valoroase. Din aceste motive, inovatorul ar trebui să fie liber să ceară, pentru proiectele de succes, o remunerare adecvată care să fie suficientă pentru a întreține interesul de a investi, ținând seama de proiectele nereușite. Acordarea unei licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii poate, de asemenea, să impună licențiatului să facă investiții semnificative care presupun costuri irecuperabile (și anume, la abandonarea domeniului respectiv de activitate, investiția nu poate fi utilizată de către licențiat pentru alte activități sau nu poate fi vândută fără a înregistra o pierdere considerabilă) în tehnologia care face obiectul licenței și în activele de producție necesare exploatării acesteia. Nu se poate aplica articolul 101 fără a ține seama de aceste investiții *ex ante* făcute de părți și de riscurile aferente. Riscul asumat de părți și investiția care nu poate fi recuperată care trebuie făcută pot duce astfel la un acord care nu intră în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) sau care îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3), după caz, pentru perioada de timp necesară amortizării investiției.

([11]) Acest principiu al epuizării unui drept în Uniune este consacrat, de exemplu, de articolul 15 alineatul (1) din Directiva (UE) 2015/2436 a Parlamentului European și a Consiliului din 16 decembrie 2015 de apropiere a legislațiilor statelor membre cu privire la mărci (JO L 336, 23.12.2015, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2015/2436/oj), de articolul 15 alineatul (1) din Regulamentul (UE) 2017/1001 al Parlamentului European și al Consiliului din 14 iunie 2017 privind marca Uniunii Europene (JO L 154, 16.6.2017, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2017/1001/oj), de articolul 15 din Directiva 98/71/CE a Parlamentului European și al Consiliului din 13 octombrie 1998 privind protecția juridică a desenelor și modelelor industriale (JO L 289, 28.10.1998, p. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1998/71/oj), de articolul 21 din Regulamentul (CE) nr. 6/2002 al Consiliului din 12 decembrie 2001 privind desenele și modelele industriale ale Uniunii Europene (JO L 3, 5.1.2002, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/6/oj), de articolul 9 alineatul (2) din Directiva 2006/115/CE, citată la nota de subsol 10, de articolul 4 alineatul (2) din Directiva 2001/29/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 22 mai 2001 privind armonizarea anumitor aspecte ale dreptului de autor și drepturilor conexe în societatea informațională (JO L 167, 22.6.2001, p. 10, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2001/29/oj), articolul 4 alineatul (2) din Directiva 2009/24/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 23 aprilie 2009 privind protecția juridică a programelor pentru calculator (JO L 111, 5.5.2009, p. 16, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2009/24/oj), articolul 5 litera (c) din Directiva 96/9/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 11 martie 1996 privind protecția juridică a bazelor de date (JO L 77, 27.3.1996, p. 20, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1996/9/oj), de articolul 5 alineatul (5) din Directiva 87/54/CEE a Consiliului din 16 decembrie 1986 privind protecția juridică a topografiilor produselor din materiale semiconductoare (JO L 24, 27.1.1987, p. 36, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1987/54/oj), de articolul 16 din Regulamentul (CE) nr. 2100/94 al Consiliului din 27 iulie 1994 de instituire a unui sistem de protecție comunitară a soiurilor de plante (JO L 227, 1.9.1994, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1994/2100/oj), de articolul 6 din Regulamentul (UE) nr. 1257/2012 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2012 de punere în aplicare a unei cooperări consolidate în domeniul creării unei protecții unitare prin brevet (JO L 361, 31.12.2012, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2012/1257/oj). În ceea ce privește drepturile de autor pentru programe informatice, a se vedea, de exemplu, hotărârile Curții din 3 iulie 2012, UsedSoft Gmbh/Oracle International Corp., C-128/11, ECLI:EU:C:2012:407 și din 12 octombrie 2016, Ranks and Vasiļevičs, C-166/15, ECLI:EU:C:2016:762.

([12]) A se vedea, de exemplu, Hotărârea Tribunalului din 27 septembrie 2023, Valve/Comisia, T-172/21, ECLI:EU:T:2023:587, punctul 191.

(13) Cadrul juridic prevăzut la articolul 101 din tratat este suficient de flexibil pentru a ține seama de aspectele dinamice ale licențelor privind drepturile asupra unei tehnologii. Nu se presupune în nici un caz că drepturile de proprietate intelectuală și acordurile de licență ridică, în sine, probleme de concurență. Cele mai multe acorduri de licență pentru tehnologie nu restrâng concurența. Într-adevăr, acordarea de licențe pentru tehnologie este, în general, favorabilă concurenței, întrucât duce la diseminarea tehnologiei și încurajează inovarea în rândul licențiatorilor și al licențiaților. În cazul în care acordurile de licență pentru tehnologie restrâng concurența, acestea generează, adesea, creșteri ale eficienței favorabile concurenței care îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) ([13]). Prin urmare, marea majoritate a acordurilor de licență pentru tehnologie sunt compatibile cu articolul 101.

2.2. *Concepte relevante pentru aplicarea articolului 101 din tratat acordurilor de transfer de tehnologie*

2.2.1. **Conceptul de întreprindere**

(14) Articolul 101 alineatul (1) din tratat se aplică întreprinderilor și asociațiilor de întreprinderi. O întreprindere este orice entitate constând într-o organizare de elemente de personal, corporale și necorporale, care desfășoară o activitate economică, indiferent de statutul său juridic și de modul în care este finanțată.

2.2.2. **Restrângerea concurenței și distincția dintre restrângeri prin obiect și restrângeri prin efect**

(15) Articolul 101 alineatul (1) din tratat interzice acordurile care au ca obiect sau ca efect restrângerea concurenței. Articolul 101 alineatul (1) se aplică atât restrângerilor concurenței dintre părțile la un acord, cât și restrângerilor concurenței dintre una dintre părți și terți.

(16) Caracterul posibil restrictiv asupra concurenței al unui acord de transfer de tehnologie trebuie evaluat în funcție de contextul real în care concurența ar exista în cazul în care acordul și eventualele restricții cuprinse în acesta nu ar exista. La efectuarea acestei evaluări este necesar să se țină seama de impactul posibil al acordului asupra concurenței intertehnologice (concurența dintre întreprinderile care utilizează tehnologii concurente) și asupra concurenței intratehnologice (concurența dintre întreprinderile care utilizează aceeași tehnologie) ([14]). Articolul 101 alineatul (1) interzice atât restrângerea concurenței intertehnologice, cât și a concurenței intratehnologice. Prin urmare, este necesar să se evalueze măsura în care acordul aduce atingere sau poate aduce atingere acestor două aspecte ale concurenței pe piață.

(17) Conceptul de restrângeri prin obiect face trimitere exclusiv la anumite tipuri de coordonare între întreprinderi care indică un grad suficient de nocivitate pentru concurență pentru a se putea considera că o examinare a efectelor acestora nu este necesară ([15]).

(18) Conceptul de restrângeri prin efect face trimitere la acorduri care nu au obiect anticoncurențial, dar cu privire la care s-a demonstrat că au efecte restrictive semnificative, actuale sau potențiale, asupra concurenței ([16]). Pentru ca un acord să aibă efecte restrictive asupra concurenței, este necesar ca acesta să aibă un impact negativ semnificativ, sau să fie probabil să aibă un astfel de impact, asupra a cel puțin unuia din parametrii concurenței pe

([13]) A se vedea Orientările privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat, citate la nota de subsol 9.

([14]) Concurența dintre întreprinderi care folosesc aceeași tehnologie (concurența intratehnologică între licențiați) constituie un factor complementar important pentru concurența dintre întreprinderile care utilizează tehnologii concurente (concurența intertehnologică). De exemplu, concurența intratehnologică poate determina scăderea prețurilor pentru produsele care încorporează tehnologia în cauză, ceea ce nu numai că ar putea produce beneficii directe și imediate pentru consumatorii acestor produse, dar și stimulează concurența între întreprinderi care folosesc tehnologii concurente. În contextul acordării de licență, faptul că licențiații își comercializează propriul produs trebuie să fie, de asemenea, luat în considerare. Aceștia nu revând un produs furnizat de altă întreprindere. Astfel, există posibilități mai mari de diferențiere a produselor și de concurență bazată pe calitate între licențiați decât în cazul acordurilor verticale privind revânzarea produselor.

([15]) A se vedea, de exemplu, hotărârea Curții din 21 decembrie 2023, European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, punctul 162 și jurisprudența citată.

([16]) Pentru îndrumări suplimentare referitoare la noțiunile de restrângeri prin obiect și prin efect, cadrul analitic al acestora și exemple relevante ale acestor restrângeri, a se vedea, de exemplu, hotărârile Curții din 21 decembrie 2023, European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, punctul 161 și următoarele și din 5 decembrie 2024, Tallinna Kaubamaja Grupp și KIA Auto, C-606/23, ECLI:EU:C:2024:1004, punctul 23 și următoarele; a se vedea, de asemenea, Orientările Comisiei privind aplicabilitatea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de cooperare orizontală („Orientările privind acordurile orizontale") (JO C 259, 21.7.2023, p. 1), punctul 22 și următoarele.

piață, cum ar fi prețul, producția, calitatea produsului, varietatea produselor sau inovarea. Pentru a demonstra că un acord restrânge concurența prin efectul său, este necesar, în general, să se definească piața relevantă (piețele relevante) și să se evalueze efectele acordului asupra dinamicii pieței, în cazul respectiv. De exemplu, este mai susceptibil să apară efecte anticoncurențiale semnificative atunci când cel puțin una dintre părțile la acord are sau obține un anumit grad de putere pe piață ([17]).

(19) În cazul în care întreprinderile desfășoară activități de cooperare care nu intră sub incidența principiului interdicției prevăzut la articolul 101 alineatul (1) din tratat, având în vedere caracterul lor neutru sau efectul lor pozitiv în ceea ce privește concurența, nici restrângerea autonomiei comerciale a uneia sau mai multor părți nu intră sub incidența principiului interdicției menționat, dacă această restrângere este necesară în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a cooperării și proporțională cu obiectivele cooperării („*restricții accesorii*") ([18]). Pentru a stabili dacă o restricție constituie o restricție accesorie, este necesar să se examineze dacă realizarea cooperării ar fi imposibilă în lipsa restricției în discuție. Nu se poate considera că faptul că respectiva cooperare este doar mai dificil de realizat sau mai puțin profitabilă în lipsa restricției în cauză conferă acestei restricții caracterul „necesar în mod obiectiv" prevăzut pentru a putea fi calificată drept accesorie ([19]).

(20) Astfel cum s-a explicat la punctul (9) din prezentele orientări, un acord care restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat poate fi totuși compatibil cu articolul 101 dacă părțile pot demonstra că acordul îndeplinește cumulativ cele patru condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3).

2.2.3. **Efectele acordurilor de transfer de tehnologie**

(21) În scopul evaluării acordurilor de transfer de tehnologie în temeiul articolului 101 din tratat, este necesar să se țină seama de toți parametrii relevanți ai concurenței, cum ar fi prețurile, producția din punctul de vedere al cantității, al calității și al varietății produselor, precum și al inovării. În secțiunile următoare sunt prezentate exemple care ilustrează posibilele efecte ale acordurilor de acordare de licență asupra acestor parametri, făcându-se distincție între efectele pozitive și efectele negative.

2.2.3.1. *Efecte pozitive*

(22) Acordurile de transfer de tehnologie pot avea efecte substanțiale pro-concurențiale și marea majoritate a acestor acorduri sunt, într-adevăr, favorabile concurenței. Acordurile de transfer de tehnologie pot promova inovarea prin faptul că permit inovatorilor să obțină venituri care să acopere cel puțin o parte din costurile de cercetare și dezvoltare.

(23) Acordurile de transfer de tehnologie duc, de asemenea, la diseminarea tehnologiilor, iar acest lucru poate crea plusvaloare prin reducerea costurilor de producție ale licențiatului sau prin faptul că îi permit acestuia să fabrice produse noi sau îmbunătățite. Creșterile de eficiență la nivelul licențiatului provin adesea dintr-o combinare a tehnologiei licențiatorului cu activele și tehnologiile licențiatului. De multe ori, se recurge la acordarea de licențe pentru că este mai eficient pentru licențiator să acorde licențe pentru tehnologie decât să o exploateze el însuși. Acesta poate fi cazul mai ales atunci când licențiatul are deja acces la activele de producție necesare. Acordul îi permite atunci licențiatului să acceadă la o tehnologie care poate fi combinată cu aceste active, iar acesta va putea să exploateze tehnologii noi sau îmbunătățite.

([17]) Puterea de piață reprezintă capacitatea de a menține în mod profitabil prețurile deasupra nivelului concurențial o perioadă semnificativă de timp sau de a menține în mod profitabil producția, în ceea ce privește cantitățile de produse, calitatea și varietatea produselor sau inovarea, sub nivelul concurențial, o perioadă semnificativă de timp. Gradul de putere pe piață necesar, în mod normal, pentru a se putea constata o încălcare a articolului 101 alineatul (1) este mai mic decât gradul de putere de piață necesar pentru se constata o poziție dominantă în temeiul articolului 102.

([18]) Hotărârile Curții din 26 octombrie 2023, EDP – Energias de Portugal și alții, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, punctul 88 și următoarele; din 11 septembrie 2014, MasterCard/Comisia, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, punctul 89; din 11 iulie 1985, Remia și alții/Comisia, 42/84, EU:C:1985:327, punctele 19-20; din 28 ianuarie 1986, Pronuptia, cauza 161/84, ECLI:EU:C:1986:41, punctele 15-17; din 15 decembrie 1994, Gøttrup-Klim, C-250/92, ECLI:EU:C:1994:413, punctul 35; și din 12 decembrie 1995, Oude Luttikhuis și alții, C-399/93, ECLI:EU:C:1995:434, punctele 12-15.

([19]) Hotărârile Curții din 26 octombrie 2023, EDP – Energias de Portugal și alții, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, punctul 90 și din 11 septembrie 2014, MasterCard/Comisia, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, punctul 91.

(24) Un alt exemplu în care acordarea unei licențe poate să favorizeze creșterea eficienței este acela în care licențiatul deține deja o tehnologie, iar combinarea acestei tehnologii cu cea a licențiatorului conduce la realizarea de sinergii. Atunci când cele două tehnologii sunt combinate, este posibil ca licențiatul să realizeze o configurație cost/producție care nu ar fi fost posibilă în altă situație.

(25) Acordurile de licență pot, de asemenea, să conducă la creșteri ale eficienței în etapa de distribuție, la fel ca acordurile verticale pentru distribuția de bunuri și servicii. Aceasta poate consta într-o reducere a costurilor sau în furnizarea de servicii de mai bună calitate către consumatori. Efectele pozitive ale acordurilor verticale sunt descrise în Orientările Comisiei privind restricțiile verticale ([20]) („Orientările privind restricțiile verticale”).

(26) Acordarea de licențe poate servi și la realizarea scopului favorabil concurenței de înlăturare a obstacolelor din calea dezvoltării și a exploatării tehnologiei licențiatului. În special în sectoare în care predomină un număr mare de brevete, acordarea de licențe survine adesea pentru a oferi libertatea de concepere prin eliminarea riscului unei acțiuni a licențiatorului pentru încălcarea drepturilor acestuia ([21]).

2.2.3.2. *Efecte negative*

(27) În pofida faptului că acordurile de transfer de tehnologie sunt în general favorabile concurenței, în anumite cazuri, întreprinderile le pot utiliza pentru a urmări scopuri anticoncurențiale care, în cele din urmă, aduc prejudicii consumatorilor.

(28) Efectele negative pe care acordurile de transfer de tehnologie restrictive riscă să le producă asupra concurenței sunt următoarele:

(a) reducerea concurenței intertehnologice, inclusiv facilitarea coluziunii, atât explicite, cât și implicite;

(b) eliminarea concurenților, obținută prin creșterea costurilor acestora, prin restricționarea accesului lor la factorii de producție esențiali sau prin ridicarea altor bariere la intrare; precum și

(c) reducerea concurenței intratehnologice.

(29) Riscul de reducere a concurenței intertehnologice este mai mare atunci când sunt impuse obligații reciproce ([22]). De exemplu, atunci când concurenții își transferă reciproc tehnologii concurente și impun o obligație reciprocă de a-și transmite unul altuia viitoarele îmbunătățiri aduse respectivelor tehnologii și atunci când acest acord împiedică unul dintre concurenți să obțină un avans tehnologic față de altul, concurența în materie de inovare între părți este, astfel, restrânsă [a se vedea și punctul (262)].

(30) Acordurile de transfer de tehnologie între concurenți pot, de asemenea, să faciliteze coluziunea. Riscul de coluziune este mai ridicat pe piețele concentrate ([23]). Acordurile de transfer de tehnologie pot facilita coluziunea prin îmbunătățirea transparenței pe piață, controlarea anumitor comportamente și prin ridicarea de bariere la intrare. Acordurile care conduc la un înalt grad de similitudine a costurilor pot, de asemenea, să faciliteze coluziunea, deoarece întreprinderile care au costuri similare sunt predispuse a avea opinii identice asupra modalităților de coordonare ([24]).

([20]) JO C 248, 30.6.2022, p. 1, punctul 12 *și următoarele*.

([21]) Cu toate acestea, în cazul în care aceste acorduri de licență conduc la ieșirea de pe piață a uneia dintre părți, acestea pot intra în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1).

([22]) Un exemplu în acest sens ar fi cazul în care două întreprinderi având sediul în state membre diferite își acordă licențe încrucișate pentru tehnologii concurente și convin să nu vândă produse unul pe piața celuilalt. Un astfel de acord restrânge concurența potențială dintre respectivele întreprinderi.

([23]) Pentru a avea o coluziune, trebuie ca întreprinderile implicate să aibă aceleași opinii în ceea ce privește interesul lor comun și asupra modului în care funcționează mecanismul de coordonare. Pentru ca o coluziune să funcționeze, întreprinderile trebuie, de asemenea, să-și poată supraveghea reciproc comportamentul pe piață și să dispună de mijloace suficiente pentru a descuraja orice abatere de la politica comună convenită, iar barierele la intrare trebuie să fie suficient de ridicate pentru a limita intrarea sau extinderea întreprinderilor din exterior.

([24]) A se vedea în acest sens, punctul 21 din Orientările privind acordurile orizontale.

(31) Coluziunea poate fi facilitată, de asemenea, prin schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial între concurenți în timpul punerii în aplicare a unui acord de transfer de tehnologie. Punerea în aplicare a unui acord de licență poate impune schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial. În cazul în care acordul în sine nu intră sub incidența interdicției prevăzute la articolul 101 alineatul (1) din tratat din cauza faptului că are efecte neutre sau pozitive asupra concurenței, nici schimbul de informații care are caracter accesoriu în raport cu acordul nu intră în domeniul de aplicare al interdicției menționate. Acest lucru este valabil atunci când schimbul de informații este necesar în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a acordului de licență și este proporțional cu obiectivele urmărite de acesta. Atunci când schimbul de informații depășește ceea ce este necesar în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a acordului sau nu este proporțional cu obiectivele urmărite de acord, acesta trebuie să fie evaluat utilizând îndrumările prevăzute în capitolul 6 din Orientările privind acordurile orizontale. În cazul în care schimbul de informații intră sub incidența articolului 101 alineatul (1), este posibil ca acesta să îndeplinească totuși condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3).

(32) Acordurile de transfer de tehnologie pot, de asemenea, să restrângă concurența intertehnologică prin crearea de bariere care împiedică intrarea sau extinderea concurenților. De exemplu, terții pot fi excluși de pe piață atunci când licențiatorii existenți impun licențiaților obligații de neconcurență, astfel că numărul licențiaților disponibili pentru a încheia contracte de licență cu terții este insuficient, și atunci când intrarea la nivelul licențiaților este dificilă ([25]).

(33) Acordurile de transfer de tehnologie pot, de asemenea, să restrângă concurența intratehnologică. Acest lucru poate decurge, de exemplu, din impunerea asupra licențiaților a obligației de menținere a prețurilor de revânzare sau a unor restricții teritoriale sau referitoare la vânzările către clienți. Restrângerea concurenței intratehnologice poate facilita coluziunea între licențiați. O astfel de restrângere poate facilita, de asemenea, coluziunea între proprietarii de tehnologii concurente sau reduce concurența intertehnologică prin ridicarea de bariere la intrare.

2.2.4. **Definiția pieței**

(34) Abordarea Comisiei privind definirea pieței relevante se găsește în Comunicarea privind definirea pieței relevante în sensul dreptului Uniunii în domeniul concurenței ([26]) („Comunicarea privind definirea pieței”). Prezentele orientări se referă numai la aspectele de definire a pieței care prezintă o importanță specială în domeniul acordării de licențe pentru tehnologie.

(35) Tehnologia este un factor de producție care este integrat fie într-un produs, fie într-un proces de producție. Prin urmare, acordarea de licențe pentru tehnologie poate aduce atingere concurenței atât în amonte, pe piața factorilor de producție, cât și în aval, pe cea a produselor finite. De exemplu, un acord între două părți care vând produse concurente în aval și care își acordă licențe încrucișate pentru drepturi asupra unei tehnologii legate de fabricarea acestor produse în amonte poate restrânge concurența pe piața din aval a produselor sau a serviciilor în cauză. Acordarea de licențe încrucișate poate, de asemenea, restrânge concurența pe piața din amonte a tehnologiilor și, de asemenea, pe alte piețe ale factorilor de producție din amonte. Prin urmare, pentru a evalua efectele acordurilor de licență asupra concurenței, este posibil să fie necesară definirea pieței (piețelor) relevante ale produsului, precum și a(ale) tehnologiilor ([27]).

([25]) Un alt exemplu este eliminarea potențială a furnizorilor de tehnologii substituibile, care poate surveni atunci când un licențiator cu putere de piață semnificativă comasează diverse componente ale unei tehnologii în cadrul unui singur pachet pentru care acordă licență, chiar dacă numai o parte din acest pachet este esențială pentru fabricarea unui anumit produs.

([26]) JO C, C/2024/1645, 22.2.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2024/1645/oj.

([27]) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei din 17 noiembrie 2010 în cazul nr. COMP/M.5675 -*Syngenta/Monsanto*, în care Comisia a analizat fuziunea a doi multiplicatori de semințe de floarea soarelui integrați vertical prin evaluarea atât a (i) pieței din amonte pentru comercializarea (și anume schimbul și acordarea de licențe) de soiuri (linii parentale și hibrizi) și a (ii) pieței din aval pentru comercializarea hibrizilor. În decizia sa din 13 martie 2009 în cazul COMP/M.5406, *IPIC/MAN Ferrostaal AG*, Comisia a definit, pe lângă o piață pentru producerea de melamină de calitate înaltă și o piață tehnologică din amonte pentru furnizarea de tehnologie pentru producerea melaminei. A se vedea, de asemenea, Decizia Comisiei din 8 iunie 1995 în cazul nr. COMP/M.269, *Shell/Montecatini* și Decizia Comisiei din 2 iunie 2023 în cazul nr. COMP/M.10783 *EQT Future/AM Fresh/SNFL/IFG*, în care Comisia a evaluat o fuziune între societăți care își desfășoară activitatea în industria strugurilor de masă, prin examinarea pieței din amonte pentru ameliorarea și acordarea de licențe pentru soiuri protejate de struguri de masă fără sâmburi, precum și piețele din aval pentru producția și distribuția de struguri de masă.

(36) Piața relevantă a produsului cuprinde produsele contractuale (care încorporează tehnologia care face obiectul licenței) și produsele care sunt considerate de cumpărători ca interschimbabile sau substituibile cu produsele contractuale, datorită caracteristicilor produselor, prețurilor și utilizării căreia acestea îi sunt destinate, ținând seama de condițiile concurențiale și de structura cererii și ofertei pe piață. Produsele contractuale pot face parte dintr-o piață finală și/sau intermediară a produsului.

(37) Pieţele relevante ale tehnologiilor sunt alcătuite din drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței și substituenții lor, cu alte cuvinte, alte drepturi asupra unei tehnologii care sunt considerate de licențiați ca interschimbabile sau substituibile drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, datorită caracteristicilor drepturilor asupra tehnologiei, redevențelor tehnologiilor și utilizării căreia îi sunt destinate, ținând seama de condițiile concurențiale și de structura cererii și ofertei pe piață. Pornind de la tehnologia comercializată de licențiator, este necesar să se identifice celelalte tehnologii spre care licențiații s-ar putea îndrepta în cazul unei deteriorări a condițiilor de furnizare a tehnologiei licențiatorului în raport cu cele ale altor tehnologii. Într-o abordare alternativă ar trebui examinată piața produselor care încorporează drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței [a se vedea punctul (40)].

(38) Termenul de „piață relevantă” utilizat la articolul 3 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și definit la articolul 1 alineatul (1) litera (m) se referă la piața relevantă a produselor și piața relevantă a tehnologiilor atât din punctul de vedere al produselor, cât și din cel geografic.

(39) „Piața geografică relevantă” este definită la articolul 1 alineatul (1) litera (l) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și reprezintă zona în care întreprinderile interesate sunt implicate în oferta și cererea de produse sau în acordarea de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii, în care condițiile concurențiale sunt suficient de omogene și care poate fi distinsă de zonele învecinate deoarece condițiile concurențiale diferă într-o măsură apreciabilă în acele zone. Piața geografică a pieței (pieţelor) relevante a (ale) tehnologiei poate fi diferită de piața geografică a pieței (pieţelor) relevante ale produselor.

(40) Odată definite pieţele relevante, se pot atribui cote de piață diferitelor surse de concurență de pe piață și se pot utiliza aceste cote de piață drept indicație a puterii relative a actorilor de pe piață. În cazul pieţelor tehnologiilor, una dintre metode o reprezintă calcularea cotelor de piață pe baza ponderii fiecărei tehnologii în totalul veniturilor din redevențe din acordarea de licențe, care reprezintă ponderea unei tehnologii pe o piață în care obiectul licențelor este reprezentat de tehnologii concurente. Totuși, această metodă se dovedește a fi adesea pur teoretică și nu practică, din cauza lipsei informațiilor clare privind veniturile din redevențe. O altă abordare, care este cea folosită pentru aplicarea zonei de securitate instituite prin Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, este de a calcula cotele pe piața tehnologiilor pe baza vânzărilor de produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței pe pieţele produselor aflate în aval [pentru mai multe detalii a se vedea punctele (110)-(115) din prezentele orientări]. În cazuri individuale situate în afara zonei de securitate a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, poate fi necesar, dacă acest lucru este posibil din punct de vedere practic, să se aplice ambele abordări descrise pentru evaluarea mai exactă a poziției pe piață a licențiatorului și să se țină cont de alți factori care oferă o indicație bună a puterii relative a tehnologiilor disponibile [pentru mai multe detalii referitoare la aceşti factori, a se vedea punctele (184)-(193) din prezentele orientări] ([28]).

(41) Acordurile de licență privind drepturile asupra unei tehnologii pot afecta concurența în materie de inovare ([29]). Cu toate acestea, în analiza unor asemenea efecte Comisia se va limita, în mod normal, la examinarea impactului acordului asupra concurenței pe pieţele produselor și tehnologiilor existente. Concurența pe aceste pieţe poate fi afectată de acorduri care întârzie introducerea unor produse îmbunătățite sau a unor produse noi care, în timp, le vor înlocui pe cele existente. În astfel de cazuri, inovarea este o sursă de concurență potențială care trebuie luată în

([28]) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei din 20 decembrie 2012 în cazul AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*, punctele 38-41. A se vedea, de asemenea, Decizia Comisiei în cazurile COMP/M.5675 *Syngenta/Monsanto* și COMP/M.5406, *IPIC/MAN Ferrostaal AG* citate la nota de subsol 27.

([29]) De exemplu, acordurile de licență privind drepturile asupra unei tehnologii pot aduce atingere dezvoltării de produse sau tehnologii care: (i) să îmbunătățească produsele sau tehnologiile existente, (ii) să înlocuiască produsele sau tehnologiile existente sau (iii) care ar putea crea o cerere complet nouă. Acordurile de licență privind drepturile asupra unei tehnologii pot, de asemenea, să aducă atingere (iv) eforturilor de inovare dintr-o fază incipientă, și anume activitățile de cercetare și dezvoltare care nu sunt strâns legate de un anumit produs sau o anumită tehnologie.

calcul la evaluarea impactului acordului asupra pieţelor produselor şi pieţelor tehnologiilor. Cu toate acestea, într-un număr limitat de cazuri ar putea fi util şi necesar ca efectele asupra concurenţei în materie de inovare să fie analizate şi separat. Acest lucru este valabil mai ales în cazul pieţelor cu un grad înalt de inovare care se caracterizează prin activităţi frecvente şi semnificative de cercetare şi dezvoltare şi pe care inovarea care are ca scop crearea de noi produse sau tehnologii este afectată de acord ([30]). În astfel de cazuri, se poate analiza dacă în urma încheierii acordului va rămâne un număr suficient de proiecte de cercetare şi dezvoltare concurente pentru a fi menţinută concurenţa efectivă în materie de inovare ([31]).

2.2.5. **Distincţia între concurenţi şi neconcurenţi**

(42) În general, acordurile între concurenţi prezintă riscuri mai mari pentru concurenţă decât acordurile între neconcurenţi ([32]).

(43) Pentru a determina relaţia concurenţială dintre părţile la un acord, este necesar să se examineze dacă părţile ar fi fost concurenţi reali sau potenţiali în absenţa acordului. În cazul în care, în absenţa acordului, părţile nu ar fi fost concurenţi reali sau potenţiali pe niciuna dintre pieţele relevante afectate de acord, atunci părţile sunt considerate neconcurenţi.

(44) Părţile sunt concurenţi reali pe o piaţă de furnizare de produse în cazul în care, înainte de încheierea acordului, ambele desfăşurau deja activităţi pe aceeaşi piaţă relevantă.

(45) Se consideră că o parte este concurent potenţial al celeilalte părţi pe o piaţă de furnizare de produse atunci când, în absenţa acordului, ar fi existat posibilităţi reale şi concrete pentru prima parte de a intra pe piaţa relevantă şi de a concura cu cealaltă parte care este stabilită pe piaţa respectivă ([33]). Constatarea existenţei unei concurenţe potenţiale trebuie să aibă la bază o serie de fapte coerente care să ţină cont de structura pieţei şi de contextul economic şi juridic în care se desfăşoară concurenţa. Posibilitatea ipotetică de intrare pe piaţă ori simpla voinţă sau dorinţă a unei părţi de a intra pe piaţă nu este suficientă ([34]). Dimpotrivă, nu este necesar să se demonstreze cu certitudine că întreprinderea va intra efectiv pe piaţa relevantă şi că va fi în măsură să se menţină pe aceasta ([35]). De exemplu, intrarea este mai probabilă dacă licenţiatul deţine active care pot fi utilizate cu uşurinţă pentru a intra pe piaţă fără costuri nerecuperabile semnificative sau dacă acesta a făcut deja planuri ori a început să facă investiţii pentru a intra pe piaţă.

(46) În contextul specific al drepturilor de proprietate intelectuală, este posibil ca una dintre părţi sau ambele părţi să deţină drepturi de proprietate intelectuală valabile care blochează cealaltă parte să acţioneze sau să intre pe piaţa relevantă fără a încălca respectivele drepturi asupra unei tehnologii. Această situaţie este denumită „situaţie de blocaj”. Pentru a evalua impactul posibil al unei situaţii de blocaj asupra relaţiei concurenţiale dintre părţi, acestea trebuie să ţină cont de următorii factori:

(a) În cazul în care ambele părţi îşi desfăşoară deja activitatea pe piaţa relevantă, este puţin probabil ca acestea să se regăsească într-o situaţie de blocaj, cu excepţia cazului în care încălcarea şi valabilitatea dreptului de proprietate intelectuală au fost confirmate prin hotărâre judecătorească definitivă. În absenţa unei astfel de hotărâri, se consideră că părţile sunt, în general, concurenţi reali.

([30]) A se vedea, de exemplu, punctul 90 şi următoarele din Comunicarea privind definirea pieţei, citată la nota de subsol 26.
([31]) În acest sens, prezentele orientări prevăd o zonă de securitate de tip „soft” pentru acordurile de transfer de tehnologie care nu intră în domeniul de aplicare al exceptării pe categorii deoarece pragurile cotelor de piaţă sunt depăşite; a se vedea punctul (181).
([32]) A se vedea, de exemplu, considerentele de la punctul 10 din Orientările privind restricţiile verticale, care se aplică *mutatis mutandis* acordării de licenţe pentru drepturi asupra unei tehnologii.
([33]) A se vedea Hotărârea Curţii din 26 octombrie 2023, EDP – Energias de Portugal şi alţii, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, punctul 61.
([34]) A se vedea, de exemplu, hotărârile Curţii din 26 octombrie 2023, EDP – Energias de Portugal şi alţii, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, punctele 60-63 şi din 30 ianuarie 2020, Generics (Regatul Unit) şi alţii, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctele 36-39.
([35]) A se vedea, de exemplu, hotărârile Curţii din 26 octombrie 2023, EDP – Energias de Portugal şi alţii, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, punctul 62; din 30 ianuarie 2020, Generics (UK) şi alţii, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctele 36-45; din 25 martie 2021, H. Lundbeck A/S şi Lundbeck Ltd/Comisia Europeană, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, punctele 54-57; din 27 iunie 2024, Comisia/Servier şi alţii, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, punctele 100 şi 101.

(b) În cazul în care una dintre părți nu își desfășoară încă activitatea pe piață, dar a făcut deja investiții substanțiale sau a adoptat măsuri pregătitoare semnificative pentru a intra pe piață, este foarte probabil ca părțile să fie cel puțin concurenți potențiali ([36]). În absența investițiilor și măsurilor menționate mai sus, părțile, atunci când trebuie să stabilească dacă sunt concurenți potențiali, vor trebui să se bazeze pe toate elementele de probă disponibile la acel moment, inclusiv posibilitatea ca drepturile de proprietate intelectuală să fie încălcate, valabilitatea drepturilor în cauză și existența unor posibilități efective de a lucra cu drepturile de proprietate intelectuală existente. Este necesar să se prezinte elemente de probă deosebit de convingătoare în sensul existenței unei situații de blocaj atunci când părțile au un interes comun în invocarea existenței unei situații de blocaj în scopul calificării lor ca neconcurenți, de exemplu atunci când situația de blocaj invocată se referă la tehnologii care sunt tehnologii substituibile [a se vedea punctul (37)] sau când există un stimulent semnificativ din partea uneia dintre părți sau a ambelor părți în raport cu cealaltă ([37]).

(47) Părțile sunt concurenți reali pe piața tehnologiilor în cazul în care ambele acordă deja licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii substituibile sau licențiatul acordă deja licențe pentru drepturi asupra tehnologiei sale, iar licențiatorul intră pe piața tehnologiilor acordând licențiatului o licență pentru drepturi asupra unei tehnologii concurente.

(48) Părțile sunt considerate concurenți potențiali pe piața tehnologiilor dacă dețin tehnologii substituibile, iar licențiatul nu acordă licențe pentru propria tehnologie, cu condiția să existe posibilitatea de a proceda astfel în eventualitatea unei deteriorări a condițiilor de furnizare a tehnologiei licențiatorului în raport cu cele ale altor tehnologii ([38]). În cazul piețelor tehnologiilor, este în general mai dificil să se evalueze dacă părțile sunt concurenți potențiali. Din acest motiv, la aplicarea Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu este luată în calcul concurența potențială de pe piața tehnologiilor [a se vedea punctul (107) din prezentele orientări], iar părțile sunt considerate neconcurenți.

(49) În anumite cazuri, este posibil să se stabilească faptul că, deși licențiatorul și licențiatul fabrică produse concurente, totuși ei nu sunt concurenți pe piața relevantă a produselor sau pe piața relevantă a tehnologiilor, deoarece tehnologia care face obiectul licenței este de o atât de mare noutate, încât tehnologia licențiatului devine depășită moral sau necompetitivă. În astfel de cazuri, tehnologia licențiatorului fie creează o nouă piață, fie exclude tehnologia licențiatului de pe piața existentă. Totuși, acest lucru este adesea imposibil de stabilit la momentul încheierii acordului. De obicei, vechea tehnologie nu apare ca fiind depășită moral sau necompetitivă decât atunci când consumatorii au acces de ceva timp la tehnologia nouă sau la produsele care o încorporează. De exemplu, atunci când a fost dezvoltată tehnologia CD-ului, iar cititoarele de CD-uri și discurile au fost lansate pe piață, nu era evident că această nouă tehnologie va înlocui discurile de vinil. Acest fapt a devenit evident abia după câțiva ani. În consecință, părțile vor fi considerate concurenți în cazul în care, la momentul încheierii acordului, nu este evident că tehnologia licențiatului este depășită moral sau necompetitivă. Cu toate acestea, ținând seama de faptul că atât articolul 101 alineatul (1), cât și articolul 101 alineatul (3) din tratat trebuie să fie aplicate în funcție de contextul real în care acordul este încheiat, evaluarea ar putea fi modificată în cazul unei evoluții semnificative a situației. Prin urmare, clasificarea relației dintre părți se poate modifica într-o relație între neconcurenți în cazul în care, la un moment ulterior, tehnologia licențiatului devine depășită moral sau necompetitivă pe piață.

([36]) De exemplu, părțile pot fi considerate concurenți potențiali pe o piață relevantă de furnizare a produselor atunci când licențiatul produce pe baza propriei tehnologii pe o piață geografică și începe să producă pe o altă piață geografică pe baza unei tehnologii concurente care face obiectul unei licențe. În astfel de condiții, este probabil ca licențiatul să fi putut intra pe cea de a doua piață geografică pe baza propriei tehnologii, cu excepția cazului în care această intrare ar fi fost împiedicată de factori obiectivi, precum existența unor drepturi de proprietate intelectuală de blocaj.

([37]) A se vedea în acest sens Hotărârile Curții din 30 ianuarie 2020, Generics (UK) și alții, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctele 54-56; din 27 iunie 2024, Comisia/Servier și alții, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, punctele 87-89, 103 și 131; din 27 iunie 2024, Comisia/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, punctul 411.

([38]) Din rațiuni de ordin operațional și practic, această evaluare se axează de obicei pe reacții la creșteri ale prețurilor. De exemplu, o metodă este aceea de a analiza probabilitatea ca licențiatul să înceapă să acorde licențe pentru drepturi asupra propriei tehnologii, ca răspuns la creștere mică, dar permanentă, a prețurilor tehnologiilor. Cu toate acestea, evaluarea poate ține cont, de asemenea, de modificările care afectează alți parametri ai concurenței, cum ar fi calitatea produselor sau gradul de inovare.

(50) În unele cazuri, părțile pot deveni concurenți în urma încheierii acordului, deoarece licențiatul dezvoltă sau achiziționează o tehnologie concurentă și începe exploatarea acesteia. În aceste cazuri, este necesar să se țină seama de faptul că părțile nu au fost concurenți la momentul încheierii acordului și că acordul a fost încheiat în acest context. Prin urmare, Comisia își va concentra atenția asupra impactului acordului asupra capacității licențiatului de a-și exploata propria tehnologie (concurentă). Din acest motiv, lista restricțiilor grave aplicabilă acordurilor dintre concurenți nu se aplică unor astfel de acorduri, decât dacă acordul este modificat ulterior sub un aspect esențial, după ce părțile au devenit concurenți [a se vedea articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie].

(51) De asemenea, întreprinderile participante la un acord pot deveni concurenți în urma încheierii acordului atunci când licențiatul era deja activ pe piața relevantă pe care sunt vândute produsele contractuale înainte de încheierea acordului și când licențiatorul intră ulterior pe piața respectivă fie pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, fie pe baza unei noi tehnologii. În acest caz, lista restricțiilor grave aplicabilă acordurilor între neconcurenți va continua să se aplice acordului pe întreaga durată a acestuia, cu excepția cazului în care acordul este ulterior modificat sub un aspect esențial [a se vedea articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie]. O modificare sub un aspect esențial include încheierea unui nou acord de transfer de tehnologie între părți cu privire la drepturi asupra unor tehnologii concurente, care pot fi folosite pentru fabricarea de produse care sunt concurente cu produsele contractuale.

2.3. *Acordurile care nu intră, în general, în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat*

(52) Acordurile care nu sunt susceptibile să aducă atingere în mod semnificativ comerțului dintre statele membre (lipsa efectului asupra comerțului) sau care nu restrâng în mod semnificativ concurența (acorduri de importanță minoră) nu intră în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat. Comisia a furnizat orientări cu privire la lipsa efectului asupra comerțului în comunicarea sa privind conceptul de efect asupra comerțului din articolele 81 și 82 din tratat ([39]) (denumită în continuare „Orientările privind conceptul de efect asupra comerțului") și cu privire la acordurile de importanță minoră în comunicarea sa privind acordurile de importanță minoră care nu restrâng în mod semnificativ concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ([40]) (denumită în continuare „Comunicarea *de minimis*"). Atât Orientările privind conceptul de efect asupra comerțului, cât și Comunicarea *de minimis* prezintă relevanță deosebită pentru evaluarea acordurilor de transfer de tehnologie între întreprinderi mici și mijlocii ([41]).

3. APLICAREA REGULAMENTULUI DE EXCEPTARE PE CATEGORII A ACORDURILOR DE TRANSFER DE TEHNOLOGIE

3.1. *Efectele juridice ale Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie*

(53) Acordurile de transfer de tehnologie care îndeplinesc condițiile Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie sunt exceptate de la interdicția prevăzută la articolul 101 alineatul (1) din tratat. Acordurile care beneficiază de exceptarea pe categorii sunt, din punct de vedere legal, valabile și aplicabile ([42]).

(54) Exceptarea pe categorii prevăzută de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este întemeiată pe prezumția că - în măsura în care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat - anumite categorii de acorduri de transfer de tehnologie îndeplinesc în general cele patru condiții de la articolul 101 alineatul (3) ([43]). Pragurile cotelor de piață (articolul 3 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie), lista restricțiilor grave (articolul 4 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie) și restricțiile excluse (articolul 5) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie sunt menite să asigure ca numai acordurile restrictive, despre care se poate prezuma în mod rezonabil că îndeplinesc cele patru condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3), să beneficieze de exceptarea pe categorii.

([39]) JO C 101, 27.4.2004, p. 81.
([40]) JO C 291, 30.8.2014, p. 1.
([41]) Pentru îndrumări cu privire la definiția pieței relevante și calcularea cotelor de piață în contextul acordurilor de transfer de tehnologie, a se vedea secțiunea 2.2.4 din prezentele orientări.
([42]) Acordurile care beneficiază de exceptarea pe categorii pot fi interzise numai prin retragerea exceptării pe categorii de către Comisie sau de către autoritățile în domeniul concurenței ale statelor membre – a se vedea secțiunea 3.6 din prezentele orientări în ceea ce privește retragerea exceptării pe categorii.
([43]) A se vedea punctul (9).

(55) Astfel cum prevede secțiunea 2 a prezentelor orientări, multe acorduri de transfer de tehnologie nu intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, fie pentru că nu restrâng deloc concurența, fie pentru că restrângerea concurenței nu este semnificativă ([44]). În orice caz, atunci când un acord de transfer de tehnologie îndeplinește condițiile Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, nu este necesar să se determine dacă el intră sau nu sub incidența articolului 101 alineatul (1) ([45]).

(56) În afara domeniului de aplicare a exceptării pe categorii, este relevant a se examina dacă în anumite cazuri acordul restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat și, în această situație, dacă condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) sunt îndeplinite. Nu există o prezumție că acordurile de transfer de tehnologie care nu beneficiază de exceptarea pe categorii intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) sau că nu îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). În special, simplul fapt că acele cote de piață ale părților depășesc pragurile cotelor de piață prevăzute la articolul 3 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu reprezintă un temei suficient pentru a se considera că acordul intră sub incidența articolului 101 alineatul (1). Este necesară o evaluare individuală a efectelor posibile ale acordului.

3.2. *Domeniul de aplicare și durata Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie*

3.2.1. **Conceptul de acorduri de transfer de tehnologie**

(57) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări reglementează acordurile de transfer de tehnologie. Potrivit articolului 1 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, conceptul de „drepturi asupra unei tehnologii” se referă la know-how precum și la brevete, modele de utilitate, drepturile asupra desenelor și modelelor industriale, topografia produselor semiconductoare, certificate de protecție suplimentară pentru medicamente sau alte produse pentru care astfel de certificate de protecție suplimentară pot fi obținute, certificate de ameliorator de plante și drepturi de autor pentru programe informatice sau o combinație a acestora, precum și cererile pentru aceste drepturi sau cererile de înregistrare a acestor drepturi. Drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței ar trebui să-i permită licențiatului să fabrice produsele contractuale cu sau fără alți factori de producție. Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se aplică numai în statele membre în care licențiatorul deține drepturi asupra tehnologiei relevante. În caz contrar nu există drepturi asupra unei tehnologii care să fie transferate în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(58) Know-how-ul este definit la articolul 1 alineatul (1) litera (i) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ca fiind un ansamblu de informații practice care rezultă din experiență și testare și care sunt secrete, esențiale și identificate:

(a) „secret” înseamnă că know-how-ul nu este, în general, cunoscut sau ușor accesibil.

(b) „esențial” înseamnă că know-how-ul include informații importante și utile pentru fabricarea produselor care fac obiectul acordului de licență sau pentru aplicarea procesului care face obiectul acordului de licență. Cu alte cuvinte, aceste informații trebuie să contribuie în mod semnificativ sau să faciliteze fabricarea produselor contractuale. În situația în care know-how-ul care face obiectul licenței se referă la un produs, și nu la un proces, această condiție implică faptul că know-how-ul este util pentru fabricarea produsului contractual. Această condiție nu este îndeplinită în cazul în care produsul contractual poate fi fabricat pe baza unei tehnologii disponibile în mod liber. Totuși această condiție nu presupune ca produsul contractual să aibă o valoare mai mare decât produsele fabricate pe baza unei tehnologii disponibile în mod liber. În cazul proceselor tehnologice, această condiție implică necesitatea ca know-how-ul să fie util, în sensul că, la data încheierii acordului, se poate conta în mod rezonabil pe capacitatea sa de a îmbunătăți semnificativ poziția concurențială a licențiatului, spre exemplu, prin reducerea costurilor de producție.

(c) „identificat” înseamnă că se poate verifica dacă know-how-ul care face obiectul licenței îndeplinește criteriile de „secret” și de „esențial”. Această condiție este îndeplinită atunci când know-how-ul care face obiectul licenței este descris în format digital sau pe suport de hârtie. Cu toate acestea, în anumite situații, acest lucru poate fi, în mod rezonabil, imposibil. Know-how-ul care face obiectul licenței poate consta în cunoștințele practice deținute de angajații licențiatorului. De exemplu, angajații licențiatorului pot deține cunoștințe secrete și esențiale referitoare la un anumit proces de producție, care sunt transmise licențiatului sub forma instruirii angajaților acestuia din urmă. În astfel de situații este suficient ca în acord să fie descrisă natura generală a know-how-ului și să se enumere angajații care vor fi sau sunt implicați în transferul lui către licențiat.

([44]) A se vedea, de exemplu, secțiunea 2.4.

([45]) În conformitate cu articolul 3 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului din 16 decembrie 2002 privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din tratat (JO L 1, 4.1.2003, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2003/1/oj), acordurile care ar putea aduce atingere comerțului dintre statele membre, dar care nu sunt interzise de articolul 101, nu pot fi interzise, de asemenea, de dreptul național al concurenței.

3.2.1.1. *Aplicarea articolului 2 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie*

(59) Clauzele din acordurile de transfer de tehnologie referitoare la achiziționarea de produse de către licențiat sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie dacă și în măsura în care respectivele clauze au o legătură directă cu fabricarea sau comercializarea produselor contractuale. Prin urmare, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu se aplică acelor părți dintr-un acord de transfer de tehnologie care se referă la contribuții sau echipamente utilizate pentru alte scopuri decât pentru fabricarea produselor contractuale. De exemplu, în cazurile în care se vinde lapte și în același timp se acordă o licență pentru tehnologia de fabricare a brânzei, numai laptele utilizat pentru fabricarea brânzei cu ajutorul tehnologiei care face obiectul licenței va fi reglementat de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Clauzele din acordurile de transfer de tehnologie referitoare la acordarea de licențe pentru alte tipuri de proprietate intelectuală, cum ar fi mărcile sau drepturile de autor, altele decât drepturile de autor pentru programe informatice [pentru drepturile de autor pentru programe informatice a se vedea punctele (57) și (86) din prezentele orientări], sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie numai dacă și în măsura în care au o legătură directă cu fabricarea sau comercializarea produselor contractuale. Această condiție face ca de exceptarea pe categorii să beneficieze doar clauzele referitoare la alte categorii de drepturi de proprietate intelectuală, în măsura în care aceste drepturi permit licențiatului o mai bună exploatare a drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței. De exemplu, în cazul în care un licențiator autorizează un licențiat să utilizeze marca sa pe produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței, această licență pentru marcă poate permite licențiatului o mai bună exploatare a tehnologiei care face obiectul licenței, prin faptul că le permite consumatorilor să facă o legătură imediată între produs și caracteristicile conferite acestuia de drepturile asupra tehnologiei care fac obiectul licenței. Obligația impusă licențiatului de a folosi marca licențiatorului poate, de asemenea, să aibă ca efect promovarea diseminării tehnologiei, permițându-i licențiatorului să fie identificat ca sursă a tehnologiei subiacente. Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie reglementează acordurile de transfer de tehnologie în acest scenariu, chiar și în cazul în care interesul principal al părților este de a exploata mai degrabă marca decât tehnologia ([46]).

3.2.1.2. *Acordarea de licențe pentru drepturi de proprietate intelectuală care nu intră în domeniul de aplicare al Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie*

(60) De asemenea, Comisia nu va aplica licențelor asupra mărcilor principiile stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări [cu excepția situației prevăzute la punctul (59) din prezentele orientări]. Acordarea de licențe asupra mărcii apare adesea în contextul distribuției și revânzării de bunuri și servicii și este, în general, mai apropiată de acordurile de distribuție decât de acordurile de licență pentru tehnologie. Atunci când licența asupra unei mărci este direct legată de folosirea, vânzarea sau revânzarea bunurilor și serviciilor și nu constituie obiectul principal al acordului, acordul de licență este reglementat de Regulamentul (UE) 720/2022 al Comisiei ([47]) („Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale”).

(61) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu reglementează acordarea de licențe pentru dreptul de autor, altul decât dreptul de autor pentru programe informatice [cu excepția situației prezentate la punctul (59) din prezentele orientări]. Cu toate acestea, Comisia, ca regulă generală, va aplica principiile definite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări atunci când va evalua acordarea de licențe pentru drepturi de autor pentru fabricarea produselor contractuale, în temeiul articolului 101 din tratat ([48]). În schimb, Comisia nu va aplica licențelor asupra drepturilor de autor din cadrul acordurilor de merchandising principiile prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări. De obicei, aceste acorduri presupun acordarea de către titularul dreptului a unei licențe asupra unei mărci, unui caracter fictiv sau unei personalități în scopul fabricării și comercializării produselor care poartă semnul sau caracterul respectiv. Aceste acorduri sunt adesea mai apropiate de acordurile de distribuție decât de acordurile de transfer de tehnologie ([49]).

([46]) De exemplu, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ar putea reglementa acordul de transfer de tehnologie evaluat în cadrul Deciziei Comisiei 90/186/CEE din 23 martie 1990 în legătură cu o procedură în temeiul articolului 85 din Tratatul CEE (IV/32.736 – în cazul *Moosehead/Whitbread*) (JO L 100, 20.4.1990, p. 32, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1990/186/oj), a se vedea în special punctul 16 din această decizie.

([47]) Regulamentul (UE) 720/2022 al Comisiei din 10 mai 2022 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate (JO L 134, 11.5.2022, p. 4, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2022/720/oj).

([48]) Atunci când evaluează dacă sunt aplicabile principiile stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări, Comisia va avea în vedere elementele specifice ale contextului economic și juridic. În ceea ce privește aplicarea articolului 101 licențelor pentru drepturi de autor, a se vedea, de exemplu, hotărârile Curții din 4 octombrie 2011, Football Association Premier League și alții, C-403/08, ECLI:EU:C:2011:631, punctele 137-146 și din 9 decembrie 2020, Groupe Canal+/Comisia, C-132/19 P, ECLI:EU:C:2020:1007.

([49]) A se vedea, de exemplu, deciziile Comisiei din 25 martie 2019 în cazul AT.40436 – *„Ancillary sports merchandise” (produse accesorii de merchandising pentru articole sportive)*; din 9 iulie 2019 în cazul AT.40432 – *„Character merchandise” (produse de merchandising pentru personaje)*; și din 30 ianuarie 2020 în cazul AT. 40433 – *Produse de merchandising cinematografice*.

3.2.1.3. *Acordarea de licențe pentru anumite tipuri de date*

Aplicarea principiilor prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în orientări

(62) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu reglementează acordarea de licențe pentru date, cu excepția cazului în care datele care fac obiectul unei licențe intră sub incidența definiției termenului „know-how” de la articolul 1 alineatul (1) litera (i) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie [a se vedea punctul (58) din prezentele orientări] sau a unuia dintre drepturile asupra unei tehnologii enumerate la articolul 1 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ori atunci când acordarea de licențe pentru date are loc în cadrul unui acord de transfer de tehnologie și îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 2 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ([50]).

(63) Cu toate acestea, Comisia, ca regulă generală, va aplica principiile prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări atunci când va evalua, în temeiul articolului 101 din tratat, acordurile de licență pentru date încheiate între două întreprinderi în scopul fabricării de produse contractuale, în cazul în care datele care fac obiectul unei licențe se referă la o bază de date care este protejată prin drepturi de autor sau prin dreptul *sui generis* definit în Directiva 96/9/CE.

(64) Evaluarea acordurilor de acordare a unei licențe pentru astfel de baze de date pentru fabricarea bunurilor sau serviciilor în temeiul articolului 101 din tratat dă naștere unor considerente similare cu cele referitoare la acordarea de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Crearea de baze de date protejate prin drepturi de autor sau prin dreptul *sui generis* poate presupune investiții semnificative, iar acordarea de licențe asupra acestora este, de regulă, favorabilă concurenței. Aceasta promovează inovarea prin faptul că permite creatorilor de baze de date să obțină venituri care să acopere cel puțin o parte din costurile lor de cercetare și dezvoltare. Aceasta conduce, de asemenea, la diseminarea datelor protejate prin drepturi de proprietate intelectuală, iar acest lucru poate spori inovarea în aval prin reducerea costurilor de producție ale licențiaților sau prin faptul că le permit acestora să fabrice produse noi sau îmbunătățite ([51]).

(65) Cu toate acestea, la fel ca în cazul acordurilor de transfer de tehnologie, restrângerile concurenței din acordurile de licență referitoare la baze de date protejate prin drepturi de autor sau prin drepturi *sui generis* pot produce efecte anticoncurențiale pe piață ([52]), îndeosebi în situația în care una dintre părți are putere de piață. Atunci când va evalua aceste restrângeri, Comisia va aplica, în general, principiile prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări. Cu toate acestea, acordarea de licențe pentru date constituie o practică dinamică și nu se poate exclude faptul că anumite restrângeri ale concurenței incluse în aceste licențe fie nu sunt reglementate prin prezentele orientări, fie produc efecte asupra concurenței sau asupra consumatorilor care sunt substanțial diferite de cele descrise în prezentele orientări. În astfel de situații, Comisia va evalua restrângerile în temeiul articolului 101 din tratat aplicând principiile generale (a se vedea secțiunea 2 din prezentele orientării) la faptele fiecărei situații în parte.

(66) În cazul în care acordurile de licență pentru date se referă la date care nu sunt protejate prin drepturi *sui generis* pentru baze de date sau prin drepturi de autor asupra bazelor de date, Comisia va evalua dacă este oportun să se aplice principiile prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări, în funcție de circumstanțele fiecărui caz în parte. Acordurile de licență pentru date încheiate în scopul fabricării de bunuri sau servicii pot viza diferite tipuri de date. Din cauza diferențelor în ceea ce privește caracteristicile datelor, cadrul de reglementare relevant sau modul de colectare sau generare a datelor, este posibil ca principiile stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări (inclusiv principiile prevăzute la punctele următoare din prezenta secțiune) să nu fie adecvate pentru evaluarea acestor acorduri în toate situațiile.

([50]) Acest lucru este valabil atunci când acordarea de licențe pentru date are loc în cadrul unui acord de transfer de tehnologie, are legătură directă cu fabricarea sau comercializarea produselor contractuale și se califică drept acordare de licențe pentru drepturi de proprietate intelectuală sau know-how sau drept atribuire a acestora licențiatului. Comisia consideră că ultima cerință este îndeplinită atunci când datele care fac obiectul unei licențe sunt protejate prin drepturi de autor sau prin drepturi *sui generis* pentru baze de date, astfel cum sunt definite în Directiva 96/9/CE privind protecția juridică a bazelor de date.

([51]) Efectele favorabile concurenței pe piața din aval pe care își desfășoară activitatea licențiatul sunt legate de scopul licenței, și anume fabricarea de produse contractuale. Cu toate acestea, bazele de date care fac obiectul unei licențe pot fi utilizate de către licențiați și în alte scopuri, inclusiv în moduri anticoncurențiale pentru a aduce prejudicii consumatorilor [de exemplu, pentru practici de exploatare care vizează anumiți consumatori (sau anumite grupuri de consumatori)]. Îndrumările prevăzute în prezenta secțiune se limitează la acordurile de licență în scopul fabricării de produse contractuale.

([52]) Îndrumări privind modul de definire a pieței se regăsesc în Comunicarea privind definirea pieței, citată la nota de subsol 26.

Schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial

(67) Schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial între concurenți, indiferent dacă acesta are loc în mod direct sau în mod indirect prin intermediul unui terț, poate încălca articolul 101 din tratat ([53]).

(68) În contextul acordării de licențe pentru baze de date protejate prin drepturi *sui generis* sau prin drepturi de autor, schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial poate surveni: (i) în cazul în care obiectul licenței în sine, și anume o bază de date protejată prin drepturi *sui generis* sau prin drepturi de autor conține informații sensibile din punct de vedere comercial și/sau (ii) părțile, pentru a pune în aplicare acordul de licență pentru date, fac schimb de informații sensibile din punct de vedere comercial care nu se regăsesc în baza de date.

(69) Atunci când evaluează schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial în cadrul acordurilor de licență pentru date încheiate între concurenți, Comisia va aplica, în general, principiile prevăzute în capitolul 6 din Orientările privind acordurile orizontale referitoare la schimbul de informații. În special, în cazul în care acordarea de licențe pentru baza de date în sine nu intră sub incidența interdicției prevăzute la articolul 101 alineatul (1) din tratat ca urmare a faptului că are efecte neutre sau pozitive asupra concurenței, nici schimbul de informații care are caracter accesoriu în raport cu acordul nu intră în domeniul de aplicare al interdicției menționate. Acest lucru este valabil atunci când schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial este necesar în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a acordului de licență și este proporțional cu obiectivele urmărite de acesta.

(70) În plus, în multe situații, schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial în contextul acordării de licențe pentru baze de date nu restrânge concurența prin obiect, caz în care va fi necesar să se evalueze dacă schimbul are efecte restrictive ([54]). Pentru această evaluare prezintă relevanță natura schimbului de informații, caracteristicile schimbului și caracteristicile pieței, precum și eventualele măsuri puse în aplicare de părți pentru a reduce la minimum riscul de încălcare a legislației în domeniul concurenței ([55]).

(71) În cazul în care concurenții folosesc acordurile de licență pentru date ca mijloc pentru efectuarea de schimburi de informații sensibile din punct de vedere comercial cu scopul de a restrânge concurența, Comisia nu va aplica principiile prevăzute în aceste orientări pentru a evalua acordul în temeiul articolului 101 din tratat.

Obligații impuse de alte acte legislative ale Uniunii

(72) Îndrumările furnizate în prezentele orientări nu aduc atingere aplicării Regulamentului (UE) 2016/679 al Parlamentului European și al Consiliului (Regulamentul general privind protecția datelor) ([56]) și altor acte legislative ale Uniunii aplicabile schimbului de informații.

(73) În cazul în care acordarea de licențe pentru baze de date protejate prin drepturi *sui generis* sau drepturi de autor este autorizată de o obligație de partajare a datelor impusă de legislația Uniunii, Comisia va ține seama de această obligație atunci când aplică principiile prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări acordului de licență. În măsura în care întreprinderile păstrează o putere discreționară referitor la modul de punere în aplicare a legislației relevante, articolul 101 din tratat continuă să se aplice.

3.2.2. **Conceptul de „transfer”**

(74) Conceptul de „transfer” presupune transmiterea tehnologiei de la o întreprindere la alta. Astfel de transferuri iau, de obicei, forma unei acordări de licență prin care licențiatorul acordă licențiatului dreptul de a folosi drepturile sale asupra unei tehnologii în schimbul plății unor redevențe.

([53]) A se vedea capitolul 6 din Orientările privind acordurile orizontale; a se vedea, de asemenea, Hotărârea Curții din 29 iulie 2024, Banco BPN/BIC Português și alții, C-298/22, ECLI:EU:C:2024:638, punctul 51 și următoarele.

([54]) A se vedea secțiunea 6.2.7 din Orientările privind acordurile orizontale.

([55]) A se vedea secțiunea 6.2.4.4 din Orientările privind acordurile orizontale.

([56]) Regulamentul (UE) 2016/679 al Parlamentului European și al Consiliului din 27 aprilie 2016 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și privind libera circulație a acestor date și de abrogare a Directivei 95/46/CE (Regulamentul general privind protecția datelor) (JO L 119, 4.5.2016, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj).

(75) Astfel cum se prevede la articolul 1 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, cesiunile în care o parte din riscul asociat exploatării drepturilor asupra unei tehnologii revin în continuare cesionarului sunt, de asemenea, considerate acorduri de transfer de tehnologie. În special, acest caz se regăsește atunci când suma de achitat corespunzătoare cesiunii depinde de cifra de afaceri obținută de către cesionar din vânzările de produse fabricate cu utilizarea tehnologiei cesionate, de cantitatea de produse fabricate sau de numărul operațiunilor efectuate care utilizează tehnologia.

(76) Un acord prin care licențiatorul se angajează să nu își exercite drepturile asupra unei tehnologii împotriva licențiatului poate fi privit, de asemenea, ca un transfer de drepturi asupra unei tehnologii. De fapt, esența unei licențe de brevet pure este dreptul de a acționa în cadrul domeniului reglementat de dreptul exclusiv al brevetului. De aici rezultă că Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie reglementează și așa-numitele acorduri de nerevendicare prin care licențiatorul îi permite licențiatului să producă în domeniul reglementat de brevet ([57]).

3.2.3. **Acordurile dintre două părți**

(77) În conformitate cu articolul 1 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, exceptarea pe categorii se aplică exclusiv acordurilor de transfer de tehnologie „dintre două întreprinderi". Acordurile de transfer de tehnologie dintre mai mult de două întreprinderi nu sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ([58]).

(78) Acordurile încheiate între două întreprinderi intră în sfera de aplicare a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, chiar dacă conțin dispoziții aplicabile mai multor niveluri ale lanțului comercial. Astfel că Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se aplică unui acord de transfer de tehnologie care privește nu doar etapa producției, dar și pe cea a distribuției, stipulând obligații pe care licențiatul poate sau trebuie să le impună revânzătorilor de produse fabricate sub licență ([59]).

(79) Acordurile care instituie regrupări de tehnologii și care acordă licență din regrupările de tehnologii sunt, în general, acorduri multilaterale și, prin urmare, nu sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ([60]). Noțiunea de regrupare de tehnologii se referă la acordurile prin care două sau mai multe părți convin să-și reunească tehnologiile și să acorde licențe pentru ele sub forma unui pachet. Tot în sfera noțiunii de regrupare de tehnologii intră și acordurile prin care două sau mai multe întreprinderi acceptă să acorde licență unui terț, autorizându-l ca, la rândul său, să acorde licență pentru pachetul de tehnologii.

(80) Acordurile de licență încheiate între mai mult de două întreprinderi ridică adesea aceleași probleme ca acordurile de licență de aceeași natură încheiate între două întreprinderi. Cu ocazia evaluării individuale a acordurilor de licență de aceeași natură ca cele care pot beneficia de exceptarea pe categorii, dar care sunt încheiate între mai mult de două întreprinderi, Comisia va aplica prin analogie principiile stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Cu toate acestea, regrupările de tehnologii și acordarea de licențe din regrupările de tehnologii sunt reglementate în mod expres în secțiunea 4.4 din prezentele orientări.

3.2.4. **Acordurile pentru fabricarea produselor contractuale**

(81) Articolul 1 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie prevede că pentru a beneficia de exceptarea pe categorii, acordurile de transfer de tehnologie trebuie să fie încheiate „în scopul fabricării de produse contractuale", cu alte cuvinte de produse care încorporează drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței sau care sunt fabricate pe baza acestora. Licența trebuie să-i permită licențiatului și/sau subcontractantului (subcontractanților) acestuia să exploateze tehnologia care face obiectul licenței pentru producția bunurilor sau serviciilor [a se vedea, de asemenea, considerentul 7 din preambulul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie].

([57]) Termenii „acordarea de licență" și „care face obiectul licenței" folosiți în prezentele orientări includ, de asemenea, acordurile de nerevendicare, atât timp cât are loc un transfer de drepturi asupra unei tehnologii conform descrierii din prezenta secțiune.

([58]) În temeiul Regulamentului nr. 19/65/CEE al Consiliului din 2 martie 1965 privind aplicarea articolului 85 alineatul (3) din tratat anumitor categorii de acorduri și practici concertate (JO 36, 6.3.1965, p. 533, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1965/19/oj), Comisia nu este abilitată să excepteze pe categorii acordurile de transfer de tehnologie încheiate între mai mult de două întreprinderi.

([59]) A se vedea considerentul 6 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și secțiunea 3.2.6 din prezentele orientări.

([60]) Pentru mai multe detalii, a se vedea punctul (268).

(82) În cazul în care scopul acordului nu este fabricarea produselor contractuale, ci, de exemplu, doar blocarea dezvoltării sau comercializării unei tehnologii concurente, acordul de licență nu este reglementat de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, iar prezentele orientări ar putea să nu fie adecvate pentru evaluarea acordului. Mai general, atunci când părțile se abțin să exploateze drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, nefiind desfășurată nici o activitate care să conducă la o creștere a eficienței, nu există o justificare a exceptării pe categorii.

(83) Exploatarea drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței nu trebuie, în mod necesar, să ia forma unei integrări de active. Această exploatare se produce, de asemenea, atunci când licența creează libertatea de concepere pentru licențiat, permițându-i să exploateze propria sa tehnologie fără a se expune riscului unei acțiuni a licențiatorului pentru încălcarea drepturilor acestuia. În cazul acordului de licență între concurenți, faptul că părțile nu exploatează tehnologia care face obiectul licenței poate să indice faptul că acordul constituie un cartel deghizat. Din aceste motive, Comisia va examina cu mare atenție cazurile de neexploatare.

(84) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se aplică acordurilor de licență în scopul fabricării de produse contractuale de către licențiat și/sau de către subcontractantul (subcontractanții) acestuia. Prin urmare, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu se aplică acordurilor (acelor părți din acordurile) de transfer de tehnologie care permit acordarea de sublicențe. Cu toate acestea, Comisia va aplica prin analogie principiile stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și în prezentele orientări unor „acorduri-cadru de licență” între licențiator și licențiat (adică un acord prin care licențiatorul îi permite licențiatului să acorde licență la rândul lui pentru tehnologia respectivă). Acordurile între licențiat și sublicențiați pentru fabricarea de produse contractuale sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(85) Termenul de „produse contractuale” cuprinde bunurile și serviciile produse pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței. Acest lucru este valabil atât atunci când tehnologia care face obiectul licenței este folosită în procesul de producție, cât și atunci când aceasta este încorporată chiar în produs. În prezentele orientări, sintagma „produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței” acoperă ambele situații. Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este aplicabil în toate cazurile în care drepturile asupra unei tehnologii sunt transferate sub licență în scopul producerii de bunuri și servicii. Cadrul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări au la bază ipoteza că există o legătură directă între drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței și un produs contractual. În cazurile în care nu există o astfel de legătură, și anume atunci când scopul acordului este de a nu permite fabricarea unui produs contractual, cadrul analitic instituit de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și de prezentele orientări ar putea să nu fie adecvat.

(86) Acordarea de licențe privind drepturile de autor asupra programelor informatice în scopul revânzării sau al distribuției în alt mod a programelor informatice, prin canale fizice sau digitale ([61]), nu se consideră „fabricare” în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și nu este, prin urmare, reglementată de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și de prezentele orientări. Aceste cazuri de acordare de licențe sunt reglementate în schimb, prin analogie, de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale și de Orientările privind restricțiile verticale ([62]). De exemplu, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări nu reglementează acordarea de licențe privind drepturile de autor asupra programelor informatice prin care licențiatul primește o copie în format fizic sau digital a programelor informatice în vederea oferirii acestora către utilizatorii finali. Aceste texte nu reglementează nici acordarea de licențe privind drepturile de autor asupra programelor informatice și distribuția de programe informatice prin intermediul licențelor de tip „clickwrap”, cu alte cuvinte, a unui set de condiții prezentate utilizatorului final în timpul instalării programelor informatice sau al descărcării online a acestora, pe care utilizatorul se consideră că le-a acceptat făcând clic pe butonul „Sunt de acord” sau pe un buton echivalent înainte de a continua, și nici acordarea de licențe privind drepturile de autor asupra programelor informatice și distribuția de programe informatice prin descărcare online sau streaming.

(87) Cu toate acestea, în cazul în care programul informatic ce face obiectul licenței este încorporat de către licențiat în produsul contractual, aceasta nu este considerată ca o simplă revânzare, ci ca o fabricare. De exemplu, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări reglementează acordarea de licențe privind drepturile de autor asupra programelor informatice în care licențiatul este autorizat să utilizeze programele informatice prin încorporarea acestora într-un dispozitiv cu care acestea interacționează. În mod similar, în cazul în care programul informatic este utilizat ca o contribuție la procesele industriale ale licențiatului sau în cazul în care licențiatul adaugă o valoare semnificativă programului informatic prin modificarea sau dezvoltarea ulterioară a acestuia, acest lucru este considerat a reprezenta acordare de licență în scopul fabricării.

([61]) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei din 20 ianuarie 2021 în cazul AT.40413 – *Focus Home*.
([62]) Citată la nota de subsol 20.

(88) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie reglementează operațiunile de „subcontractare” prin care licențiatorul acordă licență pentru drepturi asupra unei tehnologii licențiatului care se obligă să fabrice anumite produse în exclusivitate pentru licențiator pe baza acestei tehnologii. Subcontractarea poate implica, de asemenea, furnizarea de către licențiator de echipamente care urmează a fi folosite în producerea bunurilor și serviciilor vizate de acord. Pentru cel de-al doilea tip de subcontractare reglementat de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ca parte a unui acord de transfer de tehnologie, echipamentele furnizate trebuie să aibă o legătură directă cu fabricarea produselor contractuale. Subcontractarea este reglementată, de asemenea, de Comunicarea Comisiei privind acordurile de subcontractare ([63]). Conform acestei comunicări, care rămâne aplicabilă, acordurile de subcontractare prin care subcontractantul se angajează să fabrice anumite produse exclusiv pentru contractant nu intră, în general, sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. Acordurile de subcontractare în care contractantul stabilește prețul de transfer al produsului contractual intermediar între subcontractanții dintr-un lanț valoric de subcontractare nu intră, în general, sub incidența articolului 101 alineatul (1), cu condiția ca produsele contractuale să fie fabricate exclusiv pentru contractant. Cu toate acestea, alte restricții impuse subcontractantului, cum ar fi obligația de a nu desfășura sau exploata propriile activități de cercetare și dezvoltare, pot intra sub incidența articolului 101 alineatul (1) ([64]).

(89) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se aplică și acordurilor în care licențiatul trebuie să întreprindă activități de cercetare și dezvoltare înainte de a obține un produs sau un proces pregătit pentru exploatare comercială, cu condiția ca obiectul acordului să fie fabricarea unui produs contractual identificat, și anume un produs fabricat în baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței. În cazul în care licențiatorul este un corp academic, un institut de cercetare sau o IMM, care, în fiecare caz, nu realizează activități de producție, identificarea produsului în acordul de transfer de tehnologie se poate face de o manieră mai generală.

(90) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări nu reglementează acordurile prin care se acordă licență pentru drepturi asupra unei tehnologii în scopul de a da posibilitatea licențiatului de a desfășura activități suplimentare de cercetare și dezvoltare în domenii variate, inclusiv continuarea dezvoltării unui produs care rezultă din astfel de activități de cercetare și dezvoltare. În cazul în care îndeplinesc condițiile precizate în textele menționate, aceste acorduri sunt reglementate de Regulamentul (UE) 2023/1066 ([65]) al Comisiei („Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare”) și sunt evaluate în conformitate cu dispozițiile capitolului relevant din Orientările privind acordurile orizontale pentru cercetare și dezvoltare ([66]). De exemplu, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și orientările nu reglementează acordurile de subcontractare de cercetare și dezvoltare în temeiul cărora licențiatul se obligă să realizeze activități de cercetare și dezvoltare în domeniul tehnologiei care face obiectul licenței și să înapoieze pachetul tehnologic astfel îmbunătățit licențiatorului ([67]). De asemenea, simpla acordare de licențe pentru un instrument tehnologic de cercetare în vederea utilizării în activități suplimentare de cercetare este mai apropiată de acordurile de cercetare și dezvoltare din perspectiva evaluării în temeiul articolului 101 din tratat. Atunci când evaluează aceste acorduri, Comisia va aplica, ca regulă generală, principiile stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare și în capitolul referitor la acordurile de cercetare și dezvoltare din Orientările privind acordurile orizontale.

3.2.5. **Durată**

(91) Exceptarea pe categorii este aplicabilă atât timp cât dreptul asupra tehnologiei care face obiectul licenței nu a expirat, nu a devenit caduc și sau nu a fost declarat nul. În cazul know-how-ului, exceptarea pe categorii este aplicabilă atât timp cât know-how-ul care face obiectul licenței rămâne secret și încetează să se aplice atunci când know-how-ul își pierde caracterul secret, cu excepția situației în care acesta este făcut public, în urma unei acțiuni a licențiatului, caz în care exceptarea se aplică numai pe durata acordului [a se vedea articolul 2 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie].

([63]) Comunicarea Comisiei din 18 decembrie 1978 privind evaluarea anumitor acorduri de subcontractare având în vedere dispozițiile articolului 85 alineatul (1) din Tratatul CEE, JO C 1, 3.1.1979, p. 2.

([64]) A se vedea punctul 3 din Comunicarea Comisiei privind acordurile de subcontractare, citată la nota de subsol 63.

([65]) Regulamentul (UE) 2023/1066 al Comisiei din 1 iunie 2023 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene anumitor categorii de acorduri de cercetare și dezvoltare (JO L 143, 2.6.2023, p. 9, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1066/oj). A se vedea, de asemenea, secțiunea 3.2.6.1 din prezentele orientări.

([66]) A se vedea punctele 51 și următoarele din Orientările privind acordurile orizontale.

([67]) Cu toate acestea, acest ultim exemplu este reglementat de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare citat la nota de subsol 65; a se vedea, de asemenea, secțiunea 3.2.6.1 din orientări.

(92) Exceptarea pe categorii se aplică fiecărui drept asupra unei tehnologii care face obiectul acordului de licență și încetează a fi aplicată la data expirării, declarării nulității ori prin trecerea în domeniul public a ultimului „drept asupra unei tehnologii" în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

3.2.6. **Relația cu alte regulamente de exceptare pe categorii**

(93) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie reglementează acordurile dintre două întreprinderi referitoare la acordarea de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii în scopul fabricării de produse contractuale. Cu toate acestea, drepturile asupra unei tehnologii pot constitui un element al altor tipuri de acorduri. În plus, produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței sunt ulterior vândute pe piață. Prin urmare, este necesar să se abordeze interfața dintre Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și Regulamentul (UE) 2023/1067 al Comisiei ([68]) („Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare"), Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare ([69]) și Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale ([70]).

3.2.6.1. *Regulamentele de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare și de cercetare și dezvoltare*

(94) În conformitate cu articolul 9 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, acest regulament nu se aplică acordării de licențe în contextul acordurilor de specializare reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare sau acordării de licențe în contextul acordurilor de cercetare și dezvoltare reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare.

(95) În conformitate cu articolul 1 alineatul (1) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare, regulamentul menționat reglementează acordurile de specializare prin care una sau mai multe părți convin să oprească fabricarea anumitor produse și să cumpere aceste produse de la o altă parte, precum și acordurile de producție în comun prin care două sau mai multe părți convin să fabrice anumite produse în comun. Regulamentul se aplică și dispozițiilor privind cesiunea sau folosirea drepturilor de proprietate intelectuală, cu condiția ca acestea să nu constituie obiectul principal al acordului, ci să fie direct legate și necesare punerii în aplicare a acestuia.

(96) Atunci când mai multe întreprinderi înființează o întreprindere comună de producție și îi acordă acesteia o licență pentru tehnologii în scopul fabricării, o astfel de acordare de licențe intră sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare și nu a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Cu toate acestea, atunci când întreprinderea comună se lansează în acordarea de licențe pentru tehnologii terților, această activitate nu este legată de fabricarea de produse de către întreprinderea comună și, prin urmare, nu intră sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de specializare. Astfel de acorduri de licență, care permit reunirea tehnologiilor părților implicate, constituie regrupări de tehnologii care sunt prezentate în secțiunea 4.4 a prezentelor orientări.

(97) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare reglementează acordurile încheiate între două sau mai multe întreprinderi prin care acestea convin să desfășoare în comun activități de cercetare și dezvoltare sau să remunereze desfășurarea de activități de cercetare și dezvoltare și să exploateze în comun rezultatele acestora. În conformitate cu articolul 1 alineatul (1) punctul 10 din regulamentul respectiv, activitățile de cercetare și dezvoltare, precum și exploatarea rezultatelor acestora se realizează în comun atunci când activitatea respectivă este realizată de o echipă comună, o organizație comună sau o întreprindere în comun, încredințată de comun acord unui terț sau repartizată între părți în funcție de specializarea în contextul cercetare și dezvoltare sau de specializarea în contextul exploatării (care include fabricația și distribuția, inclusiv acordarea de licențe).

(98) Prin urmare, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de cercetare și dezvoltare reglementează acordarea de licențe între și de către părțile la o întreprindere comună, în cadrul unui acord de cercetare și dezvoltare, iar o astfel de acordare de licențe nu este reglementată de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. În cadrul unor astfel de acorduri, părțile pot stabili, de asemenea, condițiile în care rezultatele activității de cercetare și dezvoltare desfășurate în comun sau remunerate vor face obiectul unor licențe către terți. Cu toate acestea, deoarece terții licențiați nu sunt parte la acordul de cercetare și dezvoltare, acordurile de licență individuale încheiate cu terții nu sunt reglementate prin Regulamentul de exceptare pe categorii privind cercetarea și dezvoltarea. Aceste acorduri de licență pot beneficia de exceptare pe categorii prevăzută în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie în cazul în care sunt îndeplinite condițiile prevăzute în acest regulament.

([68]) Regulamentul (UE) 2023/1067 al Comisiei din 1 iunie 2023 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene anumitor categorii de acorduri de specializare (JO L 143, 2.6.2023, p. 20, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1067/oj).
([69]) Citat la nota de subsol 65.
([70]) Citat la nota de subsol 47.

3.2.6.2. *Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale*

(99) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale ([71]) se aplică acordurilor dintre două sau mai multe întreprinderi, fiecare acționând, în sensul acordului, la un nivel diferit al lanțului de producție sau distribuție, acorduri referitoare la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii. Prin urmare, acesta reglementează acordurile de furnizare și distribuție.

(100) Deoarece Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie reglementează numai acordurile încheiate între două părți și deoarece un licențiat care vinde produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței este considerat furnizor în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii privind acordurile verticale, aceste două regulamente de exceptare pe categorii sunt strâns legate între ele. Acordurile de transfer de tehnologie dintre licențiator și licențiat intră sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, în timp ce acordurile dintre licențiat și cumpărătorii produselor contractuale intră sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor verticale.

(101) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este aplicabil, de asemenea, acordurilor dintre licențiator și licențiat atunci când acestuia din urmă îi sunt impuse obligații referitoare la modul în care trebuie să vândă produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. În special, licențiatorul poate impune licențiatului să instituie un anumit tip de sistem de distribuție, precum distribuția exclusivă sau selectivă. Cu toate acestea, acordurile de distribuție încheiate pentru punerea în aplicare a unor astfel de obligații intră exclusiv sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor verticale. De exemplu, licențiatorul poate obliga licențiatul să instituie un sistem bazat pe distribuție exclusivă pentru a vinde produsele contractuale. Cu toate acestea, pentru a beneficia de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale, licențiatul trebuie, în principiu, să se asigure că distribuitorii săi sunt liberi să facă vânzări pasive pe teritoriile altor distribuitori exclusivi desemnați de către licențiat ([72]).

(102) În plus, pentru a beneficia de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale, distribuitorii trebuie, în principiu, să fie liberi să vândă, atât activ, cât și pasiv, pe teritoriile acoperite de sistemele de distribuție ale altor furnizori, cu alte cuvinte ale altor licențiați care își fabrică propriile produse pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței. Aceasta deoarece, în sensul aplicării Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor verticale, fiecare licențiat constituie un furnizor distinct. Cu toate acestea, motivele de acordare a exceptării pe categorii a restricțiilor privind vânzările active din sistemul de distribuție al unui furnizor prevăzute de respectivul regulament se pot aplica și atunci când produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței sunt vândute de licențiați diferiți sub o marcă comună care aparține licențiatorului. Atunci când aceste produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței sunt vândute sub o marcă comună, din aceleași motive de eficiență, ar trebui să se aplice aceleași tipuri de restricții între sistemele de distribuție ale licențiaților, precum în cazul unui sistem unic de distribuție vertical. În asemenea cazuri, este puțin probabil ca, atunci când condițiile prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale sunt, prin analogie, îndeplinite, Comisia să conteste eventuale restricții. Pentru ca identitatea unei mărci comune să existe, produsele trebuie vândute și comercializate sub o marcă comună, capabilă să transmită consumatorilor ideea de calitate și alte informații pertinente. Nu este suficient ca produsul să prezinte, alături de marca licențiatului, și marca licențiatorului, permițând astfel identificarea acestuia ca fiind sursa tehnologiei care face obiectul licenței.

3.3. ***Pragurile cotei de piață stabilite în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie***

(103) Zona de securitate juridică prevăzută în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este supusă pragurilor cotei de piață, care limitează domeniul de aplicare al exceptărilor pe categorii la acordurile care, în general, pot fi prezumate ca îndeplinind condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. În cazul în care un acord de transfer de tehnologie nu intră în domeniul de aplicare al zonei de securitate deoarece cotele de piață depășesc pragurile, aceasta nu înseamnă neapărat nici că acordul intră sub incidența articolului 101 alineatul (1), nici că acordul nu îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Astfel de acorduri necesită o evaluare individuală în temeiul articolului 101.

([71]) Citat la nota de subsol 47.

([72]) A se vedea articolul 4 literele (b), (c) și (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor verticale.

3.3.1. **Pragurile cotei de piață**

(104) Aplicarea pragului cotei de piață în sensul zonei de securitate prevăzute în Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie variază după cum acordul este încheiat între concurenți sau între neconcurenți.

(105) Pragurile cotelor de piață se aplică atât pieței (piețelor) relevante ale drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, cât și pieței (piețelor) relevante ale produselor contractuale. În cazul în care cota de piață deținută este mai mare decât pragul aplicabil pe una sau mai multe piețe ale produsului și ale tehnologiei, acordul nu beneficiază de exceptarea pe categorii pe piața (piețele) relevantă(e) în cauză. De exemplu, în cazul în care acordul de transfer de tehnologie vizează două piețe distincte ale produsului, exceptarea pe categorii poate fi aplicabilă uneia dintre piețe și celeilalte nu.

(106) În conformitate cu articolul 3 alineatul (1) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, zona de securitate prevăzută la articolul 2 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se aplică acordurilor de transfer de tehnologie dintre concurenți dacă cota de piață cumulată deținută de părți nu depășește 20 % pe orice piață relevantă. Pragul cotei de piață prevăzut la articolul 3 alineatul (1) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este aplicabil dacă părțile sunt concurenți reali sau potențiali pe piața (piețele) produsului, concurenți reali pe piața tehnologiei sau pe ambele piețe menționate anterior (pentru distincția dintre concurenți și neconcurenți a se vedea secțiunea 2.2.5 din prezentele orientări).

(107) Concurența potențială pe piața tehnologiei nu este luată în considerare pentru aplicarea pragului cotei de piață sau a listei de restricții grave referitoare la acordurile dintre concurenți. În afara zonei de securitate a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, concurența potențială pe piața tehnologiei este luată în considerare.

(108) În cazul în care întreprinderile care sunt părți la acordul de transfer de tehnologie nu sunt concurenți, se aplică pragul cotei de piață prevăzut la articolul 3 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Acesta prevede că exceptarea pe categorii se aplică în cazul în care cota de piață a fiecărei părți nu depășește 30 % din piețele relevante ale tehnologiei și ale produsului afectate.

(109) În cazul în care părțile devin concurenți în sensul articolului 3 alineatul (1) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie la un moment ulterior, de exemplu în situația în care licențiatul era deja prezent, înaintea acordării licenței, pe piața relevantă pe care sunt vândute produsele contractuale, iar licențiatorul devine ulterior furnizor real sau potențial pe aceeași piață relevantă, pragul cotei de piață de 20 % se va aplica din momentul în care părțile devin concurenți. Cu toate acestea, în acest caz, lista restricțiilor cu efecte anticoncurențiale grave aplicabile acordurilor dintre neconcurenți va continua să se aplice pe întreaga durată a acordului, cu excepția cazului în care acesta este ulterior modificat sub un aspect esențial [a se vedea articolul 4 alineatul (3) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și punctul (51) din prezentele orientări].

3.3.2. **Calcularea cotelor de piață pentru piețele tehnologiei în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie**

(110) Metoda care trebuie utilizată pentru calcularea cotelor de piață pe piețele relevante ale tehnologiei în scopul aplicării Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este precizată la articolul 8 litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Potrivit acestei metode, cota de piață a unei părți active ca licențiator pe o piață relevantă a tehnologiei se calculează pe baza prezenței drepturilor asupra unei tehnologii deținute de partea respectivă pe piața (piețele) relevantă (relevante) [și anume piața (piețele) produsului și piața (piețele) geografică (geografice) pe care sunt comercializate produsele contractuale]. În special, vânzările combinate de produse care încorporează drepturi asupra unei tehnologii deținute de partea în cauză, realizate de parte și de licențiații acesteia, sunt calculate ca parte a tuturor vânzărilor de produse concurente, indiferent dacă aceste produse concurente sunt fabricate sau nu cu o tehnologie care face obiectul unei licențe. Această metodă se aplică pentru calcularea cotelor de piață atât ale licențiatorului, cât și ale licențiatului, în situația în care chiar licențiatul este activ ca licențiator pe piața relevantă a tehnologiei.

(111) Această abordare, constând în calcularea cotelor de piață ale părților pe piețele relevante ale tehnologiei, în baza „amprentei" lor la nivelul produselor, a fost aleasă din cauza dificultăților practice aferente calculării cotelor de piață pe piețele tehnologiilor care decurg din utilizarea veniturilor din redevențe [a se vedea punctul (40)]. Pe lângă dificultatea generală legată de obținerea unor date fiabile privind veniturile din redevențe, veniturile efective din redevențe pot, de asemenea, subestima considerabil poziția unei tehnologii pe piață în cazurile în care plățile de redevențe sunt reduse ca urmare a acordării de licențe încrucișate sau a furnizării de produse legate. Acest risc nu ar mai exista în cazul în care calculul cotelor de piață pe piața tehnologiei s-ar baza pe produsele fabricate cu ajutorul respectivei tehnologii. O astfel de „amprentă" la nivelul produselor reprezintă în general o bună aproximare a poziției de piață a tehnologiei respective.

(112) Din articolul 3 și articolul 8 litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie rezultă că, în cazul în care tehnologia care face obiectul licenței nu a generat vânzări de produse contractuale în anul calendaristic precedent, de exemplu, din cauza faptului că tehnologia este nouă și produsele care încorporează tehnologia nu sunt încă comercializate, se consideră, în scopul aplicării Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, că tehnologia are cotă de piață zero în respectivul an calendaristic.

(113) În mod ideal, produsele fabricate cu tehnologii interne, pentru care nu se acordă licențe, se exclud de pe piața produsului în scopul calculării amprentei, întrucât respectivele tehnologii interne reprezintă doar o constrângere indirectă asupra tehnologiei care face obiectul licenței. Cu toate acestea, întrucât în practică ar putea fi dificil pentru licențiator și pentru licențiați să știe dacă alte produse de pe aceeași piață a produsului sunt fabricate cu tehnologii acordate sub licență sau interne, în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, calcularea cotei de piață a tehnologiei se bazează pe produsele fabricate cu ajutorul tehnologiei acordate sub licență raportat la toate produsele vândute pe piața respectivului produs. Se preconizează că această abordare reduce cota de piață prin includerea unor produse fabricate cu tehnologii interne, dar, cu toate acestea, în general, reprezintă un bun indicator al poziție de piață a tehnologiei care face obiectul licenței. În primul rând, ea înglobează orice concurență potențială din partea întreprinderilor care fabrică produse cu propria tehnologie și care ar putea începe să acorde licențe pentru aceasta în cazul unei deteriorări a condițiilor de furnizare a tehnologiei licențiatorului în raport cu cele ale altor tehnologii (de exemplu, ca răspuns la o creștere mică, dar permanentă, a taxelor de licență percepute de licențiator). În al doilea rând, chiar dacă este improbabil ca alți deținători de tehnologii să înceapă să acorde licențe, licențiatorul nu are în mod necesar putere de piață pe piața tehnologiei, chiar dacă îi revine o mare parte din venitul rezultat din licențe. În cazul în care piața produsului din aval este competitivă, concurența la acest nivel îl poate constrânge în mod real pe licențiator. O creștere a redevențelor în amonte afectează costurile licențiatului, ceea ce îl face să fie mai puțin competitiv și cauzează astfel o scădere a vânzărilor acestuia. Cota unei tehnologii pe piața produsului reflectă, de asemenea, acest element și constituie așadar, în mod normal, un bun indicator al puterii de piață a licențiatorului pe piața tehnologiei.

(114) Pentru a estima poziția de piață a tehnologiei care face obiectul licenței trebuie, de asemenea, ținut cont de dimensiunea geografică a pieței tehnologiei. Aceasta poate fi uneori diferită de dimensiunea geografică a pieței din aval a produsului respectiv. În scopul aplicării Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, dimensiunea geografică a pieței tehnologiei relevante este determinată și de piața (piețele) produsului. Cu toate acestea, în afara zonei de securitate a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ar putea fi oportun să se țină cont și de o zonă geografică eventual mai mare, în care sunt activi licențiatorul și licențiații unor tehnologii concurente, în care condițiile concurențiale sunt suficient de omogene și care poate fi distinctă de zonele învecinate datorită caracterului considerabil diferit al condițiilor concurențiale din respectivele zone.

(115) În cazul creșterii cotei (cotelor) de piață peste pragul relevant de 20 % sau 30 % pe durata acordului, zona de securitate continuă să se aplice pe o perioadă de trei ani calendaristici consecutivi care urmează anului în care a fost depășit pragul [a se vedea articolul 8 litera (e) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie].

Calcularea cotelor de piață pentru piețele produsului în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie

(116) Cota de piață a licențiatului pe piețele relevante pe care sunt vândute produsele contractuale se calculează pe baza vânzărilor sale de produse care încorporează tehnologia licențiatorului și a vânzărilor sale de produse concurente, cu alte cuvinte pe baza totalului vânzărilor licențiatului pe piața respectivă a produsului. Atunci când licențiatorul acționează și ca furnizor de produse pe piața relevantă, vânzările acestuia pe piața respectivă a produsului trebuie, de asemenea, să fie luate în considerare. Vânzările realizate de alți licențiați nu sunt luate în considerare în scopul calculării cotei de piață a licențiatului sau a licențiatorului.

(117) Cotele de piață ar trebui să fie calculate pe baza valorii vânzărilor din anul calendaristic precedent, atunci când aceste date sunt disponibile. Aceste date indică, în mod normal, mult mai exact ponderea unei tehnologii decât datele privind volumul vânzărilor. Cu toate acestea, atunci când aceste date bazate pe valori nu sunt disponibile, este posibilă utilizarea estimărilor rezultate din alte informații fiabile privind piața, inclusiv din datele privind volumul vânzărilor pe piață. In general, cotele de piață trebuie calculate utilizând datele referitoare la vânzări aferente anului calendaristic precedent. Cu toate acestea, în cazurile în care datele referitoare la vânzări aferente anului calendaristic precedent nu sunt reprezentative pentru poziția părților pe piața (piețele) relevantă (relevante), cotele de piață se calculează ca medie a cotelor de piață ale părților pentru cei trei ani calendaristici precedenți [a se vedea articolul 8 litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie] ([73]).

([73]) A se vedea, de asemenea, punctul 95 din Orientările privind acordurile orizontale.

(118) Principiile menționate în prezenta secțiune 3.3 pot fi ilustrate cu următoarele exemple:

Exemple referitoare la acordarea de licențe între neconcurenți

Exemplul 1

Întreprinderea A este specializată în dezvoltarea de produse și tehnici biotehnologice și a dezvoltat un nou produs, Xeran. Întrucât nu dispune nici de instalațiile de producție, nici de instalațiile de distribuție necesare, întreprinderea nu acționează ca producător al acestui produs, Xeran. Întreprinderea B este unul dintre fabricanții de produse concurente, pe care le fabrică utilizând tehnologii care nu sunt deținute de vreo entitate, disponibile în mod liber. În cursul anului 1, B a vândut produse fabricate cu ajutorul tehnologiei disponibile în mod liber în valoare de 25 de milioane EUR. În cursul anului 2, A acordă o licență lui B pentru a produce Xeran. În același an, B vinde de 15 milioane EUR produse fabricate cu ajutorul tehnologiei disponibile în mod liber și de 15 milioane EUR Xeran. În cursul anului 3 și în anii următori, B produce și vinde numai Xeran în valoare de 40 de milioane EUR anual. În plus, în anul 2, A acordă de asemenea o licență întreprinderii C, care nu a fost activă pe piața produsului respectiv înainte. C produce și vinde doar Xeran, în valoare de 10 milioane EUR în cursul anului 2 și în valoare de 15 milioane EUR în cursul anului 3 și în anii următori. Piața totală pentru Xeran și a substituenții acestuia, pe care acționau B și C, se ridica anual la suma de 200 de milioane EUR.

În cursul anului 2, și anume anul în care au fost încheiate acordurile de licență, cota de piață a lui A pe piața tehnologiei este de 0 % deoarece, în scopul aplicării Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, aceasta trebuie să fie calculată pe baza vânzărilor totale de Xeran din anul precedent. În cursul anului 3, A deține pe piața tehnologiei o cotă de 12,5 %, care reflectă valoarea Xeran-ului produs de B și C în anul precedent, și anume anul 2. În cursul anului 4 și în anii următori, A deține pe piața tehnologiei o cotă de 27,5 %, care reflectă valoarea Xeran-ului produs de B și C în cursul anului precedent.

În cursul anului 2, B deține pe piața produsului o cotă de 12,5 %, care reflectă vânzările de 25 de milioane EUR realizate de B în anul 1. În cursul anului 3, cota de piață a lui B este de 15 % pentru că vânzările sale au crescut la 30 de milioane EUR în anul 2. În cursul anului 4 și în anii următori, cota de piață a lui B este de 20 %, fiindcă vânzările sale reprezintă 40 de milioane EUR pe an. Cota de piață a lui C pe piața produsului este de 0 % în anul 1, de 2,5 % în anul 3 și de 7,5 % în anii următori.

Deoarece acordurile de licență dintre A și B și cele dintre A și C sunt încheiate între neconcurenți, iar cotele de piață individuale ale lui A, B și C sunt sub 30 % în fiecare an, acordurile intră în zona de securitate a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

Exemplul 2

Situația este aceeași ca în exemplul 1, doar că acum B și C acționează pe piețe geografice diferite. S-a stabilit că piața totală a Xeran-ului și a substituenților săi valorează 100 de milioane EUR anual pe fiecare piață geografică.

În acest caz, cota de piața a întreprinderii A pe piețele tehnologiei relevante trebuie calculată separat pe baza datelor privind vânzarea produselor pe fiecare dintre cele două piețe geografice ale produsului. Pe piața unde acționează B, cota de piață a lui A depinde de vânzările de Xeran ale lui B. În acest exemplu, se presupune că valoarea totală a pieței este de 100 de milioane EUR, cu alte cuvinte jumătate din valoarea pieței de la exemplul 1, cota de piață a lui A este de 0 % în anul 2, de 15 % în anul 3 și de 40 % în anii următori. Cota de piață a lui B este de 25 % în cursul anului 2, de 30 % în cursul anului 3 și de 40 % în anii următori. Pe parcursul anilor 2 și 3, cotele de piață ale lui A și ale lui B nu depășesc pragul de 30 %. Pragul este totuși depășit începând cu anul 4, iar aceasta înseamnă că, în conformitate cu articolul 8 litera (e) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, după anul 7 acordul de licență dintre A și B nu mai poate beneficia de zona de securitate și trebuie evaluat în mod individual.

Pe piața unde C este activă, cota de piață care aparține lui A depinde de vânzările de Xeran realizate de C. Cota lui A pe piața tehnologiei, bazată pe vânzările lui C în anul precedent, este așadar de 0 % în cursul anului 2, de 10 % în cursul anului 3 și de 15 % în anii următori. Cota de piață a lui C pe piața produselor este aceeași: 0 % în cursul anului 2, 10 % în cursul anului 3 și 15 % în anii următori. Acordul de licență dintre A și C intră așadar în zona de securitate pe toată perioada.

Exemple referitoare la acordarea de licențe între concurenți

Exemplul 3

Întreprinderile A și B acționează pe aceeași piață relevantă a produsului și pe aceeași piață geografică relevantă a unui anumit produs chimic. Fiecare dintre cele două deține brevet pentru diverse tehnologii utilizate pentru fabricarea acestui produs. În cursul anului 1, A și B au semnat un acord de licențe încrucișate prin care își acordau una alteia o licență de utilizare a respectivelor tehnologii. În cursul anului 1, A și B au produs doar pe baza tehnologiei proprii, A vânzând produse în valoare de 15 milioane EUR, B vânzând produse de 20 de milioane EUR. Începând cu anul 2, ambele întreprinderi folosesc atât propria tehnologie, cât și pe a celuilalt. Din acel an, A vinde de 10 milioane EUR produse fabricate cu propria tehnologie și de 10 milioane EUR produse fabricate cu tehnologia lui B. Începând cu anul 2, B vinde de 15 milioane EUR produse fabricate cu propria tehnologie și de 10 milioane EUR produse fabricate cu tehnologia lui A. Valoarea anuală totală a pieței produsului și a substituenților lui se ridică la 100 de milioane EUR.

Pentru a evalua acordul de licență în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, cotele de piață ale lui A și B trebuie să fie calculate atât pe piața tehnologiei, cât și pe piața produsului. Cota lui A pe piața tehnologiei depinde de valoarea vânzărilor realizate în cursul anului precedent din produsul fabricat atât de către A, cât și de către B, cu tehnologia lui A. În cursul anului 2, A deținea, așadar, pe piața tehnologiei o cotă de 15 %, care reflectă propria producție și vânzări în valoare de 15 milioane EUR în cursul anului 1. Din anul 3, A deține pe piața tehnologiei o cotă de piață de 20 %, care reflectă valoarea de 20 de milioane EUR a vânzărilor produsului fabricat cu tehnologia lui A și produs și vândut de A și B (10 milioane EUR fiecare). În mod similar, cota lui B pe piața tehnologiei este de 20 % în cursul anului 2 și de 25 % în anii următori.

Cotele de piață ale lui A și B de pe piața produsului depind de vânzările produsului din anul precedent, indiferent de tehnologia folosită. Cota de piață a lui A pe piața produsului este de 15 % în cursul anului 2 și de 20 % în următorii ani. Cota de piață a lui B pe piața produsului este de 20 % în cursul anului 2 și de 25 % în anii următori.

Deoarece acordul este încheiat între concurenți, cota lor de piață cumulată, atât pe piața tehnologiei, cât și pe piața produsului, trebuie să fie inferioară pragului cotei de piață de 20 %, pentru a beneficia de zona de securitate instituită în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Este clar că nu este cazul în această situație. Cota de piață cumulată a părților pe piața tehnologiei și pe piața produsului este de 35 % în cursul anului 2 și de 45 % în anii următori. Aceste acorduri între concurenți vor trebui, prin urmare, să fie evaluate în mod individual.

3.4. *Restricții grave în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie*

3.4.1. **Principii generale**

(119) Articolul 4 din Regulamentul de exceptare pe categorii conține o listă a restricțiilor grave. Acestea reprezintă restrângeri semnificative ale concurenței, care, în majoritatea cazurilor, ar trebui interzise, deoarece aduc prejudicii consumatorilor. În cazuri excepționale, restricțiile grave pot să nu intre sub incidența articolului 101(1) din tratat în cazul în care sunt necesare în mod obiectiv pentru încheierea unui acord de transfer de tehnologie ([74]) sau din motive de siguranță sau sănătate legate de periculozitatea produsului în cauză. Această excludere din domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) se poate face numai pe baza unor factori obiectivi externi părților, și nu pe baza unor opinii subiective sau caracteristici ale părților. Nu trebuie să se determine dacă părțile, în situația lor, nu ar fi acceptat să încheie un acord mai puțin restrictiv, ci dacă, dată fiind natura acordului și caracteristicile pieței, un acord mai puțin restrictiv nu ar fi fost încheiat de întreprinderi într-o situație similară.

(120) Din articolul 4 alineatele (1) și (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, rezultă că, atunci când un acord de transfer de tehnologie conține o restrângere gravă a concurenței, acordul, per ansamblu, nu intră în domeniul de aplicare a exceptării pe categorii. În plus, Comisia consideră că, în cazul evaluării individuale, este improbabil ca restricțiile grave să îndeplinească cele patru condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.

([74]) A se vedea punctul 18 din Orientările Comisiei privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat, citate la nota de subsol 9.

(121) Articolul 4 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie face distincție între acordurile între concurenți și acordurile între neconcurenți.

3.4.2. **Acorduri între concurenți**

(122) Articolul 4 alineatul (1) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie enumeră restricțiile grave în cazul acordurilor de transfer de tehnologie. Potrivit articolului 4 alineatul (1), exceptarea pe categorii nu se aplică în cazul acordurilor care, în mod direct sau indirect, izolat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect oricare dintre următoarele:

(a) restrângerea capacității unei părți de a-și stabili prețurile de vânzare a produselor către terți;

(b) limitarea producției, cu excepția limitării producției de produse contractuale, impusă licențiatului în cadrul unui acord nereciproc sau impusă doar unui licențiat în cadrul unui acord reciproc;

(c) alocarea piețelor sau a clientelei, cu excepția:

(i) obligației impuse licențiatorului și/sau licențiatului, în cadrul unui acord nereciproc, de a nu produce, utilizând drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței pe teritoriul exclusiv rezervat celeilalte părți și/sau de a nu vinde produsele contractuale, activ și/sau pasiv, pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienți exclusiv rezervat celeilalte părți;

(ii) restricționării, în cadrul unui acord nereciproc, a vânzărilor active de produse contractuale de către licențiat pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienți exclusiv, repartizat de licențiator unui alt licențiat, cu condiția ca acesta din urmă să nu fi fost o întreprindere concurentă a licențiatorului la momentul încheierii propriului său acord de licență;

(iii) obligației impuse licențiatului de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru uzul său, cu condiția ca licențiatul să nu fie restricționat la vânzarea activă și pasivă a produselor contractuale ca piese de schimb pentru propriile sale produse;

(iv) obligației impuse licențiatului, în cadrul unui acord nereciproc, de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru un anumit client, atunci când licența a fost acordată pentru a crea o sursă alternativă de aprovizionare pentru acel client;

(d) restrângerea capacității licențiatului de a-și exploata propria tehnologie sau restrângerea capacității oricăreia dintre părțile la acord de a desfășura activități de cercetare și dezvoltare, cu excepția cazului în care acest din urmă tip de restrângere este indispensabil pentru a preveni divulgarea know-how-ului care face obiectul licenței unor terți.

Distincția dintre acorduri reciproce și acorduri nereciproce între concurenți

(123) Pentru anumite restricții grave, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de energie face distincție între acordurile reciproce și cele nereciproce. Lista restricțiilor grave este mai strictă pentru acordurile reciproce între concurenți decât pentru acordurile nereciproce între concurenți. Acordurile reciproce sunt acordurile de licențe încrucișate în cadrul cărora tehnologiile care fac obiectul licențelor sunt tehnologii concurente sau pot fi folosite pentru fabricarea de produse concurente. Un acord nereciproc este un acord prin care doar una dintre părți acordă licență pentru drepturile asupra unei tehnologii celeilalte părți sau în cadrul căruia, în cazul licențelor încrucișate, drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licențelor nu constituie tehnologii concurente, iar drepturile pentru care se acordă licență nu pot fi folosite pentru fabricarea de produse concurente. Un acord nu este reciproc în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie doar prin simplul fapt că el prevede o obligație de retrocesiune sau pentru că licențiatul retrocedează sub licență propriile îmbunătățiri aduse tehnologiei care face obiectul licenței. În cazul în care un acord nereciproc devine ulterior un acord reciproc datorită încheierii unei a doua licențe între aceleași părți, ar putea fi necesar ca părțile să revizuiască prima licență pentru a evita ca acordul să conțină o restricție gravă. În evaluarea individuală a unor astfel de cazuri, Comisia va lua în considerare durata perioadei dintre încheierea primei licențe și încheierea celei de-a doua.

Restricții referitoare la prețuri între concurenți

(124) Restricția gravă prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie vizează acordurile dintre concurenți care au ca obiect fixarea prețurilor pentru produsele vândute terților, inclusiv produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. Fixarea prețurilor între concurenți constituie, în general, o restrângere a concurenței prin obiect. Fixarea prețurilor poate să ia forma unui acord asupra prețurilor exacte care urmează a fi practicate sau asupra listei de prețuri cu anumite rabaturi maximale autorizate. Nu prezintă importanță dacă acordul vizează prețuri fixe, minime, maxime sau recomandate. Fixarea de prețuri se poate practica, de asemenea, în mod indirect, încurajând întreprinderile să nu se abată de la un nivel stabilit al prețurilor, de exemplu, prevăzând creșterea cuantumului redevenței în cazul în care prețurile produselor sunt reduse sub un anumit nivel. Cu toate acestea, o obligație impusă licențiatului de a plăti o redevență minimă determinată nu reprezintă în sine o fixare de prețuri.

(125) Atunci când redevențele sunt calculate pe baza vânzărilor individuale, cuantumul redevenței are un impact direct asupra costului marginal al produsului și, astfel, un impact direct asupra prețurilor produsului ([75]). Concurenții pot astfel să folosească acorduri de licențe încrucișate care prevăd redevențe variabile reciproce pentru a coordona și/sau pentru a majora prețurile pe piețele produsului din aval ([76]). Cu toate acestea, Comisia nu va trata un acord de licențe încrucișate care prevede redevențe variabile reciproce ca un acord de fixare a prețurilor, decât în anumite împrejurări, de exemplu, în cazul în care acordul prevede plata de redevențe indiferent dacă tehnologia este folosită în mod real sau nu sau în cazul în care acordul nu are niciun obiectiv favorabil concurenței și, prin urmare, nu constituie un acord de licență încheiat cu bună-credință.

(126) Restricția gravă prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie vizează, de asemenea, și acordurile în care redevențele sunt calculate în baza totalului vânzărilor produselor în cauză, indiferent dacă tehnologia care face obiectul licenței este sau nu folosită. Astfel de acorduri intră, de asemenea, sub incidența restricției grave prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, care se referă la restrângerea capacității licențiatului de a-și folosi propriile drepturi asupra unei tehnologii [a se vedea punctul (141) din prezentele orientări]. În general, aceste acorduri restrâng concurența întrucât cresc, pentru licențiat, costul utilizării propriilor drepturi asupra unei tehnologii concurente și restrâng concurența care exista în absența acordului ([77]). Acest lucru este valabil atât pentru acordurile reciproce, cât și pentru acordurile nereciproce.

(127) Cu toate acestea, un acord în care redevențele sunt calculate în funcție de totalul vânzărilor produsului poate, în mod excepțional, să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat, atunci când este posibil să se concluzioneze, pe baza unor factori obiectivi, că restricția este indispensabilă pentru ca acordarea de licență să fie favorabilă concurenței. Acesta poate fi cazul în care, în absența restricției, ar fi imposibil sau extrem de dificil de a calcula și controla redevențele datorate de licențiat, de exemplu, deoarece tehnologia licențiatorului nu lasă nici o amprentă vizibilă asupra produsului final și nu există alte metode de control viabile.

Restricții asupra producției între concurenți

(128) Restricția gravă prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se referă la impunerea de restricții reciproce asupra producției părților. O restricționare a producției este o limitare a volumului producției și vânzărilor părților. Dispozițiile articolului 4 alineatul (1) litera (b) nu se aplică limitărilor producției impuse licențiatului în cadrul unui acord nereciproc și nici limitării producției impusă unuia dintre licențiați într-un acord reciproc, cu condiția ca aceste limitări să vizeze doar produsele fabricate cu ajutorul tehnologiei care face obiectul licenței. În temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (b), restricțiile reciproce asupra producției și restricțiile asupra producției impuse licențiatorului în ceea ce privește tehnologia proprie constituie, așadar, restricții grave. Atunci când concurenții convin să impună limitări reciproce ale producției, acordul are ca obiect și ca efect probabil reducerea producției pe piață. Același lucru este valabil și pentru acordurile care limitează interesul părților de a-și extinde producția, de exemplu prin aplicarea unor redevențe reciproce variabile unitare care cresc odată cu creșterea producției sau prin obligații reciproce de a plăti despăgubiri impuse fiecărei părți în cazul în care este depășit un anumit nivel al producției.

([75]) A se vedea, în acest sens, punctul 98 din Orientările privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat, citate la nota de subsol 9.

([76]) Această situație se regăsește, de asemenea, în cazul în care o parte acordă o licență celeilalte părți și acceptă să cumpere de la licențiat un factor de producție fizică. Prețul de cumpărare poate avea, în acest caz, aceeași funcție ca redevența.

([77]) A se vedea în acest sens Hotărârea Curții din 25 februarie 1986, Windsurfing International, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, punctul 67.

(129) Tratamentul mai favorabil al limitărilor cantitative nereciproce se întemeiază pe considerentul că restricția unilaterală nu conduce neapărat la o producție mai scăzută pe piață și că, atunci când restricția nu este reciprocă, riscul ca acordul să nu fie un acord de licență de bună-credință este, de asemenea, mai mic. În cazul în care un licențiat este dispus să accepte o restricție unilaterală, este probabil ca acordul să conducă la o integrare reală a tehnologiilor complementare sau la creșteri ale eficienței care favorizează integrarea tehnologiei mai performante a licențiatorului și a activelor de producție ale licențiatului. În mod similar, într-un acord reciproc, restricționarea producției impusă doar unuia dintre licențiați este susceptibilă să reflecte valoarea superioară a tehnologiei care face obiectul licenței acordate de către una dintre părți și poate servi la promovarea acordării de licențe favorabile concurenței.

Alocarea piețelor și a clienților între concurenți

(130) Restricția gravă prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se referă la alocarea piețelor și a clienților. Acordurile prin care concurenții își împart piețe și clienți au ca obiect restrângerea concurenței. Un acord în baza căruia concurenții convin să nu producă pe anumite teritorii sau să nu vândă în mod activ, în mod pasiv sau în ambele moduri pe anumite teritorii sau anumitor clienți rezervați celeilalte părți, constituie o restricție gravă. Astfel, de exemplu, acordarea reciprocă de licențe exclusive între concurenți este considerată o împărțire a pieței.

(131) Articolul 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se aplică indiferent dacă licențiatul își păstrează sau nu libertatea de a-și folosi propriile drepturi asupra unei tehnologii. Odată ce licențiatul și-a pregătit echipamentele pentru a utiliza tehnologia licențiatorului în vederea fabricării unui produs determinat, poate fi costisitor pentru el să mențină un lanț de producție distinct utilizând o altă tehnologie pentru a răspunde nevoilor clienților care nu sunt afectați de restricții. În afară de aceasta, având în vedere potențialul anticoncurențial al restricțiilor, este posibil ca licențiatul să nu fie suficient de motivat pentru a produce utilizând propria sa tehnologie. De asemenea, este puțin probabil ca asemenea restricții să fie indispensabile pentru ca acordarea de licențe favorabile concurenței să aibă loc.

(132) În temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (c) punctul (i) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, nu există o restricție gravă atunci când licențiatorul, într-un acord nereciproc, acordă licențiatului o licență exclusivă de producție în baza tehnologiei care face obiectul licenței pe un teritoriu determinat și acceptă astfel să nu producă el însuși produsele contractuale pe acest teritoriu și nici să le furnizeze din acest teritoriu. Aceste licențe exclusive fac obiectul unei exceptări pe categorii, indiferent de întinderea teritoriului. În cazul în care licența este internațională, exclusivitatea implică faptul că licențiatorul se va abține să intre pe piață sau să rămână pe piață. Exceptarea pe categorii se aplică, de asemenea, în cazul în care, în cadrul unui acord nereciproc, licențiatul nu este autorizat să producă într-un teritoriu exclusiv, rezervat licențiatorului. Scopul unor astfel de acorduri poate fi de a motiva licențiatorul, licențiatul sau pe ambii, să investească și să dezvolte tehnologia care face obiectul licenței. Prin urmare, obiectul acordului nu îl constituie neapărat împărțirea piețelor.

(133) În conformitate cu articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (i) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și din aceleași motive, exceptarea pe categorii se aplică și acordurilor nereciproce prin care părțile convin să nu vândă produsele contractuale în mod activ sau pasiv pe un teritoriu exclusiv sau unui grup exclusiv de clienți rezervați celeilalte părți ([78]). Vânzările „active” și „pasive” sunt definite la articolul 1 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie ([79]). Restrângerea capacității licențiatului sau a licențiatorului de a vinde în mod activ, în mod pasiv sau în ambele moduri pe teritoriul sau către grupul de clienți al celeilalte părți face obiectul exceptării pe categorii numai dacă respectivul teritoriu sau grup de clienți a fost rezervat exclusiv pentru cealaltă parte în cauză. Cu toate acestea, în anumite

([78]) Restricțiile privind vânzările pasive realizate de licențiator sau de licențiați către utilizatorii finali, pot, în anumite împrejurări, să fie nule în temeiul articolului 6 alineatul (2) din Regulamentul (UE) 2018/302 al Parlamentului European și al Consiliului din 28 februarie 2018 privind prevenirea geoblocării nejustificate și a altor forme de discriminare bazate pe cetățenia sau naționalitatea, domiciliul sau sediul clienților pe piața internă și de modificare a Regulamentelor (CE) 2006/2004 și (UE) 2017/2394, precum și a Directivei 2009/22/CE (JO L 60I, 2.3.2018, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2018/302/oj) („Regulamentul privind geoblocarea”).

([79]) Pentru îndrumări suplimentare privind conceptele de vânzări „active” și „pasive”, a se vedea punctele 211-215 din Orientările privind restricțiile verticale.

împrejurări, este posibil ca acordurile care conțin astfel de restricții privind vânzările să respecte, de asemenea, într-un caz individual, condițiile de la articolul 101 alineatul (3) din tratat dacă exclusivitatea este partajată în mod ad-hoc, de exemplu dacă este necesară pentru a face față unui deficit temporar al producției licențiatorului sau a licențiatului căruia îi este alocat în mod exclusiv teritoriul sau grupul de clienți în cauză. În astfel de situații, este în continuare foarte probabil ca licențiatorul sau licențiatul să fie suficient de protejați împotriva vânzărilor active, a vânzărilor pasive sau a ambelor tipuri de vânzări, pentru a fi motivați să își procure o licență pentru tehnologia sa sau să investească în producție folosind tehnologia care face obiectul licenței. Asemenea restricții, chiar și în cazul în care restrâng concurența, ar promova diseminarea și integrarea favorabile concurenței a tehnologiei respective în activele de producție ale licențiatului.

(134) Implicit, faptul că licențiatorul desemnează licențiatul ca fiind singurul său licențiat pe un teritoriu determinat, acest lucru implicând faptul că nici o licență nu va fi acordată terților pentru fabricarea pe baza tehnologiei licențiatorului pe teritoriul în cauză, nu constituie, de asemenea, o restricționare gravă. În cazul licențelor unice, exceptarea pe categorii se aplică indiferent dacă acordul este sau nu reciproc, dat fiind faptul că acordul nu afectează capacitatea părților de a-și exploata pe deplin propriile drepturi asupra unei tehnologii în teritoriile lor respective.

(135) Articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (ii) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie exclude din lista restricțiilor grave restricțiile dintr-un acord nereciproc privind vânzările active de produse contractuale ale unui licențiat pe teritoriul sau către grupul de clienți alocat de licențiator unui alt licențiat și, prin urmare, le acordă beneficiul exceptării pe categorii, până la pragul cotei de piață. Cu toate acestea, aceasta presupune ca licențiatul protejat să nu fi fost un concurent al licențiatorului în momentul încheierii acordului. Nu se justifică să se considere că astfel de restricții în situația dată sunt restricții grave. Fiind permis licențiatorului să acorde unui licențiat care nu era încă prezent pe piața relevantă o protecție împotriva vânzărilor active ale licențiaților care sunt concurenți ai licențiatorului și care au fost, din acest motiv, deja stabiliți pe piață, astfel de restricții sunt susceptibile a încuraja licențiatul să exploateze tehnologia care face obiectul licenței într-un mod mult mai eficient. Pe de altă parte, în cazul în care licențiații s-ar înțelege să nu își vândă produsele în mod activ sau pasiv pe anumite teritorii sau anumitor grupuri de clienți, acordul ar deveni echivalentul unui cartel între licențiați. Deoarece un asemenea acord nu implică nici un transfer de tehnologie, acesta, de asemenea, nu intră în domeniul de aplicare al Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(136) Articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (iii) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie mai conține o excepție de la restricția gravă de la articolul 4 alineatul (1) litera (c), și anume restricțiile legate de utilizarea captivă, respectiv obligații în temeiul cărora licențiatul nu poate fabrica produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței decât pentru uz propriu. Atunci când produsul contractual este o componentă, licențiatul poate fi astfel obligat să producă acea componentă doar pentru a o încorpora în produsele proprii, și nu pentru a o vinde altor producători. Cu toate acestea, licențiatul trebuie să poată vinde componentele ca piese de schimb pentru propriile produse și, astfel, să aprovizioneze terții care prestează servicii postvânzare pentru aceste produse. Restricțiile legate de utilizarea captivă pot fi necesare pentru a încuraja diseminarea tehnologiei, în special între concurenți, și beneficiază de exceptarea pe categorii. Acest tip de restricții este analizat și la secțiunea 4.2.5 din prezentele orientări.

(137) În sfârșit, articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (iv) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie exclude din lista restricțiilor grave obligația impusă licențiatului în cadrul unui acord nereciproc de a nu fabrica produsele contractuale decât pentru un client anume, în vederea creării unei surse alternative de aprovizionare pentru acel client. Pentru aplicarea articolului 4 alineatul (1) litera (c) punctul (iv) se cere, așadar, ca licența să fie limitată la crearea unei surse alternative de aprovizionare pentru un client determinat. Cu toate acestea, nu este necesar ca o singură licență de acest tip să fie acordată. Articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (iv) reglementează, de asemenea, situațiile în care licențele sunt acordate mai multor întreprinderi în vederea aprovizionării aceluiași client determinat. Articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (iv) se aplică indiferent de durata acordului de licență. De exemplu, o licență singulară destinată îndeplinirii cerințelor unui proiect al unui client determinat face obiectul acestei excepții. Atunci când licența este acordată doar în vederea aprovizionării unui client determinat, astfel de acorduri au un potențial limitat de a împărți piețele. În aceste condiții nu se poate prezuma, în special, că acordul va determina licențiatul să înceteze exploatarea propriei tehnologii.

(138) Restricțiile prevăzute de acordurile dintre concurenți care limitează licența la una sau mai multe piețe ale produsului sau la domenii tehnice de utilizare sau sectoare industriale ([80]) nu constituie restricții grave. Aceste restricții beneficiază de exceptare pe categorii până la pragul cotei de piață de 20 %, indiferent dacă acordul este sau nu reciproc. Aceste restricții nu sunt considerate ca având ca obiect alocarea piețelor sau a clienților. Exceptarea pe categorii nu se aplică totuși decât în cazul în care limitările domeniului de utilizare nu depășesc sfera tehnologiilor care fac obiectul licenței. De exemplu, în cazul în care licențiații sunt, de asemenea, limitați la domenii tehnice de aplicare în care aceștia își pot utiliza propriile drepturi asupra unei tehnologii, acordul echivalează cu o împărțire a pieței.

(139) Exceptarea pe categorii se aplică indiferent de caracterul simetric sau asimetric al limitării domeniului de utilizare. O limitare asimetrică a domeniului de utilizare într-un acord de licență reciproc implică faptul că fiecare dintre părți este autorizată să folosească respectivele tehnologii care fac obiectul licenței doar în cadrul unor domenii de utilizare diferite. Atât timp cât părțile nu sunt restricționate în ceea ce privește folosirea propriei tehnologii, nu se poate prezuma că acordul le va determina să renunțe sau să se abțină să intre în domeniul (domeniile) vizat(e) de licența acordată celeilalte părți. Chiar dacă licențiații se echipează în vederea utilizării tehnologiei care face obiectul licenței în domeniul de utilizare care face obiectul licenței, se poate să nu existe nici un impact asupra activelor utilizate pentru a produce în afara cadrului licenței. Este important, în această privință, ca restricția să vizeze piețe distincte ale produsului, sectoare industriale sau domenii tehnice de aplicare, iar nu clienți, alocați după teritoriu sau după grup, care achiziționează produse care țin de aceeași piață a produsului, de același sector industrial sau de același domeniu tehnic de aplicare. Riscul împărțirii pieței este considerat ca fiind mult mai mare în acest ultim caz [a se vedea punctul (131)]. În afară de aceasta, limitările domeniului de utilizare pot fi necesare pentru promovarea acordării de licențe favorabile concurenței [a se vedea punctul (233)].

Restrângerea capacității părților de a desfășura activități de cercetare și dezvoltare

(140) Restricția gravă prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie vizează restrângerea capacității oricăreia dintre părți de a efectua activități de cercetare și dezvoltare. Ambele părți trebuie să fie libere să întreprindă activități independente de cercetare și dezvoltare. Această normă se aplică în cazul în care restricția privește un domeniu acoperit de licență sau alte domenii. Cu toate acestea, simplul fapt că părțile convin să-și furnizeze reciproc îmbunătățirile viitoare aduse tehnologiilor respective nu echivalează cu o restrângere a activităților independente de cercetare și dezvoltare. Efectul unor asemenea acorduri asupra concurenței trebuie evaluat în funcție de circumstanțele proprii fiecărui caz. De asemenea, articolul 4 alineatul (1) litera (d) nu extinde restrângerea capacității unei părți de a se angaja în acțiuni de cercetare și dezvoltare cu terți, atunci când această restrângere este necesară pentru a împiedica divulgarea know-how-ului licențiatorului. Pentru a intra sub incidența exceptării, restricțiile impuse pentru protejarea know-how-ului licențiatorului împotriva divulgării trebuie să fie indispensabile acestei protecții și proporționale. De exemplu, atunci când acordul desemnează anumiți angajați ai licențiatului care să fie formați în ceea ce privește utilizarea know-how-ului care face obiectul licenței și care să fie responsabili pentru această utilizare, poate fi suficient să se impună licențiatului să nu autorizeze participarea acelor angajați la activități de cercetare și dezvoltare desfășurate împreună cu terți. Alte măsuri de securitate pot fi, de asemenea, utile.

Restricții privind utilizarea tehnologiei proprii a licențiatului

(141) În conformitate cu articolul 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, licențiatul trebuie de asemenea să își poată utiliza, în mod liber, propriile drepturi asupra unei tehnologii concurente, cu condiția ca în cazul acesta să nu facă uz de drepturile asupra unei tehnologii acordate sub licență de către licențiator. În legătură cu propriile drepturi asupra unei tehnologii, licențiatul nu trebuie să fie supus niciunei limitări în ceea ce privește teritoriul în care produce sau vinde, domeniile tehnice de utilizare sau piața produsului pe care produce, cantitatea pe care o produce sau vinde sau prețul la care vinde. El nu trebuie, de asemenea, să fie obligat să plătească redevențe pe produsele fabricate pe baza propriilor drepturi asupra unei tehnologii [a se vedea punctul (126) din prezentele orientări]. În afară de aceasta, licențiatul trebuie să poată acorda licențe terților pentru propriile drepturi asupra unei tehnologii, fără restricții. Atunci când sunt impuse licențiatului restricții în ceea ce privește utilizarea propriilor drepturi asupra unei tehnologii sau dreptul

([80]) A se vedea secțiunea 4.2.4 din prezentele orientări pentru detalii suplimentare referitoare la limitările domeniului de utilizare.

său de a efectua activități de cercetare și dezvoltare, competitivitatea tehnologiei licențiatului este redusă. Aceasta are ca efect reducerea concurenței pe piețele produsului și tehnologiilor existente și descurajarea licențiatului de a investi în dezvoltarea și îmbunătățirea propriei tehnologii. Articolul 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu acoperă restricțiile privind utilizarea de către licențiat a tehnologiilor părții terțe care intră în concurență cu tehnologia care face obiectul licenței. Deși astfel de obligații de neconcurență pot avea efectul de a împiedica utilizarea tehnologiilor părții terțe (a se vedea secțiunea 4.2.7 din prezentele orientări), acestea nu conduc, de obicei, la reducerea motivației licențiaților de a investi în dezvoltarea și îmbunătățirea propriilor tehnologii.

3.4.3. **Acorduri între neconcurenți**

(142) Articolul 4 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie enumeră restricțiile cu efecte concurențiale grave în cazul acordurilor de licență dintre neconcurenți. Potrivit articolului 4 alineatul (2), exceptarea pe categorii nu se aplică în cazul acordurilor care, în mod direct sau indirect, izolat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect oricare dintre următoarele:

(a) restrângerea capacității unei părți de a-și stabili prețurile la vânzarea de produse către terți fără să se aducă atingere posibilității de a impune un preț de vânzare maximal sau de a recomanda un preț de vânzare, cu condiția ca acest fapt să nu ducă la un preț de vânzare fix sau minimal în urma unor presiuni sau măsuri de stimulare oferite de oricare dintre părți;

(b) restrângerea referitoare la teritoriul în care licențiatul poate vinde în mod pasiv produsele contractuale sau la clienții cărora licențiatul le poate vinde în mod pasiv produsele contractuale, cu excepția:

(i) restrângerii vânzărilor pasive pe un teritoriu exclusiv sau către un grup de cumpărători exclusiv, rezervat licențiatorului;

(ii) obligației de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru uzul propriu, cu condiția ca licențiatul să nu fie restricționat în ceea ce privește vânzarea activă și pasivă a produselor contractuale ca piese de schimb pentru propriile sale produse;

(iii) obligației de a fabrica produsele contractuale exclusiv pentru un anumit client, atunci când licența a fost acordată pentru a crea o sursă alternativă de aprovizionare pentru acel client;

(iv) restrângerii vânzărilor către utilizatorii finali de către un licențiat care operează ca angrosist pe piață;

(v) restrângerii vânzărilor către distribuitori neautorizați situați într-un teritoriu în care licențiatorul aplică un sistem de distribuție selectivă pentru produsele contractuale;

(c) restrângerea vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către un licențiat care este membru al unui sistem de distribuție selectivă și care desfășoară activități de comerț cu amănuntul, fără să se aducă atingere posibilității de a interzice unui membru al sistemului să își desfășoare activitatea într-un loc de stabilire neautorizat.

Fixarea prețurilor

(143) Restricția gravă prevăzută la articolul 4 alineatul (2) litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se referă la fixarea prețurilor de vânzare către terți. Mai precis, această dispoziție reglementează restricțiile care au ca obiect direct sau indirect determinarea unui preț de vânzare fix sau minim sau a unui nivel al prețului fix sau minim pe care licențiatorul sau licențiatul va trebui să-l respecte atunci când vinde produse terților. Atunci când acordurile fixează în mod direct prețul de vânzare, restricția este evidentă. Cu toate acestea, fixarea prețurilor de vânzare poate fi realizată prin mijloace indirecte. De exemplu, prin acorduri care stabilesc marje, fixând nivelul maxim al rabaturilor, condiționând prețul de vânzare de prețurile de vânzare ale concurenților, impunând prețuri minime afișate sau prin amenințări, intimidare, avertismente, penalități sau rezilierea contractului, în cazul în care un nivel dat al prețurilor nu este respectat. Mijloacele directe sau indirecte utilizate în vederea fixării prețurilor pot fi mai eficace în cazul în care sunt combinate cu măsuri care permit identificarea vânzărilor la prețuri scăzute, de exemplu, implementarea unui sistem de monitorizare a prețurilor ([81]) sau obligația impusă licențiaților de a semnala orice abatere de la prețurile convenite. În mod similar, fixarea directă sau indirectă a prețurilor poate fi mai

([81]) Cu toate acestea, monitorizarea prețurilor și raportarea prețurilor ca atare nu constituie fixare a prețurilor.

eficace în cazul în care este combinată cu măsuri menite să descurajeze dorința licențiatului de a diminua prețul de vânzare, licențiatorul obligând, de exemplu, licențiatul să aplice clauza clientului celui mai favorizat, cu alte cuvinte obligația de a acorda unui client orice condiție mai favorabilă acordată oricărui alt client. Utilizarea de prețuri recomandate de vânzare sau impunerea unor prețuri maxime nu este considerată, în sine, de natură a conduce la prețuri fixe sau minime de vânzare. Cu toate acestea, în cazul în care licențiatorul combină astfel de prețuri recomandate sau prețuri maxime cu stimulente pentru aplicarea unui anumit nivel al prețului sau cu măsuri menite să descurajeze scăderea prețului de vânzare, aceasta poate reprezenta fixare a prețurilor.

Restrângerea capacității licențiatului de a efectua vânzări pasive

(144) Articolul 4 alineatul (2) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie califică drept restricție gravă ([82]) restrângerea capacității licențiatului de a efectua vânzări pasive de produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. Restrângerea vânzărilor pasive poate fi rezultatul unor obligații directe, de exemplu, obligația de a nu vinde anumitor clienți sau clienților stabiliți în anumite teritorii sau obligația de a trimite comenzile acestor clienți altor licențiați. Restrângerea vânzărilor pasive poate fi, de asemenea, rezultatul unor măsuri indirecte menite să stimuleze licențiatul să se abțină de la acest tip de vânzări, cum ar fi stimulente financiare sau implementarea unui sistem de supraveghere care să permită verificarea destinației efective a produselor contractuale ([83]). Limitările cantitative pot constitui un mijloc indirect de restrângere a vânzărilor pasive. Comisia nu va porni de la ipoteza că aceste limitări cantitative servesc unui asemenea scop. Cu toate acestea, va impune o altă abordare în cazul în care aceste limitări cantitative sunt utilizate pentru a pune în aplicare un acord subiacent de împărțire a pieței. Printre indiciile asupra existenței unui asemenea acord putem cita ajustarea cantităților în timp, astfel încât să nu acopere decât cererea locală, limitări cantitative asociate obligației de a vinde cantități minime în teritoriu, precum și obligații de redevențe minime condiționate de vânzările realizate în teritoriu, rate diferențiate de redevențe în funcție de destinația produselor și supravegherea destinației produselor vândute de către diferiți licențiați.

(145) Această restricție generală gravă referitoare la vânzările pasive efectuate de către licențiați face obiectul unui anumit număr de exceptări care sunt analizate la punctele (146)-(151). Cu toate acestea, restrângerea capacității licențiatorului sau a licențiatului de a efectua vânzări pasive către utilizatorii finali poate, în anumite circumstanțe, să fie nulă în temeiul articolului 6 alineatul (2) din Regulamentul privind geoblocarea.

(146) Excepția 1: articolul 4 alineatul (2) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu reglementează restricțiile privind vânzările (pasive și active) impuse licențiatorului ([84]). Toate restricțiile privind vânzările impuse licențiatorului beneficiază de exceptare pe categorii până la pragul cotei de piață de 30 %. La fel se întâmplă cu toate restricțiile privind vânzările active impuse de către licențiat, sub rezerva observațiilor referitoare la vânzările active prevăzute la punctul (151) din prezentele orientări. Exceptarea pe categorii a restricțiilor impuse vânzărilor active este sprijinită de ipoteza că aceste restricții favorizează investițiile și concurența, alta decât cea prin prețuri, și îmbunătățirea calității serviciilor furnizate de către licențiat prin rezolvarea tuturor problemelor de parazitism și de renunțare la anumite investiții. În cazul restricțiilor impuse vânzărilor active între teritoriile sau grupurile de cumpărători ale licențiaților, nu este necesar ca licențiatului protejat să-i fi fost desemnat un teritoriu exclusiv sau un grup de clienți exclusiv. Exceptarea pe categorii se aplică, de asemenea, restricțiilor impuse vânzărilor active atunci când mai mulți licențiați au fost desemnați pentru un teritoriu sau pentru un grup determinat de clienți. Investițiile generatoare de creșteri ale eficienței sunt susceptibile să fie încurajate atunci când un licențiat poate fi sigur că nu trebuie să înfrunte decât concurența vânzărilor active ale unui număr limitat de licențiați, în interiorul teritoriului, și nu pe cea a licențiaților din exteriorul teritoriului.

([82]) Această restricție gravă se aplică acordurilor de transfer de tehnologie care aduc atingere schimburilor comerciale din interiorul Uniunii. Pentru îndrumări referitoare la acordurile de transfer de tehnologie care aduc atingere exporturilor în afara Uniunii, a se vedea punctul 100 și următoarele din Orientările privind conceptul de efect asupra comerțului.

([83]) Măsurile care permit licențiatorului să verifice destinația produselor care fac obiectul licenței, cum ar fi amenințarea cu audituri sau efectuarea de audituri pentru a verifica respectarea celorlalte restricții de către licențiat, nu constituie, în sine, restrângeri ale concurenței. Cu toate acestea, este posibil ca astfel de măsuri să fie considerate ca făcând parte dintr-o restricție gravă asupra vânzărilor pasive atunci când sunt utilizate de licențiator pentru a controla destinația bunurilor furnizate, de exemplu atunci când sunt utilizate împreună cu alte practici. A se vedea, prin analogie, Decizia Comisiei din 30 ianuarie 2020 în cazul AT.40433 – *Produse de merchandising cinematografice*, punctele 65 și 66.

([84]) A se vedea, de asemenea, punctul (145) referitor la Regulamentul privind geoblocarea.

(147) Excepția 2: restricțiile impuse vânzărilor active și pasive realizate de către licențiați pe un teritoriu exclusiv sau către un grup exclusiv de clienți rezervați licențiatorului nu sunt restricții grave [a se vedea articolul 4 alineatul (2) litera (b) punctul (i) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie] și, prin urmare, sunt exceptate pe categorii ([85]). Se presupune că, până la pragul cotei de piață, asemenea restricții, chiar și în cazul în care restrâng concurența, promovează diseminarea și integrarea favorabile concurenței a tehnologiei în activele de producție ale licențiatului. Licențiatorul nu trebuie de fapt să producă, în mod efectiv, cu ajutorul tehnologiei care face obiectul licenței pe un teritoriu sau pentru grupul de clienți în cauză pentru ca un teritoriu sau un grup de clienți să îi fie rezervat. Licențiatorul poate, de asemenea, să își rezerve un teritoriu sau un grup de clienți în vederea exploatării ulterioare.

(148) Excepția 3: articolul 4 alineatul (2) litera (b) punctul (ii) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie permite exceptarea unei restricții prin care licențiatul este constrâns să fabrice produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței doar pentru propriul său uz (captiv). Atunci când produsul contractual reprezintă o componentă, licențiatul poate fi constrâns astfel să nu utilizeze acest produs decât pentru a-l integra în propriile sale produse și îi poate fi interzisă vânzarea produsului către alți producători. Cu toate acestea, licențiatul trebuie să poată vinde activ și pasiv produsele ca piese de schimb pentru propriile sale produse și, astfel, trebuie să poată să le livreze terților care prestează servicii postvânzare pentru aceste produse. Restricțiile legate de utilizarea captivă sunt analizate, de asemenea, la secțiunea 4.2.5.

(149) Excepția 4: la fel ca în cazul acordurilor între concurenți [a se vedea punctul (137) din prezentele orientări], exceptarea pe categorii se aplică, de asemenea, acordurilor prin care licențiatul este obligat să fabrice produsele contractuale doar pentru un client determinat, în vederea constituirii pentru acesta a unei surse alternative de aprovizionare, indiferent de durata acordului de transfer de tehnologie [a se vedea articolul 4 alineatul (2) litera (b) punctul (iii) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie]. În cazul acordurilor între neconcurenți, este puțin probabil ca aceste restricții să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat.

(150) Excepția 5: articolul 4 alineatul (2) litera (b) punctul (iv) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie permite exceptarea obligației impuse licențiatului de a nu vinde clienților finali, în cazul în care face comerț angro, ci exclusiv vânzătorilor cu amănuntul. O asemenea obligație îi permite licențiatorului să atribuie calitatea de distribuitor angro licențiatului și nu intră, în general, sub incidența articolului 101 alineatul (1) ([86]).

(151) Excepția 6: în sfârșit, articolul 4 alineatul (2) litera (b) punctul (v) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie permite exceptarea unei restricții care constă în interdicția impusă licențiaților de a vinde produsele către distribuitori neautorizați. Această exceptare permite licențiatorului să impună licențiaților obligația de a face parte dintr-un sistem de distribuție selectiv. Cu toate acestea, în acest caz, licențiații trebuie, în conformitate cu articolul 4 alineatul (2) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, să poată efectua atât vânzări active, cât și pasive către utilizatorii finali, fără a aduce atingere posibilității de a impune licențiatului exercitarea exclusivă a funcției de vânzător angro, astfel cum este prevăzut la articolul 4 alineatul (2) litera (b) punctul (iv) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie [a se vedea punctul (150) din prezentele orientări]. Într-un teritoriu în care licențiatorul operează un sistem de distribuție selectiv, acest sistem nu poate fi combinat cu teritorii exclusive sau cu grupuri de clienți exclusive, caz în care aceasta ar duce la o restrângere a vânzărilor active și pasive către utilizatorii finali, deoarece ar reprezenta o restricționare gravă în temeiul articolului 4 alineatul (2) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Cu toate acestea, nu se aduce atingere posibilității de a interzice unui licențiat să își desfășoare activitatea dintr-un loc de stabilire neautorizat.

(152) Restrângerile vânzărilor pasive realizate de către licențiați pe un teritoriu exclusiv sau către un grup exclusiv de cumpărători atribuiți unui alt licențiat sunt restricții grave în sensul articolului 4 alineatul (2) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Cu toate acestea, în anumite împrejurări, aceste restricții pot să nu intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat pentru o durată limitată dacă restricțiile sunt necesare în mod obiectiv pentru ca licențiatul protejat să pătrundă pe o piață nouă ([87]). De exemplu, acest lucru poate fi valabil în cazul în care licențiatul trebuie să facă investiții substanțiale pentru a iniția și dezvolta o nouă piață, iar restricțiile impuse vânzărilor pasive de către alți licențiați se limitează la perioada necesară licențiatului pentru a-și recupera investițiile. În majoritatea cazurilor această perioadă nu va depăși doi ani de la data primei introduceri pe piață a produselor contractuale pe teritoriul exclusiv de către licențiatul în cauză sau comercializate pentru prima dată către grupul de clienți exclusiv.

([85]) A se vedea, de asemenea, punctul (145) referitor la Regulamentul privind geoblocarea.
([86]) A se vedea, de asemenea, punctul (145) referitor la Regulamentul privind geoblocarea.
([87]) A se vedea, de asemenea, punctul (145) referitor la Regulamentul privind geoblocarea.

3.5. *Restricții excluse*

(153) Articolul 5 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie enumeră trei tipuri de restricții care nu pot beneficia de exceptarea pe categorii pentru a proteja stimulentele pentru inovare. Cu toate acestea, nu există nicio prezumție că aceste restricții intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat sau că nu îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Excluderea acestor restricții din domeniul de aplicare al exceptării pe categorii înseamnă doar că acestea trebuie să facă obiectul unei evaluări individuale în temeiul articolului 101. Excluderea unei restricții de la aplicarea exceptării pe categorii în temeiul articolului 5 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se limitează la restricția specifică respectivă, cu condiția ca această restricție să poată fi separată de restul acordului. În acest caz, restul acordului continuă să beneficieze de exceptarea pe categorii.

Retrocesiuni exclusive

(154) Articolul 5 alineatul (1) litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se referă la obligații care impun retrocesiuni exclusive, adică o licență exclusivă înapoi la licențiator sau la o terță parte desemnată de licențiator, pentru orice îmbunătățire adusă de licențiat tehnologiei care face obiectul licenței sau la cesionarea către licențiator sau către un terț desemnat de licențiator a drepturilor asupra unei astfel de îmbunătățiri. O retrocesiune exclusivă este definită ca o retrocesiune care împiedică licențiatul (care, în acest caz, este inovatorul și licențiatorul îmbunătățirii) să exploateze îmbunătățirea (fie pentru producția proprie, fie pentru a acorda licența unor terți). Este probabil ca acest lucru să reducă interesul licențiatului de a inova, întrucât îl împiedică pe acesta să exploateze îmbunătățirile aduse, inclusiv prin acordarea de licențe terților pentru aceste îmbunătățiri. Această situație se regăsește atât în cazul în care îmbunătățirile vizează aceeași aplicare ca tehnologia care face obiectul licenței, cât și în cazul în care licențiatul dezvoltă noi aplicații ale tehnologiei care face obiectul licenței. În conformitate cu articolul 5 alineatul (1) litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, asemenea obligații nu beneficiază de exceptare pe categorii.

(155) Aplicarea articolului 5 alineatul (1) litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu depinde de eventuala plată de către licențiator a unei remunerații pentru achiziționarea îmbunătățirii sau obținerea unei licențe exclusive. Cu toate acestea, existența și nivelul unei asemenea remunerații - inclusiv dacă aceasta se calculează în baza valorii îmbunătățirii - pot fi relevante în cadrul unei evaluări individuale în temeiul articolului 101 din tratat. Atunci când retrocesiunile sunt acordate în schimbul unei remunerații, obligația va avea mai puține șanse de a suprima în întregime interesul licențiatului de a inova. Pentru evaluarea individuală a retrocesiunilor exclusive în afara sferei de aplicare a exceptării pe categorii, poziția licențiatorului pe piața tehnologiilor este, de asemenea, un factor relevant. Cu cât această poziție a licențiatorului este mai puternică, cu atât obligația de retrocesiune exclusivă riscă să producă efecte restrictive asupra concurenței în domeniul inovării. Cu cât poziția licențiatorului tehnologiei este mai puternică, cu atât mai important este ca licențiatul să devină o sursă importantă de inovare și de concurență viitoare. Efectele negative ale obligațiilor de retrocesiune pot, de asemenea, să fie accentuate în cazul în care există rețele paralele de acorduri de transfer de tehnologie care conțin astfel de obligații. Atunci când tehnologiile disponibile sunt controlate de un număr limitat de licențiatori care impun obligații de retrocesiune exclusivă licențiaților, riscul de impact anticoncurențial este mai mare decât în situațiile în care există mai multe tehnologii și numai pentru unele dintre acestea se acordă licențe cu obligația de retrocesiune exclusivă.

(156) Obligațiile de retrocesiune neexclusivă intră în zona de securitate a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Acest lucru este valabil chiar și atunci când obligațiile nu sunt reciproce, adică acestea sunt impuse doar licențiatului, iar licențiatorul este autorizat să transmită îmbunătățirile altor licențiați. O obligație nereciprocă de retrocesiune poate favoriza diseminarea de noi tehnologii, permițându-i licențiatorului să stabilească în mod liber dacă și în ce măsură va transmite îmbunătățirile efectuate de licențiat către alți licențiați ai licențiatorului. O astfel de clauză de transmitere poate, de asemenea, să favorizeze diseminarea tehnologiei, în special atunci când fiecare licențiat știe la momentul semnării acordului că va fi pe picior de egalitate cu ceilalți licențiați din punctul de vedere al îmbunătățirilor aduse tehnologiei cu care el produce.

(157) În afara zonei de securitate, obligațiile de retrocesiune neexclusivă, în circumstanțe specifice, pot avea efecte negative asupra concurenței și inovării. De exemplu, acestea pot avea efecte negative asupra inovării în cazul licențelor încrucișate între concurenți în cazul cărora o obligație de retrocesiune impusă ambelor părți este asociată cu o obligație impusă ambelor părți de a-și pune la dispoziție în mod reciproc îmbunătățirile aduse propriilor tehnologii. Punerea la dispoziție în mod reciproc a îmbunătățirilor de către concurenți îi poate împiedica pe aceștia să obțină un avans concurențial unii față de ceilalți [a se vedea și punctul (262)]. Cu cât este mai mare puterea pe piață a licențiatorului și acoperirea de piață a clauzelor sale în materie de retrocesiune, cu atât este mai probabil ca respectivele clauze să aducă atingere concurenței intertehnologice și inovării.

Clauze de necontestare și de reziliere

(158) Restricția exclusă prevăzută la articolul 5 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie se referă la clauzele de necontestare, și anume la obligații directe sau indirecte impuse unei părți de a nu contesta valabilitatea drepturilor de proprietate intelectuală pe care cealaltă parte le deține în Uniune, fără a aduce atingere posibilității licențiatorului de a rezilia acordul de transfer de tehnologie, în cazul unei licențe exclusive, în eventualitatea în care licențiatul contestă validitatea oricăruia dintre drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței.

Motivul excluderii clauzelor de necontestare de la aplicarea exceptării pe categorii este acela că licențiații sunt, în mod normal, în cea mai bună poziție pentru a evalua dacă un drept de proprietate intelectuală este sau nu valabil. Pentru a se evita orice denaturare a concurenței și în conformitate cu principiile care stau la baza protecției proprietății intelectuale, drepturile de proprietate intelectuală nevalabile ar trebui să fie eliminate ([88]). Drepturile de proprietate intelectuală nevalabile suprimă inovarea, mai degrabă decât să o promoveze. Articolul 101 alineatul (1) din tratat este susceptibil să se aplice clauzelor de necontestare atunci când dreptul asupra unei tehnologii care face obiectul licenței are o anumită valoare și, prin urmare, creează un dezavantaj concurențial pentru întreprinderile care sunt împiedicate să o utilizeze sau care pot să o utilizeze numai în schimbul plății unei redevențe. În această situație, este puțin probabil să fie îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. În ceea ce privește evaluarea clauzelor de necontestare în contextul acordurilor de soluționare, a se vedea punctele (263) și (264).

(159) În general, o clauză prin care licențiatul este obligat să nu conteste deținerea drepturilor asupra unei tehnologii nu reprezintă o restrângere a concurenței în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat. Indiferent dacă licențiatorul deține sau nu drepturile asupra unei tehnologii, utilizarea acesteia de către licențiat și de către orice alte parte depinde oricum de obținerea unei licențe, iar concurența nu ar fi, astfel, afectată în general ([89]).

(160) Articolul 5 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie exclude, de asemenea, de la exceptarea pe categorii, în cazul unei licențe neexclusive, dreptul licențiatorului de a rezilia acordul în eventualitatea în care licențiatul contestă valabilitatea oricăruia dintre drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței. Un astfel de drept de reziliere poate avea același efect ca și clauza de necontestare, în special în cazul în care renunțarea la tehnologia licențiatorului ar duce la o pierdere semnificativă pentru licențiat (de exemplu, atunci când licențiatul a investit deja în anumite mașini sau instrumente speciale care nu pot fi utilizate pentru producerea cu o altă tehnologie) sau atunci când tehnologia licențiatorului constituie un factor de producție necesar pentru producția licențiatului. De exemplu, în contextul unor brevete esențiale pentru un standard, licențiatul care fabrică un produs care respectă standardul respectiv va trebui să utilizeze toate brevetele dedicate standardului în cauză. Într-un astfel de caz, contestarea valabilității brevetelor relevante poate duce la o pierdere semnificativă dacă acordul de transfer de tehnologie încetează. În cazul în care tehnologia licențiatorului nu este esențială pentru aplicarea unor standarde, dar are o poziție foarte importantă pe piață, factorii care ar descuraja contestarea ar putea fi, de asemenea, puternici având în vedere dificultățile cu care s-ar confrunta licențiatul pentru a găsi o tehnologie alternativă viabilă pentru care să obțină licență. Pentru un răspuns la întrebarea dacă pierderile de profit ale licențiatului ar fi semnificative și, prin urmare, dacă acestea ar acționa ca un puternic factor de descurajare a contestării, este necesară o evaluare de la caz la caz.

(161) În scenariile descrise la punctul (160) licențiatul poate fi descurajat să conteste validitatea dreptului asupra tehnologiei care face obiectul licenței, întrucât acest lucru ar risca să conducă la rezilierea acordului de licență și astfel licențiatul s-ar confrunta cu riscuri semnificative, care depășesc cu mult obligațiile sale de plată a redevențelor. Cu toate acestea, ar trebui să se remarce, de asemenea, că în afara contextului acestor scenarii o clauză de reziliere nu va oferi prea des un factor puternic de descurajare a contestării și, prin urmare, nu are același efect ca o clauză de necontestare.

(162) Interesul de a crește motivația licențiatorului de a acorda o licență nefiind nevoit să continue relațiile comerciale cu un licențiat care contestă chiar obiectul acordului de licență trebuie să fie pus în balanță cu interesul public de a elimina orice obstacol din calea activităților economice care ar putea apărea dacă un drept de proprietate intelectuală a fost acordat în mod eronat. La punerea în balanță a acestor interese ar trebui să se țină cont dacă licențiatul și-a îndeplinit toate obligațiile contractuale la momentul contestării, în special obligația de a plăti redevențele convenite.

([88]) A se vedea Hotărârea Curții din 25 februarie 1986, Windsurfing International, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, punctul 92.

([89]) A se vedea, prin analogie, Decizia 90/186/CEE a Comisiei, punctul 15 (care deliberează clauze care împiedică contestarea drepturilor de proprietate asupra unei mărci).

(163) În cazul unei licențe exclusive, este mai puțin probabil ca o clauză de reziliere să aibă efecte anticoncurențiale. Odată ce se acordă licența, licențiatorul s-ar putea regăsi într-o anumită situație de dependență, întrucât licențiatul va fi singura sa sursă de venit în ceea ce privește drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței în cazul în care redevențele sunt acordate în funcție de producția pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, întrucât acestea pot fi adesea o modalitate eficientă de a structura plata redevențelor. În acest scenariu, stimulentele pentru inovare și pentru acordarea de licențe ar putea avea de suferit în cazul în care, de exemplu, licențiatorul ar fi constrâns de un acord cu un licențiat exclusiv care nu mai face eforturi semnificative pentru a dezvolta, produce și comercializa produsul fabricat (care urmează a fi fabricat) pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței ([90]). Acesta este motivul pentru care Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie exceptează pe categorii clauzele de reziliere din acordurile de licență exclusivă atât timp cât celelalte condiții ale zonei de securitate sunt, de asemenea, îndeplinite. În afara zonei de securitate, trebuie realizată o evaluare de la caz la caz ținându-se seama de diferitele interese, este necesară o evaluare a fiecărui caz în parte.

(164) Clauzele de necontestare și de reziliere care se referă exclusiv la know-how nu sunt excluse de la aplicarea exceptării pe categorii. Comisia este mai favorabilă acestor clauze, întrucât este foarte probabil ca know-how-ul pentru care s-a acordat licența să fie imposibil sau foarte dificil de recuperat odată ce a fost divulgat. În astfel de cazuri, o obligație impusă licențiatului de a nu contesta know-how-ul care face obiectul licenței poate să favorizeze diseminarea tehnologiei în cazul în care permite licențiatorilor mai puțin puternici să acorde licențe licențiaților mai puternici, fără să se teamă de o contestare după absorbția acelui know-how de către licențiat.

Limitarea utilizării sau a dezvoltării de către licențiat a propriei sale tehnologii (acorduri între neconcurenți)

(165) În cazul acordurilor dintre neconcurenți, articolul 5 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie exclude de la aplicarea exceptării pe categorii, orice obligație directă sau indirectă care limitează capacitatea licențiatului de a-și exploata propriile drepturi asupra unei tehnologii sau capacitatea părților la acord de a efectua activități de cercetare și dezvoltare, cu excepția cazului în care această restricție este indispensabilă pentru împiedicarea divulgării know-how-ului care face obiectul licenței către terți. Această condiție este aceeași cu cea prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, care face parte din lista de restricții grave aplicabile acordurilor dintre concurenți și este analizată la punctele (140) și (141) din prezentele orientări. Cu toate acestea, în cazul acordurilor dintre neconcurenți, nu se poate considera că astfel de restricții au, în general, efecte negative asupra concurenței sau că, în general, condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat nu sunt îndeplinite. Prin urmare, este necesară o evaluare individuală în temeiul articolului 101.

(166) În cazul acordurilor dintre neconcurenți, în general, licențiatul nu deține tehnologie concurentă. Cu toate acestea, pot exista cazuri în care, în sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, părțile să fie considerate ca nefiind concurente, în pofida faptului că licențiatul deține o tehnologie concurentă. Această situație se regăsește atunci când licențiatul deține o tehnologie, dar nu acordă o licență pentru ea, iar licențiatorul nu este un furnizor real sau potențial pe piața produsului. În sensul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, părțile nu sunt considerate în astfel de situații concurenți nici pe piața tehnologiilor, nici pe piața din aval a produsului ([91]). În asemenea cazuri, este important să se asigure că nu este restrânsă capacitatea licențiatului de a-și exploata propria tehnologie și de a continua dezvoltarea acesteia. Această tehnologie poate exercita o presiune concurențială pe piață, care ar trebui să fie menținută. Într-o asemenea situație, restricțiile privitoare la utilizarea de către licențiat a propriilor sale drepturi asupra tehnologiei sau privitoare la cercetare și dezvoltare sunt, în mod normal, considerate ca restrângând concurența și neîndeplinind condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. De exemplu, obligația impusă licențiatului de a plăti redevențe nu numai pe baza vânzărilor produselor pe care le fabrică cu ajutorul tehnologiei care face obiectul licenței, ci și pe baza vânzărilor acelora pe care le produce numai cu ajutorul propriei tehnologii, va limita, în general, capacitatea sa de a-și exploata propria tehnologie și, astfel, va fi exclusă de la aplicarea exceptării pe categorii.

(167) Atunci când licențiatul nu deține sau nu este pe punctul de a realiza o astfel de tehnologie concurentă, orice restricție care împiedică părțile să desfășoare activități independente de cercetare și dezvoltare poate restrânge concurența atunci când, de exemplu, doar câteva tehnologii sunt disponibile pe piață sau părțile reprezintă o importantă sursă (potențială) de inovare pe piață. Acesta este cazul, în special, atunci când părțile dețin activele și competențele necesare pentru a desfășura activități suplimentare de cercetare și dezvoltare. În acest caz, este puțin probabil să fie îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Atunci când mai multe

([90]) În contextul unui acord care nu este, din punct de vedere tehnic, un acord exclusiv, și în cazul căruia o clauză de reziliere nu este astfel acoperită de zona de protecție a exceptării pe categorii, este posibil ca licențiatorul să fie, într-un anumit caz, într-o situație similară de dependență față de un licențiat cu putere mare de cumpărare. Această dependență va fi luată în considerare la evaluarea individuală a acordului în temeiul articolului 101.

([91]) A se vedea punctul (48) din prezentele orientări.

tehnologii sunt disponibile și părțile nu dețin active sau competențe speciale, restrângerile activității de cercetare și dezvoltare pot să nu intre sub incidența articolului 101 alineatul (1), deoarece nu au efecte restrictive semnificative sau pot să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Aceste restricții pot favoriza difuzarea noilor tehnologii, de exemplu, stimulând licențiatul să se concentreze asupra exploatării și dezvoltării tehnologiei care face obiectul licenței.

3.6. *Retragerea și neaplicarea exceptării pe categorii*

3.6.1. **Retragerea beneficiului exceptării pe categorii**

(168) Astfel cum se prevede la articolul 6 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, Comisia poate retrage beneficiul exceptării pe categorii, în temeiul articolului 29 alineatul (1) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 în cazul în care constată, într-o anumită situație, că un acord de transfer de tehnologie căruia i se aplică exceptarea pe categorii are efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) din tratat. În conformitate cu articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003, autoritățile în domeniul concurenței ale statelor pot, în mod similar, să retragă beneficiul exceptării pe categorii în ceea ce privește teritoriul lor național în cazul în care un acord de transfer de tehnologie care beneficiază de exceptarea pe categorii produce efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) pe teritoriul statului membru în cauză sau pe o parte a acestui teritoriu care prezintă caracteristicile unei piețe geografice distincte.

(169) Autoritatea în domeniul concurenței care propune retragerea beneficiului exceptării pe categorii trebuie să dovedească faptul că acordul intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat și că acesta nu îndeplinește una sau mai multe dintre condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) ([92]). Deoarece retragerea implică faptul că acordul în cauză restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) și nu îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3), este obligatoriu ca retragerea să fie însoțită de o decizie negativă în baza articolelor 5, 7 sau 9 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003. Retragerea beneficiului exceptării pe categorii are numai efecte *ex nunc*, ceea ce înseamnă că nu afectează statutul de acord exceptat al acordului în cauză în perioada anterioară datei la care intră în vigoare retragerea beneficiului.

(170) În conformitate cu articolul 6 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, retragerea se poate justifica, în special, în următoarele cazuri:

(a) accesul pe piață al tehnologiilor terților este restricționat, de exemplu ca urmare a efectului cumulativ al rețelelor paralele de acorduri restrictive similare care interzic licențiaților să utilizeze tehnologiile terților;

(b) accesul pe piață al potențialilor licențiați este restricționat, de exemplu, ca urmare a efectului cumulativ al rețelelor paralele de acorduri restrictive similare care interzic licențiatorilor să acorde licențe altor licențiați sau pentru că singurul titular al dreptului asupra tehnologiei care acordă licențe pentru drepturile asupra tehnologiei relevante încheie un acord de licență exclusivă cu un licențiat care este deja activ pe piața produsului pe baza unor drepturi substituibile asupra tehnologiei. Pentru a se califica drept relevante, drepturile asupra unei tehnologii trebuie să fie substituibile din punct de vedere tehnic și comercial pentru ca licențiatul să desfășoare activități pe piața relevantă a produsului.

(171) Articolul 6 litera (a) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie prevede posibilitatea retragerii beneficiului exceptării pe categorii în cazurile în care licențiatorii terți, inclusiv potențialii licențiatori, sunt excluși de pe piețele relevante ale tehnologiei din cauza efectului cumulativ al rețelelor de acorduri de transfer de tehnologie care interzic licențiaților să exploateze tehnologii concurente. Există riscul de excludere a altor licențiatori atunci când majoritatea întreprinderilor de pe piață, care pot (în mod eficient) să dobândească o licență concurentă, sunt împiedicate să o facă din cauza existenței diverselor acorduri restrictive și atunci când licențiații potențiali sunt confruntați cu bariere la intrare destul de înalte. Articolul 6 litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie prevede posibilitatea retragerii în cazurile în care alți licențiați sunt excluși din cauza efectului cumulativ al acordurilor de transfer de tehnologie care interzic licențiatorilor să acorde licențe altor licențiați, ceea ce împiedică potențialii licențiați să ajungă la tehnologia necesară. Problema blocării pieței se examinează mai în detaliu în secțiunile 4.2.2 și 4.2.7.

([92]) Excepția prevăzută la articolul 101 alineatul (3) se aplică numai în cazul în care sunt îndeplinite toate cele patru condiții prevăzute la articolul respectiv și, prin urmare, exceptarea pe categorii poate fi retrasă în cazul în care un acord nu îndeplinește una sau mai multe dintre cele patru condiții.

(172) Retragerea beneficiului exceptării pe categorii poate fi, de asemenea, justificată în cazul în care:

(a) concurența dintre licențiatori este restrânsă ca urmare a impunerii de către un număr semnificativ de licențiatori concurenți a unor cerințe pentru licențiații lor de a extinde asupra lor condițiile mai favorabile convenite cu alți licențiatori;

(b) accesul clienților la produsele contractuale este limitat în mod nejustificat ca urmare a restrângerii capacității licențiatorului sau a licențiaților de a efectua vânzări pasive către un teritoriu exclusiv sau către un grup de clienți exclusiv rezervat licențiatorului sau unui licențiat;

(c) redevențele pe o piață relevantă a tehnologiei sunt stabilite peste nivelul concurențial ca urmare a efectului cumulativ al unor acorduri similare de licențe încrucișate între întreprinderi concurente.

3.6.2. **Neaplicarea Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie**

(173) Articolul 7 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie abilitează Comisia să scoată de sub incidența acestuia, prin intermediul unui regulament, rețelele paralele de acorduri similare în cazul în care aceste acorduri acoperă mai mult de 50 % din piața relevantă. Această dispoziție nu se adresează întreprinderilor individuale, ci privește toate întreprinderile ale căror acorduri sunt definite în regulamentul care prevede că nu se aplică Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(174) În timp ce retragerea beneficiului Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie de către Comisie în temeiul articolului 6 implică adoptarea unei decizii în temeiul articolului 7 sau 9 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003, efectul unui regulament al Comisiei adoptat în temeiul articolului 7 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie care declară că acest din urmă regulament nu se va aplica este acela de a retrage beneficiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, precum și de a restabili aplicarea integrală a articolului 101 alineatele (1) și (3) din tratat în ceea ce privește restricțiile și piețele în cauză. În urma adoptării unui regulament care să declare Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie inaplicabil pe o piață anume pentru acordurile care conțin anumite restricții, întreprinderile trebuie să recurgă la jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene, precum și la deciziile, comunicările și orientările Comisiei pentru îndrumări privind aplicarea articolului 101 la acordurile individuale. După caz, Comisia va lua o decizie într-un caz determinat, care va servi drept referință tuturor întreprinderilor care operează pe piața respectivă.

(175) Pentru calculul nivelului de acoperire a pieței de 50 %, trebuie să se țină seama de fiecare rețea individuală de acorduri de transfer de tehnologie care implică restricții sau combinații de restricții, producând efecte similare asupra pieței.

(176) Articolul 7 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu implică pentru Comisie o obligație de a interveni din momentul în care nivelul de acoperire de 50 % este depășit. În general, adoptarea unui regulament în temeiul articolului 7 se impune atunci când este foarte probabil ca accesul la piața relevantă sau concurența de pe acea piață să fie restrânsă într-un mod semnificativ. Atunci când va fi chemată să evalueze necesitatea aplicării articolului 7, Comisia va examina dacă o retragere individuală nu ar constitui o soluție mai potrivită. Răspunsul la această întrebare poate depinde, în special, de numărul de întreprinderi concurente care contribuie la un efect cumulativ pe o piață sau de numărul de piețe geografice afectate din interiorul Uniunii.

(177) Domeniul de aplicare al oricărui regulament adoptat în temeiul articolului 7 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie trebuie să fie clar definit. Prin urmare, Comisia trebuie să definească piețele relevante ale produsului și piața (piețele) geografică(e) relevante și, după aceea, trebuie să identifice tipul de restricții pentru acordarea de licențe pentru care nu se va mai aplica Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. În ceea ce privește cel de-al doilea aspect, Comisia poate să adapteze domeniul de aplicare al regulamentului în funcție de problema de concurență pe care intenționează să o abordeze. De exemplu, chiar dacă toate rețelele paralele de acorduri de neconcurență sunt luate în considerare pentru a determina dacă nivelul de acoperire de 50 % din piață este atins, Comisia poate totuși limita domeniul de aplicare al regulamentului doar la obligațiile de neconcurență care depășesc o anumită durată. După caz, Comisia poate să furnizeze și îndrumări, specificând nivelul cotei de piață care, în contextul specific pieței relevante, poate fi considerat insuficient pentru a genera o contribuție semnificativă a unei întreprinderi date la efectul cumulativ. În general, se consideră că, atunci când cota de piață deținută de produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței de către un licențiator individual nu depășește 5 %, acordul sau rețeaua de acorduri acoperind această tehnologie nu contribuie de o manieră semnificativă la un efect cumulativ de excludere ([93]).

([93]) A se vedea în acest sens punctul 10 din Comunicarea *de minimis*, citată la nota de subsol 40 din prezentele orientări.

(178) Perioada de tranziție de cel puțin șase luni care trebuie să fie prevăzută de Comisie în temeiul articolului 7 alineatul (2) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie este menită să permită întreprinderilor implicate să-și adapteze acordurile pentru a ține seama de regulamentul care declară că Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu se aplică.

(179) Regulamentul care declară că nu se aplică Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu va afecta exceptarea pe categorii de care beneficiază acordurile în cauză înainte de intrarea sa în vigoare.

4. APLICAREA ARTICOLULUI 101 ALINEATELE (1) ȘI (3) DIN TRATAT ÎN AFARA DOMENIULUI DE APLICARE AL REGULAMENTULUI DE EXCEPTARE PE CATEGORII A ACORDURILOR DE TRANSFER DE TEHNOLOGIE

4.1. ***Cadrul general de analiză***

(180) Acordurile care nu pot beneficia de o exceptare pe categorii, de exemplu, deoarece pragurile cotelor de piață sunt depășite sau deoarece acordul a fost încheiat între mai mult de două părți, nu fac obiectul unei prezumții de ilegalitate. Astfel de acorduri necesită o evaluare individuală în temeiul articolului 101 din tratat. Acordurile care, fie nu restrâng concurența în sensul articolului 101 alineatul (1), fie îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) sunt valabile și aplicabile.

Zona de securitate dacă există suficiente tehnologii sub control independent

(181) Pentru favorizarea caracterului previzibil dincolo de aria de aplicare a Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și pentru limitarea analizei detaliate la cazurile susceptibile să pună probleme reale de concurență, Comisia consideră că, în afara restricțiilor grave, este puțin probabilă o încălcare a articolului 101 din tratat atunci când există, în afara tehnologiilor controlate de părțile la acord, cel puțin patru tehnologii aflate sub control independent, substituibile tehnologiei care face obiectul licenței, la costuri comparabile pentru utilizator. Pentru a aprecia dacă tehnologiile sunt substituibile, trebuie să se țină seama de puterea lor comercială relativă. Presiunea concurențială exercitată de o tehnologie este limitată în cazul în care aceasta nu constituie un substituent viabil din punct de vedere comercial pentru tehnologia care face obiectul licenței. De exemplu, în cazul în care, datorită efectelor de rețea de pe piață, consumatorii indică o preferință netă pentru produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței, se poate ca alte tehnologii, deja disponibile pe piață sau susceptibile să ajungă pe piață într-un termen rezonabil, să nu ofere alternative reale și, în consecință, să nu exercite decât o presiune concurențială limitată.

(182) Faptul că un acord nu intră sub incidența zonei de securitate prevăzute la punctul (181) din prezentele orientări nu înseamnă că el intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, nici că, dacă ar intra, nu sunt îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Astfel de acorduri necesită o evaluare individuală, pe baza principiilor stabilite în prezentele orientări.

4.1.1. **Factorii relevanți pentru evaluarea în temeiul articolului 101 alineatul (1) din tratat**

(183) Cu condiția ca acordul să nu conțină restrângeri prin obiect, este necesar să se evalueze dacă acesta are drept efect restrângerea concurenței ([94]). Exemple de posibile efecte restrictive sunt prezentate în secțiunea 2.2.3 din prezentele orientări.

(184) Pentru a aprecia dacă un acord conduce la o restrângere semnificativă a concurenței, este necesar să se țină seama în mod corespunzător de modul în care concurența se exercită pe piața în cauză. În acest sens, trebuie să se țină seama, în special, de următorii factori:

(a) natura acordului;

(b) poziția părților pe piață;

(c) poziția concurenților pe piață;

(d) poziția pe piețele relevante a cumpărătorilor;

(e) barierele la intrare;

(f) dinamica pieței.

([94]) A se vedea punctul (18).

(185) Importanța diferiților factori poate să difere de la un caz la altul și depinde de toți ceilalți factori. De exemplu, faptul că părțile dețin o cotă de piață ridicată constituie, în general, un bun indicator al puterii lor de piață, în afara cazului când barierele la intrare sunt reduse. Nu este, așadar, posibilă precizarea unor reguli fixe privind importanța acestor factori individuali.

(186) Acordurile de transfer de tehnologie pot îmbrăca diferite forme. Din acest motiv este important de analizat natura acordului din perspectiva relației concurențiale dintre părți și a restricțiilor pe care acesta le conține. În ceea ce privește acest ultim punct, este necesar să se meargă dincolo de termenii concreți ai acordului. Existența unor restricții implicite poate deriva din modul în care acordul a fost pus în aplicare de către părți și din stimulentele pentru acestea.

(187) Poziția părților pe piață, inclusiv oricare întreprinderi controlate *de facto* sau *de jure* de către acestea, oferă un indiciu asupra gradului puterii de piață deținute, după caz, de licențiator, de licențiat sau de ambii. Cu cât cota lor de piață este mai ridicată, cu atât poate fi mai mare puterea lor de piață. Acesta este cazul, în special, atunci când cota de piață reflectă avantajele în materie de costuri sau alte avantaje concurențiale pe care părțile le dețin în raport cu concurenții lor. Aceste avantaje concurențiale pot rezulta, de exemplu, din a fi primul care intră pe piață, din a deține brevete esențiale pentru un standard sau o tehnologie superioară celor ale altor operatori. Cu toate acestea, cotele de piață reprezintă întotdeauna doar unul din factorii relevanți pentru evaluarea pozițiilor de pe piață. De exemplu, în cazul piețelor de tehnologie, cotele de piață pot să nu fie întotdeauna un bun indicator al ponderii relative a tehnologiei în cauză și valorile cotelor de piață pot varia considerabil în funcție de diversele metode de calcul posibile.

(188) Cotele de piață și posibilele avantajele și dezavantaje concurențiale constituie, de asemenea, factori utilizați pentru evaluarea poziției concurenților pe piață. Cu cât sunt mai puternici și mai numeroși concurenții existenți, cu atât mai scăzut este riscul ca părțile să își poată exercita puterea pe piață. Cu toate acestea, în cazul în care numărul concurenților este relativ limitat și poziția lor pe piață este mai mult sau mai puțin similară (dimensiune, costuri, potențialul pentru cercetare și dezvoltare etc.), această structură a pieței poate crește riscul coluziunii.

(189) Poziția cumpărătorilor pe piață permite să se observe dacă unul sau mai mulți cumpărători dețin sau nu putere de cumpărare. Primul indicator al puterii de cumpărare este cota deținută de cumpărător pe piața achizițiilor. Această cotă reflectă importanța cererii sale în raport cu eventualii furnizori. Alți indicatori sunt poziția cumpărătorului pe piața sa de revânzare, inclusiv caracteristici precum întinderea geografică a piețelor de desfacere și imaginea mărcii sale în rândul consumatorilor finali. În anumite cazuri, puterea unui cumpărător poate împiedica licențiatorul sau licențiatul să-și exercite puterea pe piață și să împiedice, astfel, să se producă o eventuală problemă de concurență. Acest lucru este valabil mai ales atunci când cumpărătorii puternici au capacitatea și interesul necesare pentru introducerea unor noi surse de aprovizionare pe piață în cazul creșterii ușoare, dar permanente, a prețurilor relative. Atunci când cumpărătorii puternici obțin doar condiții favorabile de la furnizor sau se mulțumesc cu repercutarea oricărei creșteri de prețuri asupra clienților lor, poziția pe care o dețin nu este de natură să împiedice licențiatul să-și exercite puterea pe piața produselor și, prin urmare, să soluționeze problemele de concurență de pe această piață ([95]).

(190) Barierele la intrare sunt evaluate prin luarea în calcul a măsurii în care întreprinderile prezente pe piață își pot crește prețurile peste nivelul concurențial, fără a determina intrarea pe piață a unor noi întreprinderi. În absența barierelor la intrare, posibilitatea unei intrări ușoare și rapide ar face asemenea creșteri de prețuri nerentabile. Ca regulă generală, barierele la intrare pot fi considerate reduse atunci când este probabil ca intrarea efectivă pe piață, la un nivel suficient pentru a împiedica sau eroda exercitarea puterii de piață, să apară în termen de unul sau doi ani.

(191) Barierele la intrare se pot datora unei game largi de factori, de exemplu, economii de scară și de gamă (inclusiv efecte de rețea ale întreprinderilor multilaterale), reglementări, în special atunci când acestea creează drepturi exclusive, ajutoare de stat, taxe la import, drepturi de proprietate intelectuală, deținerea de resurse a căror disponibilitate este limitată, de exemplu, din motive naturale, deținerea de instalații esențiale, avantajul legat de poziționarea ca prima întreprindere care acționează pe piața în cauză sau fidelitatea față de marcă a consumatorilor creată prin acțiuni publicitare de mare amploare pe o perioadă îndelungată. Acordurile restrictive

([95]) A se vedea Hotărârea din 7 octombrie 1999, Irish Sugar, T-228/97, ECLI:EU:T:1999:246, punctul 101.

între întreprinderi pot, în egală măsură, să constituie bariere la intrare, făcând mai dificil accesul pe piață și excluzând (potențialii) concurenți. Pot exista bariere la intrare în oricare dintre stadiile procesului de cercetare și dezvoltare, de producție și de distribuție. Pentru a stabili dacă oricare dintre acești factori ar trebui să fie descriși drept bariere la intrare, este necesar, în special, să se stabilească dacă generează costuri irecuperabile. Costurile irecuperabile sunt costurile care au fost suportate pentru a intra sau a acționa pe o piață, dar care nu pot fi recuperate atunci când întreprinderea se retrage de pe piață. Cu cât costurile irecuperabile sunt mai mari, cu atât va fi mai necesară evaluarea, de către potențialii noi-veniți, a riscurilor pe care le presupune intrarea pe piață și cu atât va fi mai credibilă amenințarea ca întreprinderile deja existente pe piață să poată rivaliza cu noii concurenți, deoarece valoarea costurilor irecuperabile face ca retragerea acestor întreprinderi de pe piață să fie costisitoare. În general, intrarea pe o piață presupune costuri irecuperabile, care uneori sunt scăzute, alteori substanțiale. De aceea, concurența reală este, de regulă, mai eficace și va cântări mai mult în evaluarea unui caz decât concurența potențială.

(192) Este necesar, de asemenea, să se țină seama de dinamica piețelor relevante. Pe unele piețe dinamice, efectele negative potențiale ale anumitor restricții pot să nu fie atât de problematice, deoarece concurența intertehnologică din partea concurenților dinamici și inovatori poate acționa ca o constrângere suficientă. Cu toate acestea, în alte cazuri, restricțiile pot oferi unei întreprinderi deja prezente pe o piață dinamică un avantaj competitiv de durată și, prin urmare, pot avea efecte negative pe termen lung asupra concurenței. Acest lucru se poate întâmpla atunci când o restricție îi împiedică pe concurenți să beneficieze de efectele de rețea sau atunci când o piață este predispusă la dezechilibre.

(193) La evaluarea anumitor restricții, poate fi necesară luarea în considerare a altor factori. Printre acești factori se numără efectele cumulative, cu alte cuvinte procentajul din piață acoperit de acorduri similare, durata acordurilor, cadrul de reglementare și comportamentele susceptibile de a indica sau facilita existența unei coluziuni, cum ar fi, de exemplu, o influență dominantă asupra prețurilor, modificările de prețuri anunțate în avans, discuțiile asupra prețului „corect”, o rigiditate a prețurilor în condiții de capacitate excedentară, discriminarea prin prețuri și comportamentul coluziv din trecut.

4.1.2. **Factorii relevanți pentru evaluarea în temeiul articolului 101 alineatul (3) din tratat**

(194) Chiar și acordurile de transfer de tehnologie care restrâng concurența pot avea efecte favorabile concurenței, concretizate prin creșteri ale eficienței, care compensează efectele lor anticoncurențiale. Evaluarea posibilelor efecte favorabile concurenței se realizează în temeiul articolului 101 alineatul (3), care prevede o excepțare de la interdicția prevăzută la articolul 101 alineatul (1). Pentru ca această excepție să fie aplicabilă, acordul de transfer de tehnologie trebuie să îndeplinească cele patru condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3) [a se vedea punctul (9) din prezentele orientări]. O întreprindere care se prevalează de articolul 101 alineatul (3) trebuie să demonstreze, prin argumente și prin elemente de probă convingătoare, că sunt îndeplinite cele patru condiții prevăzute la articolul menționat ([96]).

(195) Acordurile restrictive sunt evaluate în temeiul articolului 101 alineatul (3) din tratat, în contextul real în care acestea apar ([97]) și pe baza faptelor existente la un moment dat. Prin urmare, evaluarea este influențată de schimbări majore ale stării de fapt. Excepțarea prevăzută la articolul 101 alineatul (3) se aplică atât timp cât cele patru condiții sunt îndeplinite, dar încetează să se aplice de îndată ce acestea nu mai sunt îndeplinite ([98]). Cu toate acestea, atunci când se aplică articolul 101 alineatul (3) trebuie să se țină seama de investițiile inițiale irecuperabile, efectuate de către oricare dintre părți, precum și de termenele și de constrângerile necesare pentru efectuarea și rentabilizarea unei investiții destinate creșterii eficienței unei întreprinderi. Nu este posibilă aplicarea articolului 101 fără să se țină seama de investițiile *ex ante* și de riscurile pe care acestea le comportă. Riscul asumat de părți și investiția irecuperabilă care trebuie angajată pentru punerea în aplicare a acordului pot avea, așadar, drept consecință faptul că acordul nu intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) sau îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) pentru perioada de timp necesară rentabilizării investiției.

([96]) A se vedea Hotărârea Curții de Justiție din 27 iunie 2024, Teva UK și alții/Comisia, C-198/19 P, ECLI:EU:C:2024:551, punctul 135.

([97]) A se vedea Hotărârea Curții din 17 septembrie 1985, Ford/Comisia, cauzele conexate 25/84 și 26/84, ECLI:EU:C:1985:340, punctele 25-26 și Orientările privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat (citate la nota de subsol 9), punctul 44.

([98]) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei 1999/242/CE din 3 martie 1999 în legătură cu o procedură în temeiul articolului 85 din Tratatul CE (IV/36.237 – *TPS*) (JO L 90, 2.4.1999, p. 6, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1999/242/oj)). În mod similar, interdicția menționată la articolul 101 alineatul (1) se aplică atât timp cât acordul are ca obiect sau ca efect restrângerea concurenței.

(196) Prima condiție menționată la articolul 101 alineatul (3) din tratat impune o evaluare a avantajelor obiective, datorate acordului. Exemple de astfel de creșteri ale eficienței sunt prezentate în secțiunea 2.2 din prezentele orientări.

(197) Cea de a treia condiție menționată la articolul 101 alineatul (3) din tratat presupune ca acordul să nu impună restricții care nu sunt indispensabile pentru obținerea beneficiilor obiective ale acordului. Pentru a se asigura că restricțiile sunt indispensabile, Comisia va examina, în special, dacă fiecare restricție permite realizarea activității în cauză de o manieră mai eficientă decât în absența restricției respective. Această evaluare trebuie să țină seama de condițiile pieței și de realitățile cu care se confruntă părțile. Întreprinderile care invocă beneficiul articolului 101 alineatul (3) nu sunt obligate să aibă în vedere soluții pur ipotetice sau teoretice. Acestea trebuie totuși să explice și să demonstreze de ce alternativele aparent realiste și semnificativ mai puțin restrictive ar fi mult mai puțin eficiente. În cazul în care recurgerea la o alternativă care pare realistă pe plan comercial și mai puțin restrictivă ar conduce la diminuări semnificative ale eficienței, restricția în cauză este considerată indispensabilă. În anumite cazuri, poate fi, de asemenea, necesar să se verifice dacă acordul ca atare este indispensabil pentru a spori eficiența. În cazul unei simple acordări de licență între două părți, nu este necesar, în general, să se facă mai mult decât să se verifice dacă restricțiile individuale sunt sau nu indispensabile. În mod obișnuit, nu există soluții mai puțin restrictive față de acordul de licență ca atare.

(198) Cea de a doua condiție prevăzută la articolul 101 alineatul (3) din tratat prevede ca o parte echitabilă din beneficiul obținut să ajungă la consumatori. Conform acestei condiții, consumatorii de produse fabricate în cadrul licenței trebuie să beneficieze de compensații, cel puțin pentru efectele negative ale acordului ([99]). Aceasta înseamnă că sporirea eficienței trebuie să compenseze integral eventualul impact negativ al acordului asupra prețurilor, asupra producției și asupra altor factori relevanți. Acestea ar putea să facă acest lucru modificând structura costurilor întreprinderilor implicate, determinându-le să-și scadă prețurile sau să permită consumatorilor să aibă acces la produse noi sau îmbunătățite, pentru a compensa eventualele creșteri ale prețurilor ([100]).

(199) Ultima condiție prevăzută la articolul 101 alineatul (3) din tratat impune ca acordul să nu ofere părților posibilitatea de a elimina concurența pentru o parte semnificativă a produselor în cauză. Aceasta presupune o analiză a celorlalte surse de presiuni concurențiale asupra pieței și a impactului acordului asupra acestor surse de concurență. Pentru aplicarea acestei condiții, trebuie să se țină seama de relația dintre articolul 101 alineatul (3) și articolul 102. Potrivit jurisprudenței constante, aplicarea articolului 101 alineatul (3) nu poate aduce atingere aplicării articolului 102 din tratat ([101]). De asemenea, întrucât articolele 101 și 102 au ambele ca obiectiv menținerea unei concurențe efective pe piață, este necesar ca, din motive de coerență, articolul 101 alineatul (3) să fie interpretat în sensul că acordurile care constituie un abuz de poziție dominantă sunt excluse de la aplicarea exceptării ([102]). Faptul că acordul reduce semnificativ concurența în raport cu unul dintre parametrii relevanți nu semnifică neapărat că este eliminată concurența în sensul articolului 101 alineatul (3). O grupare de tehnologii, de exemplu, poate conduce la apariția unui standard industrial și la o situație în care concurența este redusă între formatele tehnologice. Din momentul în care principalii operatori de pe piață au adoptat un anumit format, efectele de rețea pot face extrem de dificilă supraviețuirea altor formate. Aceasta nu înseamnă totuși că prin crearea unui standard industrial *de facto* se elimină întotdeauna concurența în sensul ultimei condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3), în special atunci când furnizorii au în continuare libertatea de a concura prin prețuri, calitate, ofertă, inovare și caracteristici ale produsului.

([99]) A se vedea punctul 85 din Orientările privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat, citate la nota de subsol 9.

([100]) Ibidem, punctele 98 și 102.

([101]) A se vedea, prin analogie, Hotărârea Curții din 16 martie 2000, Compagnie Maritime Belge, cauzele conexate C-395/96 P și C-396/96 P, ECLI:EU:C:2000:132, punctul 130. De asemenea, aplicarea articolului 101 alineatul (3) nu împiedică aplicarea dispozițiilor tratatului privind libera circulație a mărfurilor, a serviciilor, a persoanelor și a capitalurilor. În anumite circumstanțe, aceste norme sunt aplicabile acordurilor, deciziilor și practicilor concertate în sensul articolului 101. A se vedea în acest sens Hotărârea Curții din 19 februarie 2002, Wouters, C-309/99, ECLI:EU:C:2002:98, punctul 120.

([102]) A se vedea în acest sens Hotărârea Tribunalului de Primă Instanță din 10 iulie 1990, Tetra Pak (I), T-51/89, ECLI:EU:T:1990:41. A se vedea, de asemenea, punctul 106 din Orientările privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat, citate la nota de subsol 9 din prezentele orientări.

4.2. *Aplicarea articolului 101 din tratat diferitelor tipuri de restricții proprii acordurilor de licență*

(200) În prezenta secțiune sunt tratate diferitele tipuri de restricții care sunt înscrise adesea în acordurile de transfer de tehnologie. Restricțiile care au fost deja analizate în secțiunile precedente ale prezentelor orientări, în special în secțiunea 3.4 privind restricțiile grave și în secțiunea 3.5 privind restricțiile excluse, nu sunt tratate decât succint în această secțiune.

(201) Prezenta secțiune se referă atât la acordurile între concurenți, cât și la acordurile între neconcurenți. În ceea ce privește acordurile între concurenți, se face o distincție, după caz, între acordurile reciproce și acordurile nereciproce. O astfel de distincție nu este necesară în cazul acordurilor între neconcurenți. Atunci când întreprinderile nu sunt nici concurenți reali, nici concurenți potențiali pe o piață a tehnologiilor relevante sau pe o piață a produselor care încorporează tehnologia care face obiectul licenței, o licență reciprocă este echivalentă, pe plan practic, cu acordarea a două licențe separate. Situația este diferită în cazul acordurilor prin care părțile, împreună, aduc laolaltă un pachet de tehnologii care este ulterior acordat sub licență terților. Astfel de acorduri sunt analizate în prezenta secțiune.

(202) Prezenta secțiune nu se referă la obligațiile conținute în acordurile de transfer de tehnologie care, în general, nu restrâng concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat. Aceste obligații sunt următoarele, fără ca această enumerare să fie exhaustivă:

(a) obligația de confidențialitate;

(b) obligația impusă licențiaților de a nu acorda sublicențe;

(c) obligația de a nu utiliza drepturile asupra tehnologiei care fac obiectul licenței după expirarea acordului, atât timp cât drepturile asupra tehnologiei care fac obiectul licenței rămân valabile și în vigoare;

(d) obligația de a ajuta licențiatorul să aplice drepturile de proprietate intelectuală care fac obiectul licenței;

(e) obligația de a plăti redevențele minime sau de a produce o cantitate minimă de produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței;

(f) obligația de utilizare a mărcii licențiatorului sau de a indica numele acestuia pe produs.

4.2.1. **Obligațiile în materie de redevențe**

(203) Părțile la un acord de transfer de tehnologie sunt, în general, libere să stabilească redevențele de plătit de către licențiat și modul de plată, fără ca acordul să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. Acest principiu se aplică atât acordurilor între concurenți, cât și acordurilor între neconcurenți. Plata redevențelor poate, de exemplu, să ia forma unor sume forfetare, a unui procent din prețul de vânzare sau a unei sume fixe pentru fiecare produs care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. Atunci când tehnologia care face obiectul licenței se referă la un factor de producție încorporat în produsul final, faptul că redevențele sunt calculate pe baza prețului produsului final nu conduce, în general, la restrângerea concurenței, cu condiția ca acel produs să încorporeze tehnologia care face obiectul licenței ([103]). În cazul licențelor pentru programe informatice, redevențele calculate pe baza numărului de utilizatori și cele calculate per calculator sunt în general compatibile cu articolul 101 alineatul (1).

(204) În afară de aplicarea exceptării pe categorii, dispozițiile în materie de redevențe din acordurile de transfer de tehnologie între concurenți pot restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat în cazul în care concurenții își acordă licențe încrucișate și impun redevențe variabile care sunt, în mod evident, disproporționate în raport cu valoarea de piață a licenței, dar și în cazul în care părțile au structuri de costuri similare ori când respectivele redevențe au un impact semnificativ asupra prețurilor de piață. Cu ocazia evaluării eventualului caracter disproporționat al redevențelor, este necesar să se examineze redevențele plătite de către alți licențiați pe piața produsului, pentru aceeași tehnologie sau pentru tehnologii substituibile. În asemenea condiții, este puțin probabil să fie îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3).

([103]) Acest lucru nu aduce atingere eventualei aplicări a articolului 102 din tratat la stabilirea redevențelor (a se vedea Hotărârea Curții din 14 februarie 1978, United Brands, C-27/76, ECLI:EU:C:1978:22, punctul 250; a se vedea, de asemenea, Hotărârea Curții din 16 iulie 2009, Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH, C-385/07 P, ECLI:EU:C:2009:456, punctul 142).

(205) Exceptarea pe categorii se aplică acordurilor de transfer de tehnologie numai atât timp cât drepturile asupra unei tehnologii care face obiectul licenței în temeiul acordului sunt valabile și în vigoare. Cu toate acestea, acordurile care conțin obligații în materie de redevențe care depășesc perioada de valabilitate a drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței nu restrâng neapărat concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat, în special în cazul în care licențiatul poate rezilia acordul la libera sa alegere. De exemplu, acest tip de dispoziție îi poate permite licențiatului să repartizeze redevențele pe o perioadă mai lungă. În cazul în care, după expirarea drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței, terții sunt în măsură, conform legii, să exploateze tehnologia și să exercite o presiune concurențială suficientă pe piață, este puțin probabil ca redevențele ulterioare expirării drepturilor să restrângă concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) ([104]). Totuși, în anumite împrejurări, astfel de obligații pot restrânge concurența, de exemplu, în cazul în care, ulterior expirării drepturilor, încetarea acordului ar împiedica în mod semnificativ capacitatea licențiatului de a rămâne activ pe piață și există o presiune concurențială insuficientă din partea terților (de exemplu, din cauza unor bariere la intrare ridicate) ([105]).

(206) În cazul acordurilor între neconcurenți, exceptarea pe categorii reglementează acordurile în care redevențele sunt calculate pe baza produselor fabricate atât pe baza tehnologiei care face obiectul licenței, cât și pe baza tehnologiei care face obiectul licenței acordate de terți. Asemenea acorduri pot facilita calculul redevențelor. Acestea pot totuși să conducă și la excludere prin creșterea costurilor de utilizare a factorilor de producție ai terților și să producă, în acest fel, efecte similare efectelor unei obligații de neconcurență. În cazul în care redevențele sunt plătite nu doar pentru produsele fabricate cu tehnologia care face obiectul licenței, ci și pentru cele fabricate cu tehnologie de la terți, ele cresc costul acestora din urmă și fac să scadă cererea pentru tehnologie de la terți. În afară de aplicarea exceptării pe categorii, trebuie, prin urmare, să se analizeze dacă restricția are efecte de excludere. În acest scop, trebuie aplicat cadrul analitic prevăzut la secțiunea 4.2.7 din prezentele orientări. Atunci când efectele de excludere sunt semnificative, astfel de acorduri intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat și este puțin probabil să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3), cu excepția cazului în care nu există niciun alt mijloc practic de a calcula și de a controla plata redevențelor.

4.2.2. **Acordarea de licențe exclusive și restricții impuse vânzărilor**

(207) În sensul prezentelor orientări, este util să se stabilească diferența dintre restricțiile privind producția pe un teritoriu determinat (licențele exclusive sau unice) și restricțiile impuse vânzărilor de produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței pe un teritoriu determinat și către un grup determinat de clienți (restricții impuse vânzărilor).

4.2.2.1. *Licențele exclusive și unice*

(208) O „licență exclusivă” înseamnă că licențiatorul nu este autorizat să producă pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței și nici să acorde terților licențe pentru aceste drepturi, în general sau pentru o utilizare specifică sau pe un teritoriu determinat. În astfel de cazuri, numai licențiatul este autorizat să producă pe baza drepturilor asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței pentru utilizarea sau pe teritoriul în cauză.

(209) O „licență unică” înseamnă că licențiatorul se angajează să transmită licențe de producție terților pe un teritoriu determinat și să păstreze pentru sine dreptul de a produce în baza tehnologiei care face obiectul licenței.

(210) Atunci când licențiatorul se angajează să nu producă el însuși sau să acorde licențe de producție altora pe un anumit teritoriu, acest teritoriu poate însemna întregul glob sau oricare parte a acestuia.

(211) Licențele exclusive și unice sunt însoțite adesea de restricții impuse asupra vânzărilor care limitează teritoriul pe care părțile pot vinde produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței.

(212) Acordarea reciprocă de licențe exclusive între concurenți reprezintă o formă de împărțire a pieței și a clienților, astfel cum se prevede la articolul 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Acordarea reciprocă de licențe unice între concurenți beneficiază, cu toate acestea, de exceptarea pe categorii până la un prag al cotei de piață de 20 %. În cazul unui asemenea acord, părțile se angajează reciproc să nu acorde licențe terților pentru tehnologiile lor concurente, însă pot continua să folosească tehnologiile ele însele. În cazul în care părțile au o putere de piață importantă, aceste acorduri pot facilita coluziunea, garantând că părțile sunt singurele surse de producție pe piață, producție realizată pe baza tehnologiilor care fac obiectul licențelor.

([104]) A se vedea Hotărârea Curții din 7 iulie 2016, Genentech, C-567/14, ECLI:EU:C:2016:526, punctele 39-40.
([105]) A se vedea, de asemenea, punctul (124) și următoarele.

(213) Acordarea nereciprocă de licențe exclusive între concurenți beneficiază de exceptarea pe categorii până la un prag al cotei de piață de 20 %. Peste acest prag al cotei de piață, acordarea de licențe exclusive poate avea efecte restrictive; cu cât este mai mare puterea de piață a unei părți, cu atât probabilitatea unor efecte restrictive este mai ridicată. Atunci când licența exclusivă este internațională, acest fapt presupune părăsirea pieței de către licențiator. Atunci când exclusivitatea se limitează la un teritoriu determinat, cum ar fi cel al unui stat membru, acordul implică faptul că licențiatorul trebuie să se abțină să producă bunuri și servicii în baza tehnologiei care face obiectul licenței pe teritoriul respectiv. Pentru evaluarea acestor licențe exclusive, este necesar să se țină seama de puterea de piață atât a licențiatorului, cât și a licențiatului. Este puțin probabil ca acordul să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, în cazul în care ambele părți dețin o poziție limitată pe piața produsului și licențiatorul nu are capacitatea de a exploata efectiv tehnologia pe teritoriul licențiatului. Situația devine specială atunci când licențiatorul și licențiatul sunt concurenți doar pe piața tehnologiei. Licențiatorul, de exemplu un institut de cercetare sau o întreprindere mică orientată spre cercetare, cum ar fi o societate rezultată în urma unei divizări, care concurează cu licențiatul doar pe piața tehnologiei, nu dispune de capacitățile de producție și de distribuție pentru a introduce efectiv pe piață produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. În astfel de situații, licențiatorul nu are capacitatea de a concura efectiv pe piața din aval a produsului. Prin urmare, este puțin probabil ca licența exclusivă să restrângă concurența în sensul articolului 101 alineatul (1), cu condiția ca licențiatul să nu aibă putere de piață semnificativă pe piața produsului.

(214) Este posibil ca acordarea de licențe exclusive între neconcurenți – în măsura în care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat – să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). O licență exclusivă este necesară, adesea, pentru a stimula licențiatul să investească în tehnologia care face obiectul licenței și să introducă produsele pe piață în timp util. Este cazul, în special, atunci când licențiatul trebuie să realizeze investiții importante pentru a continua dezvoltarea tehnologiei care face obiectul licenței. O contestare a exclusivității odată ce licențiatul a comercializat cu succes tehnologia care face obiectul licenței ar priva licențiatul de beneficiile financiare ale investiției sale și ar fi în detrimentul concurenței, diseminării tehnologiei și inovării. Prin urmare, Comisia nu va contesta decât în cazuri excepționale licențele exclusive din acordurile dintre neconcurenți, indiferent de sfera teritorială a licenței.

(215) Cu toate acestea, în cazul în care licențiatul deține deja o tehnologie substituibilă pe care o folosește pentru producția internă, este posibil ca licența exclusivă să nu fie necesară pentru a motiva licențiatul să introducă un produs pe piață. Într-o astfel de situație, acordarea de licențe exclusive poate în schimb să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, în special în cazul în care licențiatul deține o putere de piață pe piața produsului. Principala situație în care intervenția poate fi justificată este cea în care un licențiat aflat în poziție dominantă obține o licență exclusivă pentru una sau mai multe tehnologii concurente. Aceste acorduri pot intra sub incidența articolului 101 alineatul (1) și este puțin probabil să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Cu toate acestea, pentru a se aplica articolul 101 alineatul (1), intrarea pe piața tehnologiilor trebuie să fie dificilă, iar tehnologia care face obiectul licențelor trebuie să constituie o sursă reală de concurență pe piață. În aceste circumstanțe, o licență exclusivă poate bloca accesul pe piață pentru licențiații terți, poate face dificilă intrarea pe piață și îi permite licențiatului să-și mențină sau consolideze puterea de piață.

(216) Înțelegerile pentru acordarea de licențe încrucișate, prin care două sau mai multe părți convin să își acorde între ele licențe reciproce pentru tehnologiile proprii, fără însă a acorda astfel de licențe terților, conduc la apariția unor probleme speciale atunci când pachetul de tehnologii astfel rezultat creează un standard industrial *de facto*, la care terții trebuie să aibă acces pentru a concura efectiv pe acea piață. În aceste cazuri, acordul creează un standard închis, rezervat părților la acord. Comisia va evalua astfel de acorduri în conformitate cu aceleași principii ca cele aplicabile acordurilor de regrupare de tehnologii (a se vedea secțiunea 4.4 din prezentele orientări). În special, tehnologiile care susțin un asemenea standard ar trebui, în mod normal, să fie acordate sub licență terților în condiții echitabile, rezonabile și nediscriminatorii ([106]), în concordanță cu procesul aplicabil pentru crearea standardului ([107]). Atunci când părțile la acord sunt concurenți ai terților pe piața existentă a produsului, iar acordul se referă la această piață, un standard închis riscă să aibă efecte de excludere importante. Acest impact negativ asupra concurenței poate fi evitat numai prin acordarea de licențe și terților.

([106]) A se vedea în acest sens comunicarea Comisiei privind cauza Canon/Kodak Case (JO C 330, 1.11.1997, p. 10) precum și cazul IGR Stereo Television menționat în: Comisia Europeană, al unsprezecelea raport privind politica din domeniul concurenței, publicat împreună cu al cincisprezecelea Raport general privind activitățile Comunităților Europene în 1981, Oficiul pentru Publicații al Uniunii Europene, 1982, punctul 94.

([107]) A se vedea îndrumările privind standardizarea din capitolul 7 din Orientările privind acordurile orizontale.

4.2.2.2. *Restricții impuse vânzărilor*

(217) În ceea ce privește restricțiile impuse asupra vânzărilor, trebuie făcută o distincție importantă între acordurile de licență între concurenți și cele între neconcurenți.

(218) Restricțiile impuse vânzărilor active și pasive de una sau de ambele părți în cadrul unui acord reciproc între concurenți reprezintă restrângeri grave ale concurenței în temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Astfel de restricții impuse asupra vânzărilor intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) și este puțin probabil să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Astfel de restricții au, în general, ca obiect împărțirea pieței, deoarece împiedică partea afectată să-și vândă produsele, în mod activ și pasiv, pe teritoriul și către grupurile de clienți pe care le aprovizionа sau pe care le-ar fi putut aprovizionа, în mod real, în absența acordului.

(219) În cazul acordurilor nereciproce între concurenți, exceptarea pe categorii se aplică restrângerii vânzărilor active și/sau ale celor pasive realizate de către licențiat sau licențiator în teritoriul exclusiv sau către grupul exclusiv de cumpărători rezervat celeilalte părți [a se vedea articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (i) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie], până la pragul cotei de piață de 20 %. Peste pragul cotei de piață, astfel de restricții impuse asupra vânzărilor intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat atunci când una sau ambele părți au putere de piață semnificativă. Astfel de restricții pot fi totuși indispensabile pentru diseminarea tehnologiilor valoroase și, prin urmare, este posibil să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). O astfel de situație apare atunci când licențiatorul are o poziție relativ fragilă pe piață în teritoriul pe care își exploatează el însuși tehnologia. În astfel de situații, restrângerile referitoare la vânzările active realizate de licențiat pot fi indispensabile pentru a-l stimula pe licențiator să acorde licența. În absența unor astfel de restricții, licențiatorul s-ar putea confrunta cu o concurență activă în domeniul său de activitate principal. În mod similar, restrângerile referitoare la vânzările active realizate de către licențiator pot fi indispensabile, mai ales atunci când licențiatul are o poziție relativ fragilă pe piață în teritoriul care i-a fost atribuit și trebuie să facă investiții substanțiale pentru a putea să exploateze în mod eficient tehnologia care face obiectul licenței.

(220) Exceptarea pe categorii se aplică și restrângerilor vânzărilor active efectuate de licențiat pe un teritoriu exclusiv sau către un grup de cumpărători alocat altui licențiat, care nu era un concurent al licențiatorului la momentul încheierii acordului de transfer de tehnologie. Totuși, acest lucru este valabil numai în cazul în care acordul nu este reciproc [a se vedea articolul 4 alineatul (1) litera (c) punctul (ii) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie]. Peste pragul cotei de piață, este posibil ca astfel de restricții impuse asupra vânzărilor active să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat atunci când părțile au putere de piață semnificativă. Cu toate acestea, restrângerea poate fi indispensabilă, în sensul articolului 101 alineatul (3), pe perioada de timp necesară licențiatului protejat pentru a intra pe o nouă piață și a-și stabili prezența pe teritoriul alocat sau față de grupul de cumpărători alocat. Această protecție împotriva vânzărilor active îi permite licențiatului să depășească asimetria cu care se confruntă pentru că unii dintre licențiați sunt întreprinderi concurente ale licențiatorului și, prin urmare, sunt deja stabiliți pe piață. Restricțiile impuse vânzărilor pasive realizate de către licențiați pe un teritoriu sau către un grup de cumpărători atribuiți în mod exclusiv unui alt licențiat sunt restricții grave în temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(221) În cazul acordurilor între neconcurenți, restrângerile capacității licențiatului de a efectua vânzări active și pasive pe un teritoriu sau către un grup de clienți rezervat exclusiv licențiatorului beneficiază de exceptarea pe categorii până la pragul cotei de piață de 30 %. Peste acest prag, astfel de restricții necesită o evaluare individuală. În anumite cazuri, este posibil ca acestea să nu intre în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat sau să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3), de exemplu, atunci când sunt necesare în mod obiectiv pentru diseminarea de tehnologii valoroase. O astfel de situație apare atunci când licențiatorul are o poziție pe piață relativ fragilă în teritoriul pe care își exploatează el însuși tehnologia. În astfel de situații, restrângerea capacității licențiatului de a realiza vânzări active poate fi indispensabilă pentru a-l stimula pe licențiator să acorde licența. În absența unor astfel de restricții, licențiatorul s-ar putea confrunta cu o concurență activă în domeniul său de activitate principal. În alte situații, restrângerile impuse vânzărilor licențiatului pot intra sub incidența articolului 101 alineatul (1) și pot să nu îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Este probabil ca aceasta să se întâmple atunci când licențiatorul, în mod individual, deține o putere de piață semnificativă și în cazul în care o serie de acorduri similare încheiate de licențiatori care împreună reprezintă o poziție puternică pe piață au un efect cumulativ.

(222) Cu toate acestea, în cazul acordurilor între neconcurenți, în cazul în care licențiatorul operează un sistem de distribuție selectiv într-un anumit teritoriu, nu se permite combinarea acestui sistem cu alocări exclusive de teritorii și grupuri de clienți atunci când aceasta ar conduce la o restricționare a vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali. O astfel de combinație ar constitui o restricție gravă în temeiul articolului 4 alineatul (2) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie [a se vedea punctul (151) din orientări].

(223) Restrângerile impuse vânzărilor licențiatorului, atunci când intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, pot îndeplini condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3), cu excepția cazului în care nu există alternative reale la tehnologia licențiatorului pe piață sau astfel de alternative fac deja obiectul unor licențe primite de respectivul licențiat de la terți. Asemenea restrângeri, în special cele privind vânzările active, sunt, de obicei, indispensabile, în sensul articolului 101 alineatul (3), pentru a-l determina pe licențiat să investească în producția, comercializarea și vânzarea produselor care încorporează tehnologia care face obiectul licenței. Este foarte probabil ca licențiatul să fie, în mod clar, mai puțin motivat să investească în cazul în care face față concurenței directe a licențiatorului ale cărui costuri de producție nu sunt grevate de plata redevențelor, ceea ce ar putea duce la niveluri de investiție inferioare celor optime.

(224) În ceea ce privește restrângerea capacității licențiatului, în cadrul acordurilor între neconcurenți, de a efectua vânzări active pe teritoriile sau către grupurile de clienți alocați exclusiv altor licențiați, aceasta beneficiază de exceptarea pe categorii până la pragul cotei de piață de 30 %. Peste acest prag, astfel de restricții necesită o evaluare individuală. În cazul în care licențiatul are putere de piață semnificativă, aceste restricții pot limita concurența intratehnologică și, cel mai probabil, intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. Cu toate acestea, astfel de restrângeri pot îndeplini condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) atunci când sunt necesare pentru a preveni parazitismul și pentru a-l motiva pe licențiat să facă investițiile necesare pentru exploatarea eficientă a tehnologiei care face obiectul licenței în teritoriul său și să promoveze vânzările produsului fabricat sub licență. Restrângerea vânzărilor pasive este clasificată drept restricție gravă în temeiul articolului 4 alineatul (2) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie [a se vedea punctele (144) - (151) de mai sus]. În general, este puțin probabil ca aceste restricții să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3).

4.2.3. **Limitări ale producției**

(225) Impunerea de restricții reciproce asupra producției în cadrul acordurilor de transfer de tehnologie între concurenți constituie o restricție gravă astfel cum a fost prevăzută la articolul 4 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie [a se vedea punctul (128) din orientări]. Articolul 4 alineatul (1) litera (b) nu reglementează restricțiile asupra producției aferente tehnologiei care face obiectul licenței, impuse licențiatului în cadrul unui acord nereciproc sau impuse doar unuia dintre licențiați în cadrul unui acord reciproc. Astfel de restricții beneficiază de exceptare pe categorii până la pragul cotei de piață de 20 %. Peste acest prag, astfel de restricții asupra producției necesită o evaluare individuală. Aceste restricții pot restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat în cazul în care părțile au putere de piață semnificativă. Cu toate acestea, articolul 101 alineatul (3) poate fi aplicat atunci când tehnologia licențiatorului este într-o măsură semnificativă mai bună decât tehnologia licențiatului, iar producția este limitată la un nivel net superior nivelului producției licențiatului de dinaintea încheierii acordului. În această situație, impactul limitării producției este redus chiar și pe piețele pe care cererea este în creștere. La aplicarea articolului 101 alineatul (3) din tratat, trebuie luat în considerare și faptul că astfel de restricții pot fi necesare pentru a încuraja licențiatorul să disemineze cât mai larg tehnologia sa. De exemplu, un licențiator poate ezita să-și transmită licența către concurenți în cazul în care nu poate limita licența la un amplasament unic de producție cu o capacitate de producție precizată (licență de amplasament). În cazul în care acordul de transfer de tehnologie duce la integrarea efectivă a unor active complementare, restricțiile asupra producției licențiatului pot, prin urmare, să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Cu toate acestea, o astfel de situație este improbabilă în cazul în care părțile dețin o putere de piață semnificativă.

(226) Restricțiile asupra producției în acordurile de transfer de tehnologie între neconcurenți beneficiază de exceptare pe categorii până la pragul cotei de piață de 30 %. Peste acest prag, este necesară o evaluare individuală a efectelor. Principalul risc anticoncurențial care rezultă din restricțiile asupra producției impuse licențiaților în acordurile între neconcurenți este restrângerea concurenței intratehnologice între licențiați. Importanța unor astfel de efecte anticoncurențiale depinde de poziția deținută pe piață de licențiator și licențiați și de măsura în care limitarea producției împiedică licențiatul să satisfacă cererea pentru produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței.

(227) Atunci când restricțiile asupra producției sunt asociate cu teritoriile exclusive sau grupurile de cumpărători exclusivi, efectele anticoncurențiale ale acestora sunt crescute. Asocierea acestor două tipuri de restricții crește probabilitatea ca respectivul acord să servească la împărțirea piețelor.

(228) De asemenea, limitările producției impuse licențiatului în acordurile dintre neconcurenți pot avea efecte favorabile concurenței atunci când favorizează diseminarea tehnologiei. Ca furnizor de tehnologie, în mod normal, licențiatorul ar trebui să fie liber să stabilească cantitatea de produse fabricate de către licențiat pe baza tehnologiei care face obiectul licenței. În cazul în care licențiatorul nu ar fi liber să determine producția licențiatului, s-ar putea ca multe acorduri de transfer de tehnologie să nu se materializeze, ceea ce ar avea un

impact negativ asupra diseminării tehnologiilor. O astfel de situație riscă să apară în special atunci când licențiatorul este și producător, deoarece, în acest caz, producția licențiatului se poate desfășura din nou pe principalul teritoriu de activitate al licențiatorului și poate avea astfel un impact direct asupra acestor activități. Pe de altă parte, este mai puțin probabil ca restricțiile asupra producției să fie necesare pentru a garanta diseminarea tehnologiei licențiatorului atunci când acestea sunt combinate cu restrângeri ale vânzărilor licențiatului, prin care i se interzice acestuia să-și vândă produsele pe un teritoriu sau către un grup de clienți rezervat licențiatorului.

4.2.4. **Limitări ale domeniului de utilizare**

(229) În cazul limitării domeniului de utilizare, utilizarea de către licențiat a tehnologiei care face obiectul licenței este limitată fie la unul sau mai multe domenii tehnice de aplicare, una sau mai multe piețe ale produselor sau unul sau mai multe sectoare industriale. Aceasta înseamnă că licențiatul poate utiliza drepturile asupra unei tehnologii care fac obiectul licenței numai în domeniile specificate. Un sector industrial poate cuprinde mai multe piețe ale produselor, dar nu și o parte dintr-o piață a unui produs. Aceeași tehnologie, adesea, poate fi folosită pentru fabricarea unor produse diferite; aceste produse pot aparține aceleiași piețe a produsului sau unor piețe diferite. O tehnologie de turnare poate fi, de exemplu, folosită în același sector industrial pentru a fabrica sticle și pahare din plastic, fiecare dintre aceste produse aparținând unei piețe separate a produsului. Cu toate acestea, o piață unică a produselor poate acoperi mai multe domenii tehnice de utilizare. De exemplu, o tehnologie de producție a chipset-urilor ar putea fi utilizată pentru a produce chipset-uri cu până la patru procesoare sau altele cu mai mult de patru procesoare. O licență care limitează folosirea tehnologiei care face obiectul licenței doar la producția de chipset-uri cu până la patru procesoare constituie o limitare a domeniului tehnic de utilizare.

(230) Având în vedere că limitările domeniului de utilizare beneficiază de exceptare pe categorii, iar anumite restricții legate de clienți constituie restricții grave în conformitate cu articolul 4 alineatul (1) litera (c) și articolul 4 alineatul (2) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, este important să se distingă între cele două categorii de restricții [a se vedea, de asemenea, punctele (138) și (139) din prezentele orientări]. O restricție legată de cumpărători presupune identificarea grupurilor de cumpărători specifice și limitarea vânzărilor de către părți către aceste grupuri. Faptul că limitarea domeniului tehnic de utilizare corespunde anumitor grupuri de cumpărători în cadrul pieței produselor nu înseamnă că restricția este o restricție legată de cumpărători. De exemplu, faptul că anumiți cumpărători cumpără în principal sau exclusiv chipset-uri cu mai mult de patru procesoare nu înseamnă că o licență limitată la chipset-uri cu până la patru procesoare constituie o restricție legată de cumpărători. Domeniul de utilizare trebuie să fie totuși definit de o manieră obiectivă, prin referire la caracteristicile tehnice identificate și importante ale produsului contractual.

(231) Întrucât anumite restricții asupra producției reprezintă restricții grave în temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, este important de precizat că restricțiile asupra domeniului de utilizare nu sunt considerate a fi restricții asupra producției. Și aceasta pentru că o restricție asupra domeniului de utilizare nu limitează producția pe care licențiatul o poate realiza în domeniul de utilizare care face obiectul licenței.

(232) În mod similar teritoriilor, domeniile de utilizare pot fi atribuite licențiatului în cadrul unei licențe exclusive sau unice. Pentru explicații referitoare la diferența dintre acordarea de licențe exclusive și unice, inclusiv la impactul asupra capacității licențiatorul de a exploata tehnologia care face obiectul licenței în domeniul de utilizare în cauză, a se vedea secțiunea 4.2.2.1 din prezentele orientări. Aceasta înseamnă că, în special, în ceea ce privește acordarea de licențe între concurenți, acordarea reciprocă de licențe exclusive constituie o restricție gravă, în temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(233) Restricțiile asupra domeniului de utilizare pot avea efecte favorabile concurenței prin faptul că încurajează licențiatorul să acorde tehnologia sa sub licență pentru aplicații care nu țin de domeniul său principal de activitate. În cazul în care licențiatorul nu ar putea să împiedice licențiatul să acționeze în domeniile în care el însuși exploatează tehnologia sau în acelea în care valoarea tehnologiei nu este încă bine stabilită, acesta nu va avea probabil un interes să acorde licențe sau va fi determinat să ceară redevențe foarte mari. Trebuie, de asemenea, să fie luat în considerare faptul că, în anumite sectoare, licențele sunt adesea acordate pentru a garanta libertatea de concepere, evitându-se eventualele acțiuni pentru încălcarea drepturilor de proprietate intelectuală. În domeniul de aplicare al licenței, licențiatul poate dezvolta propria tehnologie, fără să se teamă că licențiatorul va introduce o astfel de acțiune.

(234) Restricțiile asupra domeniului de utilizare impuse licențiaților în acordurile dintre concurenții reali sau potențiali beneficiază de exceptare pe categorii până la pragul cotei de piață de 20 %. Peste acest prag al cotei de piață, aceste restricții trebuie evaluate individual. Principala problemă de concurență este riscul ca licențiatul să nu mai reprezinte o forță concurențială în afara domeniului de utilizare care face obiectul licenței. Acest risc este mai mare în cazul acordurilor de licențe încrucișate între concurenții care prevăd restricții asimetrice ale domeniului de utilizare. Restricțiile asupra domeniului de utilizare sunt asimetrice atunci când una dintre părți este autorizată să utilizeze tehnologia care face obiectul licenței într-un sector industrial, pe o piață a produselor sau într-un

domeniu tehnic de aplicare, iar cealaltă parte este autorizată să utilizeze cealaltă tehnologie care face obiectul licenței în alt sector industrial, pe o altă piață a produselor sau în alt domeniu tehnic de aplicare. Probleme de concurență pot în special să apară atunci când licențiatul utilizează, de asemenea, instalațiile sale de producție, echipate în vederea utilizării tehnologiei care face obiectul licenței, pentru fabricarea de produse în afara domeniului de utilizare care face obiectul licenței, cu propria tehnologie. În cazul în care acordul poate determina licențiatul să-și reducă producția în afara domeniului de utilizare care face obiectul licenței, este probabil ca acordul să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din Acordul privind SEE. Limitările simetrice ale domeniului de utilizare, cu alte cuvinte acordurile prin care părțile obțin licențe reciproce în vederea utilizării tehnologiilor lor în același domeniu sau aceleași domenii de utilizare, au puține șanse de a intra sub incidența articolului 101 alineatul (1). Este puțin probabil ca astfel de acorduri să restrângă concurența care există și în lipsa acestora. De asemenea, este improbabil ca articolul 101 alineatul (1) să se aplice acordurilor care nu fac decât să permită licențiatului să dezvolte și să exploateze propria sa tehnologie în domeniul acoperit de licență fără să se teamă că licențiatorul va introduce o acțiune pentru încălcarea drepturilor de proprietate intelectuală. În aceste condiții, limitările domeniului de utilizare nu restrâng în sine concurența care exista înainte de încheierea acordului. În absența acordului, licențiatul se expune, de asemenea, unor acțiuni pentru încălcarea drepturilor, în afara domeniului de utilizare care face obiectul licenței. În cazul în care, cu toate acestea, fără o justificare comercială, licențiatul își reduce sau încetează activitățile în afara domeniului de utilizare care face obiectul licenței, aceasta poate fi o indicație a unui acord subiacent de împărțire a pieței, echivalent unei restricții grave în temeiul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie.

(235) Restrângerile domeniului de utilizare impuse licențiatului și licențiatorului în acordurile dintre neconcurenți beneficiază de exceptare pe categorii până la pragul cotei de piață de 30 %. Peste acest prag al cotei de piață, astfel de restricții necesită o evaluare individuală. Aceste limitări, în general, fie nu restrâng concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat, fie conduc la creșteri ale eficienței și, prin urmare, pot îndeplini condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Aceasta favorizează diseminarea tehnologiilor, prin faptul că motivează licențiatorul să acorde licențe de exploatare pentru domeniile în care nu dorește el însuși să exploateze tehnologia. În cazul în care licențiatorul nu ar putea împiedica licențiații să acționeze în domeniile în care exploatează el însuși tehnologia, s-a putea ca acest lucru să descurajeze licențiatorul să acorde licențe.

(236) De asemenea, în acordurile între neconcurenți, licențiatorul este în mod normal abilitat să acorde diferiților licențiați licențe unice sau exclusive limitate la unul sau mai multe domenii de utilizare. Aceste restricții limitează concurența intratehnologică între licențiați în același fel ca licențele pentru teritorii exclusive și sunt evaluate în aceeași manieră (a se vedea secțiunea 4.2.2.1 din prezentele orientări).

4.2.5. **Obligații de utilizare captivă**

(237) O obligație de utilizare captivă este o obligație impusă licențiatului de a-și limita producția de produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței la cantitățile necesare pentru fabricarea propriilor sale produse, precum și pentru întreținerea și repararea acestora. Cu alte cuvinte, acest tip de limitare a utilizării obligă licențiatul să nu utilizeze produse care încorporează tehnologia care face obiectul licenței decât ca factori de producție destinați a fi integrați în propria sa producție. Licențiatului nu i se permite să vândă produsele care încorporează tehnologia care face obiectul licenței în vederea încorporării acestora în produsele altor producători.

(238) Obligația de utilizare captivă beneficiază de exceptare pe categorii până la concurența pragurilor cotelor de piață de 20 % și 30 %. Peste aceste praguri, astfel de restricții necesită o evaluare individuală. În acest sens, este necesar să se facă distincție între acordurile dintre concurenți și acordurile dintre neconcurenți.

(239) În cazul acordurilor de transfer de tehnologie între concurenți, o restricție impusă licențiatului de folosi tehnologia care face obiectul licenței exclusiv pentru a produce factori de producție destinați integrării în propriile sale produse împiedică furnizarea de către acesta a componentelor în cauză către producători terți. În cazul în care, înainte ca acordul să fie încheiat, licențiatul nu era un furnizor real sau potențial al altor producători pentru acele componente, obligația de utilizare captivă nu schimbă cu nimic situația de dinaintea încheierii acordului. În aceste cazuri, restricția este apreciată în același mod ca în cazul acordurilor între neconcurenți. În schimb, în cazul în care licențiatul este un furnizor real sau potențial de componente, este necesar să se evalueze impactul acordului asupra acestei activități. În cazul în care, prin dotarea în vederea utilizării tehnologiei licențiatorului, licențiatul renunță la utilizarea propriei tehnologii în mod autonom și, așadar, încetează să mai acționeze ca furnizor de componente, acordul restrânge concurența care exista înainte de încheierea lui. Aceasta poate conduce la efecte anticoncurențiale grave atunci când licențiatorul are o importantă putere de piață pe piața componentelor.

(240) În cazul unor acorduri de transfer de tehnologie între neconcurenți există două riscuri principale pentru concurență care provin din restricțiile de utilizare captivă: o restrângere a concurenței intratehnologice pe piața pentru furnizarea de factori de producție și o excludere a arbitrajului dintre licențiați, ceea ce crește posibilitatea ca licențiatorul să impună licențiaților redevențe discriminatorii.

(241) Cu toate acestea, restricțiile de utilizare captivă pot, de asemenea, să favorizeze concurența. În cazul în care licențiatorul este un furnizor de componente, restricția poate fi necesară pentru diseminarea tehnologiei între neconcurenți. În absența restricției, este posibil ca licențiatorul să nu acorde licența sau să o acorde numai în schimbul unor redevențe mai mari, deoarece, în caz contrar, aceasta ar face să apară concurenți direcți pentru sine pe piața componentelor. Într-un astfel de caz, o obligație de utilizare captivă fie nu restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat, fie îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Cu toate acestea, este necesar ca licențiatul să aibă în întregime libertatea de a vinde produsele care fac obiectul licenței ca piese de schimb pentru propriile sale produse. Acesta trebuie să fie în măsură să asigure servicii postvânzare pentru propriile sale produse, inclusiv prin intermediul unor furnizori de servicii independenți, care să realizeze întreținerea și repararea produselor fabricate de licențiat.

(242) Atunci când licențiatorul nu este un furnizor de componente pe piața relevantă a produselor, motivul de mai sus de justificare a obligației de utilizare captivă nu se aplică. Într-un astfel de caz, o obligație de utilizare captivă poate, în principiu, să favorizeze diseminarea tehnologiei, garantând că licențiații nu vor vinde componentele producătorilor care sunt în concurență cu licențiatorul pe alte piețe ale produselor. Cu toate acestea, există astfel, în mod normal, o altă soluție mai puțin restrictivă, care constă în a impune licențiatului să nu vândă anumitor grupuri de clienți rezervați licențiatorului. Prin urmare, într-un asemenea caz, o obligație de utilizare captivă nu este, în general, necesară pentru ca tehnologia să poată fi diseminată.

4.2.6. **Legarea și gruparea licențelor**

(243) În domeniul licențelor pentru tehnologie, licențele sunt legate atunci când licențiatorul condiționează acordarea unei licențe pentru o tehnologie (produsul care leagă) de obținerea de către licențiat a unei licențe pentru o altă tehnologie sau de cumpărarea unui produs de la licențiator sau de la o persoană desemnată de acesta (produsul legat). Licențe grupate există atunci când două tehnologii sau o tehnologie și un produs nu sunt vândute decât împreună, în cadrul unei vânzări grupate. Cu toate acestea, în cele două cazuri, trebuie, în mod imperativ, ca produsele și tehnologiile în cauză să fie distincte, respectiv să existe o cerere distinctă pentru fiecare dintre produsele și tehnologiile care fac obiectul licențelor legate sau grupate. În paragrafele care urmează, termenii „licențe legate" semnifică atât licențele legate, cât și licențele grupate.

(244) Articolul 3 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie care limitează domeniul de aplicare al exceptării pe categorii prin pragurile cotelor de piață stipulează că licențele legate și licențele grupate nu beneficiază de exceptarea pe categorii peste pragurile cotelor de piață de 20 % pentru acordurile dintre concurenți și de 30 % pentru acordurile dintre neconcurenți. Pragurile se aplică la orice piață relevantă a tehnologiilor sau a produselor afectată de acordul de transfer de tehnologie, inclusiv piața produsului legat. În continuarea prezentei secțiuni sunt furnizate îndrumări pentru evaluarea cazurilor individuale de licențe legate în situația depășirii pragurilor cotei de piață ([108]).

(245) Principalul efect restrictiv al licențelor legate este excluderea furnizorilor concurenți de produse legate. Licențele legate pot, de asemenea, să permită licențiatorului să mențină o putere de piață pe piața produsului care leagă, prin ridicarea de bariere la intrare. De exemplu, acesta poate forța noii intrați să pătrundă simultan pe mai multe piețe. În afară de aceasta, ele pot permite licențiatorului să crească redevențele, de exemplu atunci când produsul care leagă și produsul legat sunt parțial substituibile și atunci când cele două produse nu sunt utilizate în proporțiile stabilite. Licențele legate împiedică licențiatul să treacă la produse de substituire ca reacție la creșterea redevenței pentru produsul care leagă. Aceste probleme de concurență există indiferent de faptul că părțile la acord sunt sau nu concurente. Pentru ca licențele legate să poată avea efecte anticoncurențiale, licențiatorul

([108]) Pentru un exemplu privind modul de aplicare în practică a acestui cadru analitic, a se vedea Decizia Comisiei din 20 decembrie 2012 în cazul AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*, punctul 96 și următoarele.

trebuie să aibă putere de piață semnificativă pe piața produselor care leagă pentru a putea restrânge concurența în ceea ce privește produsele legate. În absența unei astfel de puteri de piață, este puțin probabil ca licențiatorul să își poată utiliza tehnologia pentru a exclude furnizorii produsului legat de pe piață. În afară de aceasta, la fel ca în cazul obligațiilor de neconcurență, legătura trebuie să acopere o proporție suficientă din piața produsului legat pentru a putea surveni efecte semnificative de excludere de pe piață. Atunci când licențiatorul dispune de o anumită putere pe piața produsului legat, mai degrabă decât pe cea a produsului care leagă, restricția este analizată, în general, ca o clauză de neconcurență sau o obligație cantitativă. Acest lucru reflectă faptul că orice problemă de concurență este susceptibilă să provină de pe piața produsului legat și nu de pe piața produsului care leagă ([109]).

(246) Licențele legate pot, de asemenea, să conducă la creșteri ale eficienței. De exemplu, acesta este cazul atunci când produsul legat este necesar pentru ca tehnologia care face obiectul licenței să poată fi exploatată într-un mod tehnic satisfăcător sau pentru a garanta că producția sub licență este conformă cu standardele de calitate respectate de licențiator și de alți licențiați. În astfel de situații, legarea îndeplinește adesea condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Atunci când licențiații utilizează marca sau numele licențiatorului sau atunci când este evident pentru consumatori că există o legătură între produsul care încorporează tehnologia care face obiectul licenței și licențiator, licențiatorul are interesul legitim să se asigure de faptul că nivelul de calitate al produselor nu aduce atingere valorii tehnologiei sale sau reputației sale comerciale. În afară de aceasta, atunci când consumatorii cunosc faptul că licențiatorul și licențiații acestuia fabrică produse pe baza aceleiași tehnologii, este puțin probabil ca licențiații să accepte să ia o licență în cazul în care tehnologia nu este exploatată de toate părțile într-o manieră satisfăcătoare din punct de vedere tehnic.

4.2.7. **Obligațiile de neconcurență**

(247) Obligațiile de neconcurență, în contextul licențelor de tehnologie, îmbracă forma unei obligații impuse licențiatului de a nu folosi tehnologiile terților care se află în concurență cu tehnologia care face obiectul licenței. Atunci când o obligație de neconcurență se referă la un produs sau la o tehnologie suplimentară pusă la dispoziție de licențiator, obligația este analizată în secțiunea 4.2.6 referitoare la licențele legate, din prezentele orientări.

(248) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie prevede exceptarea obligațiilor de neconcurență în cazul acordurilor dintre concurenți și al acordurilor între neconcurenți până la pragul cotelor de piață de 20 % și, respectiv, 30 %. În continuarea prezentei secțiuni sunt furnizate îndrumări pentru evaluarea obligațiilor de neconcurență în cazuri individuale atunci când se depășește pragul cotei de piață.

(249) Principalul risc prezentat de obligațiile de neconcurență este excluderea tehnologiilor care aparțin terților. De asemenea, obligațiile de neconcurență pot facilita coluziunea între licențiatori în cazul în care mai mulți licențiatori le utilizează în acorduri separate (utilizare cumulativă) sau în cazul acordării de licențe încrucișate între concurenți, caz în care ambele părți convin să nu folosească tehnologii de la terți. Excluderea tehnologiilor concurente reduce presiunea concurențială asupra redevențelor încasate de licențiator și limitează, de asemenea, concurența între tehnologiile existente, reducând posibilitatea pe care o au licențiații de a trece de la o tehnologie concurentă la alta. Acordurile între concurenți și acordurile între neconcurenți pot, în general, să fie analizate în același mod, în măsura în care, în ambele cazuri, excluderea altor tehnologii este principala problemă.

(250) Excluderea poate avea loc atunci când o parte importantă a licențiaților potențiali sunt deja legați de una sau, în cazul efectelor cumulative, de mai multe surse tehnologice și nu au posibilitatea de a exploata tehnologiile concurente. O excludere poate fi rezultatul unor acorduri încheiate de un singur licențiator, care are o mare putere de piață, sau prin efectul cumulativ al acordurilor încheiate de mai mulți licențiatori, chiar atunci când fiecare acord individual sau rețea individuală de acorduri este reglementată de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. În acest din urmă caz însă este puțin probabil să se producă un efect cumulativ grav atât timp cât ponderea pieței legate prin acorduri este sub 50 %. Peste acest prag este posibil să apară o excludere semnificativă atunci când barierele la intrare pentru noii licențiați sunt relativ înalte. În cazul în care barierele la intrare sunt scăzute, licențiați noi vor putea să intre pe piață și să exploateze din punct de vedere comercial tehnologii atractive deținute de terți, reprezentând, astfel, o alternativă reală pentru licențiații existenți.

([109]) Pentru cadrul analitic aplicabil, a se vedea secțiunea 4.2.7 din prezentele orientări și punctul 298 și următoarele din Orientările privind restricțiile verticale.

Pentru a determina care sunt posibilitățile reale de intrare și dezvoltare de care dispun terții, trebuie, de asemenea, să se țină cont de măsura în care distribuitorii sunt legați de licențiați prin obligații de neconcurență. Tehnologiile care aparțin terților pot avea o șansă reală de a pătrunde pe piață, numai dacă au acces la activele de producție și distribuție necesare. Cu alte cuvinte, ușurința de a intra pe piață nu depinde numai de existența unui număr suficient de licențiați, ci și de măsura în care aceștia au acces la distribuție. În vederea evaluării efectelor de excludere la nivelul distribuției, Comisia va folosi cadrul analitic prevăzut de secțiunea 8.2.1 din Orientările privind restricțiile verticale ([110]).

(251) Atunci când licențiatorul are o putere de piață semnificativă, obligațiile impuse licențiaților de a obține tehnologia numai de la licențiator pot conduce la efecte de excludere semnificative. Cu cât este mai însemnată poziția ocupată de licențiator pe piață, cu atât este mai mare riscul excluderii tehnologiilor concurente. Pentru ca efectele de excludere să fie semnificative, nu este neapărat nevoie ca obligațiile de neconcurență să se refere la o parte semnificativă a pieței. Efectele de excludere semnificative pot să apară atunci când obligațiile de neconcurență vizează întreprinderi care au cea mai mare posibilitate să acorde licențe pentru tehnologiile concurente. Riscul excluderii este deosebit de ridicat atunci când există doar un număr limitat de licențiați potențiali.

(252) Obligațiile de neconcurență pot avea și efecte care să favorizeze concurența. În primul rând, aceste obligații pot favoriza diseminarea tehnologiei prin reducerea riscului de însușire ilegală, în special în ceea ce privește know-how-ul. În cazul în care un licențiat este autorizat să obțină licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii concurente de la terți, există riscul ca know-how-ul obținut sub licență să fie utilizat pentru exploatarea de tehnologii concurente și, prin urmare, să aducă beneficii concurenților. Atunci când un licențiat exploatează și tehnologii concurente, monitorizarea plăților redevențelor poate deveni mai dificilă. Acest aspect poate reprezenta un factor de descurajare a licențiatorilor în ceea ce privește încheierea de acorduri pentru acordarea de licențe.

(253) În al doilea rând, obligațiile de neconcurență, eventual în combinație cu un teritoriu exclusiv, pot fi necesare pentru ca un licențiat să fie motivat să investească și să exploateze într-un mod eficace tehnologia care face obiectul licenței. Atunci când acordul intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat ca urmare a unui efect de excludere semnificativ, poate fi necesar, pentru a beneficia de articolul 101 alineatul (3), să se aleagă o alternativă mai puțin restrictivă. Exemple de astfel de alternative ar putea fi impunerea de obligații minime în materie de producție sau de redevențe, drept soluții care, de obicei, comportă un risc mai mic de excludere a tehnologiilor concurente.

(254) În al treilea rând, atunci când licențiatorul se obligă să facă investiții importante în favoarea licențiatului, de exemplu, în acțiuni de formare sau de adaptare a tehnologiei care face obiectul licenței la necesitățile licențiatului, obligațiile de neconcurență sau obligațiile în materie de producție minimă sau de redevențe minime pot fi necesare pentru a-l stimula pe licențiator să facă acele investiții și să evite problemele legate de renunțare. Cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, licențiatorul va putea să recupereze costurile acestor investiții sub forma plății unei sume forfetare. Aceasta înseamnă că sunt disponibile alternative mai puțin restrictive.

4.3. *Acordurile de soluționare*

(255) Acordarea de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii în cadrul unor acorduri de soluționare poate servi drept instrument de soluționare a litigiilor sau de evitare a situațiilor în care una dintre părți își exercită drepturile de proprietate intelectuală pentru a împiedica cealaltă parte să își exploateze propriile drepturi de proprietate intelectuală ([111]).

(256) Acordurile de soluționare în contextul litigiilor tehnologice sunt în principiu, o modalitate legitimă de identificare a unei soluții de compromis acceptabile pentru toate părțile la un litigiu de bună credință. De cealaltă parte, contestarea valabilității și sferei de aplicare a drepturilor de proprietate intelectuală face parte din practicile concurențiale normale în sectoarele în care există drepturi exclusive asupra unei tehnologii ([112]). De asemenea, este în interesul general ca drepturile de proprietate intelectuală nevalabile să fie eliminate, acestea reprezentând un obstacol nejustificat în calea inovării și a activității economice ([113]).

([110]) A se vedea nota de subsol 20.

([111]) Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie și prezentele orientări nu aduc atingere aplicării articolului 101 din tratat la acordurile de soluționare care nu conțin un acord de licență.

([112]) A se vedea hotărârile Curții din 30 ianuarie 2020, Generics (UK) și alții, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctul 81; din 27 iunie 2024, Comisia/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, punctul 72; din 27 iunie 2024, Comisia/Servier și alții, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, punctul 105.

([113]) A se vedea Hotărârea din 25 februarie 1986, Windsurfing/ Comisia, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, punctul 92.

(257) Sub rezerva unei evaluări a conținutului său specific și a contextului economic, acordarea de licențe, inclusiv de licențe încrucișate, în contextul acordurilor de soluționare, poate fi considerată legitimată din perspectiva dreptului concurenței atunci când, în lipsa licenței, licențiatul ar fi exclus de pe piață ([114]).

(258) Cu toate acestea, acordurile de soluționare pot, de asemenea, să restrângă concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat, în funcție de clauzele acestora și de cele ale altor acorduri dintre părți, dar și de contextul juridic și economic în care se derulează ([115]). În astfel de cazuri, este în mod deosebit necesar să se evalueze dacă părțile sunt concurenți potențiali sau reali.

Limitări în schimbul unei remunerații în acordurile de soluționare

(259) Acordurile de soluționare de tipul „limitări în schimbul unei remunerații" sau „plăți în schimbul unei întârzieri" adeseori nu implică transferul drepturilor asupra unei tehnologii, dar se bazează pe un transfer de valori de la una dintre părți în schimbul unei limitări a intrării și/sau a expansiunii pe piața celeilalte părți și pot intra în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) ([116]).

(260) De exemplu, acordurile de soluționare de tip „limitări în schimbul unei remunerații" sau „plăți în schimbul unei întârzieri" încheiate între concurenți reali sau potențiali sunt considerate a reprezenta o restricție prin obiect în cazul în care este evident, în urma examinării acordului, că transferurile de valoare se explică numai prin interesul comercial al deținătorului tehnologiei precum și al celorlalte părți implicate, de a nu concura pe baza meritelor ([117]). Acest lucru este valabil, de exemplu, în cazul în care una dintre părți efectuează transferuri de valoare către una sau mai multe alte părți, conducând la sold pozitiv net la nivelul părților respective care este suficient de important pentru a stimula părțile să renunțe la intrarea pe piață sau să se extindă pe piață în mod independent ([118]).

Licențe încrucișate în acordurile de soluționare

(261) Acordurile de soluționare prin care părțile doar își acordă licențe încrucișate și impun restricții în ceea ce privește utilizarea tehnologiilor lor, inclusiv restricții privind acordarea de licențe terților, pot intra sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. Este puțin probabil ca acordul să ridice probleme de concurență în cazul în care părțile nu sunt concurenți reali sau potențiali, iar acordarea de licențe încrucișate se limitează la ceea ce este necesar pentru soluționarea unei veritabile situații de blocaj bilateral. În schimb, dacă părțile sunt concurenți și își împart piețele sau fixează redevențe variabile reciproce care au un impact semnificativ asupra prețurilor pieței, este foarte probabil ca acordul să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1).

(262) Atunci când acordul de soluționare autorizează părțile să își folosească reciproc tehnologiile, iar acordul este extins la dezvoltările viitoare, este necesară evaluarea impactului acordului asupra inițiativei părților în ceea ce privește inovarea. În cazul în care părțile dispun de o putere semnificativă de piață, este posibil ca acordul să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, în cazul în care acordul împiedică părțile să obțină un avantaj concurențial una asupra celeilalte. Acordurile care elimină sau reduc substanțial posibilitățile uneia dintre părți să

([114]) A se vedea, de exemplu, Hotărârea Curții din 27 iunie 2024, Comisia/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, punctul 398, în care se clarifică faptul că acest lucru nu se aplică în cazul în care acordurile dintre părți interzic, de asemenea, licențiatului să intre pe alte piețe.

([115]) A se vedea în acest sens Hotărârea Curții din 27 iunie 2024, Comisia/Servier și alții, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, punctele 178-179.

([116]) A se vedea, de exemplu, Hotărârea Curții din 30 februarie 2020, Generics (UK) și alții, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctele 60 și următoarele. A se vedea, de asemenea, Hotărârea din 27 iunie 2024, Comisia/Servier și alții, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, punctul 104. Această hotărâre clarifică faptul că, în contextul specific al industriei farmaceutice și al acordurilor de soluționare amiabilă a litigiilor referitoare la brevete între un producător de medicamente originale și un producător de medicamente generice, se consideră că un transfer de valoare este legitim dacă este pe deplin justificat de necesitatea de a compensa costuri sau inconveniente cauzate de litigiul care face obiectul soluționării – de exemplu, costurile și onorariile consilierilor producătorului de medicamente generice – sau de necesitatea acordării unei remunerații pentru furnizarea efectivă sau dovedită a unor bunuri sau servicii de către producătorul de medicamente generice, producătorului de medicamente originale.

([117]) A se vedea, de exemplu, Hotărârea Curții din 25 martie 2021, Lundbeck/Comisia, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, punctul 114.

([118]) Nu există nicio cerință conform căreia soldul pozitiv net să fie în mod necesar superior beneficiilor pe care concurentul le-ar fi realizat dacă ar fi obținut câștig de cauză în procedura în materie de brevete. A se vedea, de exemplu, Hotărârea Curții din 30 ianuarie 2020, Generics (UK) și alții, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctele 87-94.

obțină un avantaj concurențial una asupra celeilalte reduc inițiativa în ceea ce privește inovarea, aducând atingere, prin urmare, unui parametru esențial al concurenței. De asemenea, este puțin probabil ca aceste acorduri să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). În special, este improbabil ca restricția să poată fi considerată indispensabilă în sensul condiției a treia prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Realizarea obiectivului acordului, și anume asigurarea că o parte poate continua să-și exploateze propria tehnologie fără a fi blocată de cealaltă parte, nu impune ca părțile să convină să partajeze inovațiile viitoare. Cu toate acestea, este puțin probabil ca părțile să fie împiedicate să dobândească un avantaj competitiv una față de cealaltă atunci când scopul licenței este să permită părților să-și dezvolte tehnologiile respective, iar licența nu presupune folosirea aceloraşi soluții tehnologice. Astfel de acorduri prevăd numai o libertate de concepere prevenind viitoarele acțiuni formulate de cealaltă parte pentru încălcarea drepturilor sale.

Clauze de necontestare în acordurile de soluționare

(263) În cadrul unui acord de soluționare, clauzele de necontestare sunt adesea considerate ca neintrând sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat.

(264) Cu toate acestea, clauzele de necontestare din acordurile de soluționare pot, în anumite împrejurări, să fie anticoncurențiale și să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat ([119]). De exemplu, o clauză de necontestare poate fi utilizată pentru a elimina un concurent care, în lipsa acestei clauze, ar fi reprezentat probabil o amenințare concurențială ([120]). În plus, o clauză de necontestare poate încălca articolul 101 alineatul (1) în cazul în care un drept de proprietate intelectuală a fost acordat în urma furnizării de informații incorecte sau care induc în eroare ([121]). Controlul asupra unor astfel de clauze poate fi, de asemenea, necesar în cazul în care drepturile asupra unei tehnologii sunt un factor de producție necesar pentru producția licențiatului [a se vedea, de asemenea, punctul (160) din prezentele orientări].

4.4. *Acordurile de regrupare de tehnologii*

(265) Acordurile de regrupare de tehnologii sunt acorduri prin care două sau mai multe părți regrupează un ansamblu de tehnologii care sunt acordate sub licență nu doar părților la acord, ci și terților. Pe plan structural, acordurile de regrupare de tehnologii pot lua forma unor simple acorduri între un număr limitat de părți sau a unor acorduri mai complexe, în care sarcina acordării de licențe pentru tehnologiile regrupate este încredințată unei entități separate. În ambele cazuri, acordul poate permite licențiaților să acceseze tehnologia din cadrul regrupării pe baza unei licențe unice.

(266) Nu există o legătură inerentă între acordurile de regrupare de tehnologii și standarde, dar adeseori regrupările de tehnologii aderă (integral sau parțial) la un standard industrial ([122]) *de facto* sau *de jure*. Acordurile de regrupare de tehnologii diferite pot sprijini standarde concurente ([123]). Acordurile de regrupare de tehnologii pot să fie favorabile concurenței, în special prin reducerea costurilor operațiunilor și prin limitarea redevențelor cumulative pentru a se împiedica o dublă marginalizare. Regruparea permite acordarea printr-o singură operațiune a licențelor pentru tehnologiile din regruparea de tehnologii. Acest aspect este deosebit de important mai ales în sectoare în care prevalează drepturile de proprietate intelectuală și în care licențiații trebuie să obțină licențe de la un număr semnificativ de licențiatori pentru a acționa pe piață. Atunci când licențiații beneficiază de servicii continue pentru aplicarea tehnologiei care face obiectul licenței, acordarea de licențe în comun și prestarea de servicii prin intermediul acordului de regrupare pot atrage după sine reduceri suplimentare ale costurilor. Acordurile de regrupare de tehnologii în materie de brevete pot avea de asemenea un rol benefic în materie de implementare a standardelor favorabile concurenței.

([119]) A se vedea, de exemplu, Hotărârea Curții din 30 februarie 2020, Generics (UK) și alții, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, punctul 82.

([120]) A se vedea în acest sens Hotărârea Tribunalului din 18 octombrie 2023, Teva Pharmaceutical Industries and Cephalon/Comisia, T-74/21, ECLI:EU:T:2023:651, punctul 242.

([121]) A se vedea în acest sens Decizia Comisiei din 26 noiembrie 2020 în cazul AT.39686 – *Cephalon*, punctul 1208.

([122]) A se vedea, în ceea ce privește modul de abordare a standardelor și a acordurilor de standardizare, capitolul 7 din Orientările privind acordurile orizontale, citate la nota de subsol 16. Acordurile de regrupare de tehnologii aplică, de regulă, programe de acordare a licențelor structurate în baza unor standarde industriale specifice.

([123]) A se vedea în acest sens, Comunicatul de presă IP/02/1651 al Comisiei privind acordarea brevetelor pentru serviciile mobile de generația a treia (3G). Această cauză a implicat cinci acorduri de regrupare de tehnologii care creau cinci tehnologii diferite, fiecare putând fi folosită pentru a produce echipamente 3G.

(267) Acordurile de regrupare de tehnologii pot, de asemenea, restrânge concurența. Crearea unui acord de regrupare implică neapărat vânzarea comună a tehnologiilor regrupate, ceea ce, atunci când este vorba în exclusivitate sau în principal despre tehnologii substituibile, constituie o înțelegere de fixare a prețurilor de tip cartel. Regrupările de tehnologii pot, de asemenea, să excludă tehnologii alternative, de exemplu, atunci când regruparea sprijină un standard industrial sau stabilește un standard industrial *de facto*. Existența standardului, în combinație cu tehnologiile regrupate, pot face mai dificilă intrarea pe piață a tehnologiilor noi sau pot exclude tehnologii concurente existente deja pe piață.

(268) Acordurile care instituie regrupări de tehnologii și care stabilesc condițiile de funcționare a acestora nu sunt reglementate de Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie, indiferent de numărul părților implicate. Acest lucru se datorează faptului că acordul de instituire a unei regrupări nu permite unui anumit licențiat să fabrice produse contractuale (a se vedea secțiunea 3.2.4 din prezentele orientări). Aceste acorduri trebuie evaluate numai în temeiul prezentelor orientări.

(269) Regrupările de tehnologii ridică un număr de probleme specifice care nu apar în cazul altor tipuri de acorduri de licență pentru tehnologie, aceste probleme vizând, în special, selecția tehnologiilor incluse și funcționarea acordului. Acordarea de licențe pentru tehnologii regrupate constituie, în general, un acord multipartit, întrucât cei care contribuie la regrupare stabilesc de obicei condițiile de acordare a licenței. Din acest motiv, nici acordarea de licențe pentru tehnologii regrupate nu intră sub incidența Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Aceasta este abordată separat la punctul (285) și în secțiunea 4.4.2 din prezentele orientări.

4.4.1. **Evaluarea formării și a funcționării regrupărilor de tehnologii**

(270) Modul în care o regrupare de tehnologii este formată, organizată și funcționează poate să reducă riscul de a avea ca obiect sau ca efect restrângerea concurenței și să contribuie la a asigura că acordul este favorabil concurenței. La evaluarea posibilelor riscuri concurențiale și creșteri ale eficienței, Comisia va ține cont, printre alți factori, de transparența procesului de formare a regrupărilor de tehnologii, de selectarea și natura tehnologiilor regrupate, inclusiv de măsura în care experții independenți sunt implicați în formarea și în funcționarea regrupării și dacă au fost instituite sau nu garanții împotriva schimbului de informații sensibile și mecanisme independente de soluționare a litigiilor.

Participarea deschisă

(271) Atunci când participarea la formarea regrupării și la crearea unui eventual standard *de facto* sau *de jure* sprijinit de regruparea în cauză este deschisă tuturor părților interesate, cresc șansele ca tehnologiile incluse în regrupare să fie selectate pe baza unor considerente privind prețul și calitatea, comparativ cu cazul în care regruparea este instituită de un grup limitat de titulari de tehnologii.

Selecția și natura tehnologiilor regrupate

(272) Riscurile pe care le pot ridica regrupările de tehnologie pe planul concurenței, precum și capacitatea lor de a genera creșteri ale eficienței depind în mare măsură de raportul dintre tehnologiile regrupate și celelalte tehnologii din afara regrupării. Trebuie făcute două distincții fundamentale: (a) între tehnologiile complementare și tehnologiile substituibile și (b) între tehnologiile esențiale și tehnologiile neesențiale.

(273) Două tehnologii sunt complementare, dar nu substituibile, atunci când ambele sunt necesare pentru a fabrica produsul sau a realiza procesul la care se aplică tehnologiile. Invers, două tehnologii sunt substituibile atunci când fiecare dintre ele permite licențiatului să fabrice produsul sau să realizeze procesul la care se aplică tehnologiile.

(274) O tehnologie poate fi esențială în două situații:

a) atunci când tehnologia este esențială pentru a fabrica un anumit produs sau pentru a desfășura un anumit proces la care se aplică tehnologiile regrupate;

b) atunci când tehnologia este esențială pentru a fabrica un astfel de produs sau pentru a desfășura un astfel de proces în conformitate cu un standard care încorporează tehnologiile regrupate.

(275) În primul caz, o tehnologie este esențială (iar nu neesențială) în cazul în care nu există niciun substituent valabil (atât din punct de vedere comercial, cât și tehnic) pentru această tehnologie printre tehnologiile regrupate sau în afara lor și în cazul în care tehnologia constituie o parte necesară a ansamblului de tehnologii necesare pentru fabricarea produsului (produselor) sau realizarea procesului (proceselor) aferent(e) regrupării. În al doilea caz, o tehnologie este esențială dacă reprezintă o parte necesară (nu există substitute viabile) a tehnologiilor regrupate necesare pentru respectarea standardului la care aderă regruparea (tehnologii esențiale pentru un standard). Tehnologiile care sunt esențiale sunt totodată, prin definiție, complementare, întrucât fiecare tehnologie trebuie să utilizeze întregul ansamblu de tehnologii care fac obiectul regrupării. Faptul că un titular al dreptului asupra tehnologiei declară că o tehnologie este esențială nu instituie în sine faptul că respectiva tehnologie este esențială în sensul criteriilor stabilite la acest punct.

(276) Atunci când tehnologiile regrupate sunt substituibile, redevențele pot fi mai mari decât în alte cazuri, pentru că licențiații nu pot să profite de rivalitatea dintre aceste tehnologii. Atunci când tehnologiile regrupate sunt complementare, acordul de regrupare de tehnologii reduce costurile tranzacției și poate atrage după sine redevențe globale mai mici. Acest lucru se datorează faptului că părțile sunt în măsură să stabilească o redevență comună pentru ansamblul tehnologiilor regrupate, în loc ca fiecare parte să stabilească redevențe pentru propria tehnologie, neținând seama că o redevență mai mare pentru o tehnologie va scădea în general cererea de tehnologii complementare. În cazul în care redevențele pentru tehnologii complementare sunt stabilite individual, totalul acestor redevențe poate depăși adesea ceea ce s-ar stabili în mod colectiv de către o regrupare pentru ansamblul acelorași tehnologii complementare. Evaluarea rolului tehnologiilor substituibile din afara regrupării este prevăzută la punctul (286).

(277) Distincția între tehnologiile complementare și tehnologiile substituibile nu este clară în toate cazurile, întrucât tehnologiile pot fi parțial complementare și parțial substituibile. Atunci când, datorită creșterilor eficienței care rezultă din integrarea a două tehnologii, este probabil ca licențiații să dorească să le utilizeze pe amândouă, tehnologiile sunt tratate ca fiind complementare, chiar dacă sunt parțial substituibile. În asemenea cazuri, este probabil ca, în absența regrupării de tehnologii, licențiații să caute să obțină licențe pentru ambele tehnologii, datorită avantajelor economice pe care le-ar obține în urma utilizării ambelor tehnologii față de utilizarea uneia singure dintre acestea.

(278) În absența unor astfel de elemente de probă bazate pe cerere, anumite caracteristici ale regrupării pot indica faptul că tehnologiile regrupate sunt complementare, cum ar fi:

(a) părțile care contribuie cu tehnologii la o regrupare își păstrează libertatea de a acorda licențe pentru drepturi asupra tehnologiilor lor în mod individual;

(b) regruparea acordă atât licențe pentru ansamblul tehnologiilor, cât și opțiunea de a acorda licențe pentru drepturi asupra tehnologiei fiecărei părți și în mod separat

(c) și totalul redevențelor pentru licențe separate pentru toate tehnologiile regrupate nu depășește redevențele încasate de regrupare pentru întregul pachet de tehnologii.

(279) Includerea de tehnologii substituibile în regrupare restrânge în general concurența intertehnologii, deoarece această includere poate fi echivalentă unei grupări colective și poate conduce la fixarea prețurilor între concurenți. Ca regulă generală, Comisia consideră că includerea de tehnologii substituibile semnificative în regrupare restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat și că, în acest caz, este puțin probabil să fie îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). Întrucât tehnologiile în cauză pot să se substituie una celeilalte, includerea ambelor tehnologii în regrupare nu atrage după sine nici o reducere a costurilor de operare. În absența regrupării, licențiații nu ar fi solicitat să beneficieze de ambele tehnologii. Pentru atenuarea problemelor legate de afectarea concurenței, nu este suficient ca părțile să rămână libere să acorde licențe în mod independent, deoarece este probabil ca părțile să nu fie suficient de motivate pentru a acorda licențe independente, pentru a nu submina activitatea de acordare de licențe a regrupării, care le permite să exercite puterea de piață în comun.

Selecția și funcția experților independenți

(280) Un alt factor important pentru evaluarea riscurilor la adresa concurenței și a creșterilor eficienței în cazul regrupărilor de tehnologii este măsura în care experții independenți sunt implicați în crearea și în funcționarea acordului. De exemplu, a evalua dacă o tehnologie este esențială pentru un standard la baza căruia se găsește o regrupare este adesea o problemă complexă, care necesită o expertiză specială. Implicarea în această evaluare a experților independenți poate contribui la asigurarea faptului că în regrupare sunt incluse numai tehnologii esențiale. Atunci când selectarea tehnologiilor care urmează a fi incluse în acord este efectuată de un expert independent, acest lucru poate, de asemenea, să garanteze că nu se denaturează concurența între diversele soluții tehnologice disponibile.

(281) Comisia va ține seama de modul de selecție a experților și de atribuțiile pe care aceștia urmează să le îndeplinească. Experții ar trebui să fie independenți de întreprinderile care au încheiat acordul. În cazul în care experții au legătură cu licențiatorii sau cu administratorii regrupării sau sunt dependenți de licențiatori sau de administratorii regrupării în alt mod, participarea unui astfel de expert va avea o importanță mai redusă. Experții trebuie să aibă, de asemenea, experiența tehnică necesară efectuării diferitelor atribuții care li s-au încredințat. Ca parte a atribuțiilor care le revin, experților independenți li se poate cere, în special, să verifice dacă drepturile asupra unei tehnologii propuse să facă parte din acord sunt valabile și esențiale. Drepturile de proprietate intelectuală nevalabile suprimă inovarea, mai degrabă decât să o promoveze.

(282) În cele din urmă, oricare mecanisme de soluționare a litigiilor, prevăzute în instrumentul de instituire a regrupării, sunt relevante și ar trebui luate în considerare. Cu cât soluționarea litigiilor se încredințează unor organisme sau persoane independente de regrupare și de membrii acesteia cu atât soluționarea acestora are mai multe șanse să fie neutră.

Garanții împotriva schimbului de informații sensibile

(283) Prezintă relevanță, de asemenea, să se examineze dispozițiile care reglementează schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial dintre părți ([124]). Comisia va ține seama de tipul garanțiilor care au fost instituite pentru a garanta că schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial nu are loc. Un expert independent, organismul care acordă licența sau administratorul regrupării poate juca un rol important în acest sens, garantând că informațiile despre producție și vânzări, necesare la calcularea și verificarea redevențelor, nu sunt divulgate membrilor regrupării care sunt în concurență pe piețele afectate.

(284) Ar trebui, de asemenea, ca astfel de garanții să fie instituite pentru a asigura că informațiile sensibile din punct de vedere comercial nu sunt schimbate între regrupări concurente, în special în cazul în care deținătorii de tehnologie participă la (crearea de) regrupări concurente.

Zona de securitate

(285) Crearea și funcționarea regrupării, inclusiv acordarea de licențe, nu intră în general sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, indiferent de poziția de piață a părților, dacă sunt îndeplinite toate condițiile următoare:

(a) participarea la procesul de creare a regrupării este deschisă tuturor deținătorilor de drepturi asupra unei tehnologii;

(b) drepturile asupra unei tehnologii incluse în regrupare sunt comunicate în mod eficace licențiaților potențiali și existenți;

(c) sunt adoptate garanții suficiente pentru a se asigura că sunt regrupate numai tehnologii esențiale (care, prin urmare, sunt neapărat și complementare) și că metodologia aplicată pentru a verifica caracterul esențial și rezultatele evaluărilor privind caracterul esențial sunt comunicate în mod eficace licențiaților potențiali;

(d) sunt adoptate suficiente garanții pentru a se asigura că schimburile de informații sensibile (cum ar fi datele privind prețurile și producția) se limitează la ceea ce este necesar pentru crearea și funcționarea regrupării;

(e) tehnologiile regrupate sunt acordate sub licență în cadrul regrupării în condiții neexclusive;

(f) tehnologiile regrupate fac obiectul acordării de licențe de către regrupare, tuturor licențiaților potențiali, în condiții echitabile, rezonabile și nediscriminatorii (FRAND) ([125]), inclusiv în baza unor dispoziții care asigură faptul că licențiații nu plătesc mai mult decât o dată pentru aceleași drepturi asupra unei tehnologii;

(g) părțile care contribuie cu tehnologii la regrupare și licențiații au libertatea de a contesta valabilitatea și caracterul esențial al tehnologiilor regrupate;

(h) părțile care contribuie cu tehnologii la regrupare și licențiații își păstrează libertatea de a dezvolta produse și tehnologii concurente.

([124]) Pentru detalii referitoare la schimbul de informații, a se vedea capitolul 6 din Orientările privind acordurile orizontale, menționate la nota de subsol 16.

([125]) Pentru detalii referitoare la FRAND, a se vedea Orientările privind acordurile orizontale, punctul 458, citate la nota de subsol 16.

În afara zonei de securitate

(286) Atunci când în regrupare sunt incluse tehnologii complementare semnificative dar neesențiale, există riscul de excludere a tehnologiilor terților. Odată ce tehnologia este inclusă în acordul de regrupare și acordată sub licență ca parte a ansamblului de tehnologii regrupate, licențiații ar fi puțin interesați să-și procure o licență pentru o tehnologie concurentă, deoarece redevența plătită pentru tehnologiile regrupate include deja o tehnologie substituibilă. În afară de aceasta, includerea tehnologiilor care nu sunt necesare pentru fabricarea produsului (produselor) sau realizarea procesului (proceselor) la care se aplică tehnologiile regrupate sau pentru respectarea standardelor care includ tehnologiile regrupate constrânge, de asemenea, licențiații să plătească pentru tehnologii de care este posibil să nu aibă nevoie. Prin urmare, includerea unor astfel de tehnologii complementare este echivalentă cu licențele grupate colective. Atunci când o regrupare înglobează tehnologii neesențiale, acordul riscă să intre în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat în cazul în care regruparea are o poziție importantă pe oricare dintre piețele relevante.

(287) Întrucât tehnologiile substituibile și complementare pot fi dezvoltate după crearea regrupării, necesitatea de a se evalua caracterul esențial nu dispare odată cu crearea regrupării. O tehnologie inclusă într-o regrupare poate să devină neesențială în timp din cauza evoluțiilor tehnologice, cum ar fi evoluția standardului în sine sau modificările survenite cu privire la aplicarea acestuia în termeni practici. De exemplu, este posibil ca un brevet evaluat ca fiind esențial în raport cu o versiune anterioară să nu mai fie calificat astfel în cazul în care modificările ulterioare îi reduc relevanța sau fac ca utilizarea sa să fie opțională. În cazul în care se aduce la cunoștința regrupării că o astfel de tehnologie alternativă este disponibilă și solicitată de către licențiați, problemele de excludere pot fi evitate prin oferirea unei licențe fără tehnologia care nu mai este esențială licențiaților noi și existenți, la o rată a redevențelor redusă în mod corespunzător. Cu toate acestea, pot exista alte căi de a împiedica excluderea tehnologiilor terților.

(288) La evaluarea regrupărilor de tehnologii care conțin tehnologii neesențiale dar complementare, Comisia va ține cont cel puțin de următorii factori:

(a) dacă există motive favorabile concurenței pentru includerea în regrupare a tehnologiilor neesențiale;

(b) dacă licențiatorii din cadrul regrupării își păstrează libertatea de a acorda licențe pentru tehnologiile lor respective în mod independent: atunci când regruparea include un număr limitat de tehnologii și există substituenți în afara regrupării, licențiații ar putea dori să-și constituie propriul lor ansamblu tehnologic compus parțial din tehnologii care fac parte din regrupare și parțial din tehnologii deținute de terți;

(c) dacă, atunci când tehnologiile regrupate au aplicații diferite, dintre care unele nu necesită folosirea tuturor tehnologiilor regrupate, acestea nu pot fi acordate decât ca pachet unic sau se pot propune pachete diferite pentru aplicații distincte, fiecare pachet conținând numai tehnologiile relevante pentru aplicația în cauză. În ultimul caz tehnologiile care nu sunt esențiale pentru un anumit produs sau proces nu sunt legate de tehnologiile esențiale;

(d) faptul că tehnologiile regrupate pot fi acordate sub licență doar ca pachet unic sau că licențiații au posibilitatea de a obține o licență numai pentru o parte dintre ele, cu o reducere corespunzătoare a redevenței. Posibilitatea obținerii unei licențe numai pentru o parte dintre tehnologiile din pachet poate reduce riscul de excludere de pe piață a tehnologiilor care aparțin terților care nu fac obiectul regrupării, în special în cazul în care licențiatul obține o reducere corespunzătoare a redevențelor. Aceasta necesită o repartizare a redevențelor globale în funcție de fiecare dintre tehnologiile vizate de regrupare. Atunci când acordurile de licență încheiate între regrupare și licențiații individuali au o durată relativ lungă, iar acordul de regrupare de tehnologii contribuie la crearea unui standard industrial *de facto*, trebuie, de asemenea, să se țină seama de faptul că regruparea ar putea să împiedice accesul pe piață al unor noi tehnologii de substituire. În aceste cazuri, evaluarea riscului de excludere trebuie să țină seama de posibilitatea pentru licențiați de a rezilia o parte din acordul de licență într-un termen rezonabil și de a obține o reducere corespunzătoare a redevenței.

(289) Acordurile de regrupare de tehnologii care restrâng concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat pot produce creșteri ale eficienței favorabile concurenței [a se vedea punctul (266) din prezentele orientări], care trebuie evaluate în temeiul articolului 101 alineatul (3) și prin comparare cu efectele negative asupra concurenței. De exemplu, în cazul în care regruparea de tehnologii include tehnologii neesențiale, dar îndeplinește toate celelalte condiții pentru zona de securitate prevăzută la punctul (285), în cazul în care există motive favorabile concurenței pentru includerea în regrupare a brevetelor neesențiale [a se vedea punctul (288) din prezentele orientări] și licențiații au posibilitatea de a obține o licență doar pentru o parte a pachetului, cu reducerea corespunzătoare a redevențelor [a se vedea punctul (288)], este foarte probabil să fie îndeplinite condițiile de la articolul 101 alineatul (3).

4.4.2. **Evaluarea restricțiilor individuale în acordurile dintre regrupare și licențiații acesteia**

(290) Dacă acordul de constituire a unei regrupări de tehnologii nu încalcă articolul 101 din tratat, următorul pas este evaluarea impactului asupra concurenței al acordurilor de licență încheiate între regrupare și licențiații acesteia. Condițiile în care se acordă aceste licențe pot să intre în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1). Prezenta secțiune se referă la un anumit număr de restricții care se regăsesc adesea în acordurile de licență aferente regrupărilor de tehnologii și care trebuie evaluate în contextul global al regrupării. În general, Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie nu se aplică acordurilor de licență încheiate între regrupare și licențiați terți [a se vedea punctul ((269)) din prezentele orientări]. Prezenta secțiune se ocupă, prin urmare, de evaluarea individuală a problemelor legate de acordarea licențelor care sunt specifice licențelor în contextul regrupărilor tehnologice.

(291) La evaluarea acordurilor de transfer de tehnologie dintre regrupare și licențiații acesteia, Comisia se va orienta după următoarele principii majore:

(a) cu cât este mai puternică poziția pe piață a regrupării, cu atât este mai mare riscul unor efecte anticoncurențiale;

(b) cu cât este mai puternică poziția de piață a regrupării, cu atât mai probabil este ca acordul de a nu da licențe tuturor licențiaților potențiali sau de a acorda licențe în condiții discriminatorii să constituie o încălcare a articolului 101 din tratat;

(c) acordurile de regrupare nu ar trebui să excludă pe nedrept tehnologiile care aparțin terților sau să limiteze crearea unor regrupări alternative;

(d) acordurile nu ar trebui să conțină niciuna dintre restricțiile grave enumerate la articolul 4 din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie (a se vedea secțiunea 3.4 din prezentele orientări).

(292) Întreprinderile care încheie un acord de regrupare de tehnologii compatibil cu articolul 101 din tratat sunt, în mod normal, libere să negocieze și să stabilească redevențele pentru pachetul de tehnologii în cauză (cu respectarea oricărui angajament existent de a acorda licențe în condiții FRAND), precum și partea fiecăreia dintre aceste tehnologii în redevențele globale, înainte sau după stabilirea standardului. Un astfel de acord este inerent înființării regrupării și nu poate fi considerat în sine ca reprezentând o restrângere a concurenței. În anumite situații, poate fi mai eficient să se convină asupra redevențelor regrupării înainte de a stabili standardul, pentru a evita ca procesul de stabilire a standardului să majoreze rata redevențelor prin conferirea unei puteri de piață semnificative uneia sau mai multor tehnologii esențiale. Cu toate acestea, licențiații trebuie să rămână liberi să decidă prețurile produselor fabricate sub licență.

(293) Atunci când tehnologiile regrupate dețin o poziție dominantă pe piață, redevențele și celelalte condiții de acordare a licențelor trebuie să fie neexcesive și nediscriminatorii, iar licențele trebuie să fie neexclusive ([126]). Aceste condiții trebuie îndeplinite pentru a garanta că acordul rămâne deschis și nu conduce la excludere și la alte efecte anticoncurențiale pe piețele din aval. Cu toate acestea, nu se exclude aplicarea de rate de redevențe diferite pentru utilizări diferite. Aplicarea redevențelor diferite pe diferite piețe ale produselor nu se consideră, în general, o restrângere a concurenței; în schimb, nu trebuie să existe nici o discriminare în interiorul piețelor produsului. În particular, tratamentul aplicat licențiaților din regrupare nu trebuie să depindă de faptul că aceștia sunt sau nu și licențiatori. De aceea, Comisia examinează dacă licențiatorii și licențiații sunt supuși acelorași obligații legate de plata redevențelor.

(294) Licențiatorii și licențiații trebuie să fie liberi să dezvolte produse și standarde concurente. Aceștia trebuie să fie de asemenea liberi să acorde și să obțină licențe în afara regrupării. Aceste cerințe sunt necesare pentru a limita riscul de excludere a tehnologiilor terțe de pe piață și a asigura că acordul de regrupare nu limitează inovarea și nu împiedică crearea de soluții tehnologice concurente. Atunci când o tehnologie regrupată este inclusă într-un standard industrial *de facto* și părțile sunt supuse obligațiilor de neconcurență, acordul de regrupare riscă în special să împiedice dezvoltarea tehnologiilor și a standardelor noi și îmbunătățite.

([126]) Cu toate acestea, în cazul în care un acord de regrupare de tehnologii nu deține putere de piață, acordarea de licențe din regrupare, în mod normal, nu va restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) chiar și în cazul în care aceste condiții nu sunt îndeplinite.

(295) Obligațiile de retrocesiune ar trebui să fie neexclusive și limitate la dezvoltări esențiale sau importante pentru utilizarea tehnologiilor regrupate. Părțile la acord pot așadar să profite și să beneficieze de îmbunătățirile aduse tehnologiilor regrupate. Este legitim ca părțile la acordul de regrupare să se asigure că exploatarea tehnologiilor regrupate nu poate fi împiedicată de licențiați, inclusiv subcontractanți care acționează pe baza unei licențe acordate de licențiat și care dețin sau se pregătesc să obțină tehnologii esențiale.

(296) Unul dintre aceste riscuri este acela că regrupările de tehnologii pot proteja drepturi nevalabile asupra unei tehnologii. Regruparea poate crește costurile și reduce probabilitatea unei contestații căreia să i se dea câștig de cauză. Aceasta poate eșua dacă un singur brevet din regrupare este valabil. Protecția brevetelor nevalabile din cadrul regrupării poate constrânge licențiații să plătească redevențe mai mari și poate să împiedice inovarea în domeniul reglementat de brevetul nevalabil. În acest context, este foarte probabil ca clauzele de necontestare, inclusiv clauzele de reziliere ([127]) dintr-un acord de transfer de tehnologie încheiat între o regrupare și terți să intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat.

4.5. *Grupuri de negociere pentru acordarea de licențe*

4.5.1. **Introducere**

(297) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe reprezintă mecanisme prin care licențiații potențiali (în calitate de promotori de tehnologie) convin să negocieze în comun condițiile acordurilor de transfer de tehnologie. Îndrumările din prezenta secțiune se aplică grupurilor de negociere pentru acordarea de licențe în măsura în care acestea vizează negocierea condițiilor acordurilor de transfer de tehnologie astfel cum sunt definite la articolul 1 alineatul (1) punctul (c) din Regulamentul de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie. Prezentele îndrumări se aplică:

(a) indiferent de forma juridică a grupului de negociere pentru acordarea de licențe (de exemplu, indiferent dacă acesta are forma unui simplu acord sau îmbracă forma unei entități juridice distincte);

(b) indiferent dacă membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe sunt sau nu întreprinderi concurente pe piețele din aval ale produsului;

(c) indiferent dacă contrapartea grupului de negociere pentru acordarea de licențe este un titular individual al dreptului asupra tehnologiei, o regrupare de tehnologii sau o platformă intermediară ([128]).

(298) În cazul în care negocierile dintre grupul de negociere pentru acordarea de licențe și un titular al dreptului asupra tehnologiei conduc la o versiune convenită a condițiilor de acordare a licențelor, toate acordurile de transfer de tehnologie încheiate în baza acestor condiții între titularul dreptului și membrii individuali ai grupului de negociere pentru acordarea de licențe trebuie să fie evaluate, după caz, în temeiul Regulamentului de exceptare pe categorii a acordurilor de transfer de tehnologie sau al capitolului 4 din prezentelor orientări.

(299) Capitolul 4 din Orientările privind acordurile orizontale (achiziții în comun) nu se aplică grupurilor de negociere pentru acordarea de licențe care sunt reglementate prin prezentele orientări. Prezentele orientări nu aduc atingere aplicării articolului 102 din tratat.

Posibilele efecte favorabile concurenței ale grupurilor de negociere pentru acordarea de licențe

(300) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot facilita acordarea de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii prin:

(a) reducerea numărului de sesiuni individuale de negociere între titularii dreptului asupra tehnologiei și promotorii de tehnologie, ceea ce conduce la reducerea costurilor tranzacțiilor pentru acordarea de licențe;

(b) punerea în comun a expertizei promotorilor de tehnologie, de exemplu, în ceea ce privește valabilitatea și valoarea drepturilor asupra unei tehnologii, promovând astfel negocieri derulate în cunoștință de cauză;

(c) contribuții la abordarea problematicii dezavantajului aferent poziționării ca primă întreprindere care acționează pe piața în cauză, și anume a cazurilor în care promotorii de tehnologie nu sunt dispuși să negocieze un acord de transfer de tehnologie înainte să fi procedat în acest sens concurenții lor ([129]).

([127]) A se vedea secțiunea 3.5 din prezentele orientări.

([128]) Cu excepția cazului în care se prevede altfel, trimiterile din prezenta secțiune la termenul „titular al dreptului asupra tehnologiei" include titularii individuali ai drepturilor, regrupările de tehnologii și platformele individuale.

([129]) Orientările din prezenta secțiune nu aduc atingere obligațiilor care decurg din dreptul proprietății intelectuale pentru ca promotorii de tehnologie să obțină licențe în vederea exploatării drepturilor asupra unei tehnologii.

Posibilele efecte anticoncurențiale ale grupurilor de negociere pentru acordarea de licențe

(301) Printre posibilele efecte anticoncurențiale ale grupurilor de negociere pentru acordarea de licențe se numără:

(a) crearea unei puteri de negociere excesive pentru promotorii de tehnologie participanți, care le permite acestora să constrângă titularii dreptului asupra tehnologiei să accepte condiții de acordare a licențelor suboptimale din punct de vedere concurențial (inferioare FRAND în cazul brevetelor esențiale pentru un standard), fapt care poate conduce la suprimarea inovării de către titularii dreptului asupra tehnologiei ([130]);

(b) schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial între promotorii de tehnologie concurenți, ceea ce poate conduce la reducerea nivelului de incertitudine strategică, contrar principiului conform căruia fiecare întreprindere trebuie să își stabilească în mod independent comportamentul pe piață;

(c) similitudine sporită a costurilor în rândul promotorilor de tehnologie concurenți, ceea ce poate facilita coordonarea pe piețele din aval ale produsului;

(d) coluziunea dintre promotorii participanți pe piețele din aval ale produsului ([131]);

(e) excluderea promotorilor concurenți de pe piața din aval a produsului ([132]).

4.5.2. **Evaluarea în temeiul articolului 101 alineatul (1) din tratat**

Principalele preocupări legate de concurență

(302) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe formate din concurenți reali sau potențiali pot conduce la restrângeri ale concurenței pe piețele din amonte pentru acordarea de licențe asupra unei tehnologii și/sau pe piața din aval a produsului, această situație având drept rezultat reducerea inovării, calității și varietății produselor și a producției, creșterea prețurilor, alocarea piețelor, excluderi anticoncurențiale ale altor promotori de tehnologie.

Restrângeri ale concurenței prin obiect

(303) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe care funcționează în condiții de transparență în raport cu titularii drepturilor asupra tehnologiei și care se limitează la negocierea în comun a condițiilor acordurilor de transfer de tehnologie nu restrâng, în general, concurența prin obiect.

(304) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe se pot diferenția de cartelurile de cumpărători, și anume acorduri sau practici concertate între doi sau mai mulți cumpărători ([133]) care, în afara mecanismului de achiziții în comun care interacționează în mod colectiv cu furnizorii în numele membrilor săi: (i) coordonează comportamentul individual al cumpărătorilor pe piața achizițiilor; (ii) influențează parametrii relevanți ai concurenței dintre aceștia sau (iii) angajează schimburi de informații sensibile din punct de vedere comercial între cumpărători, în legătură cu intențiile lor de achiziție sau negocierile pe care le poartă cu furnizorii ([134]). În contextul acordării de licențe pentru drepturi asupra unei tehnologii, o astfel de coordonare a comportamentului cumpărătorilor ar putea lua, în special, forma unei acțiuni de rezistență coordonată, și anume refuzul promotorilor de tehnologie sau întârzieri nejustificate din partea acestora cu privire la negocierea sau încheierea de acorduri de transfer de tehnologie sau neacceptarea unor condiții rezonabile de acordare a licențelor.

(305) În cazul în care promotorii de tehnologie tratează individual cu titularii drepturilor asupra tehnologiei (adică nu participă la negocieri comune cu titularii drepturilor asupra tehnologiei), fiecare promotor trebuie să decidă în mod independent asupra propriei strategii în materie de acordare de licențe și promotorii nu trebuie, prin acorduri sau practici concertate, să elimine incertitudinea strategică din rândurile lor cu privire la comportamentul lor viitor pe piață. În special, promotorii de tehnologie nu trebuie, înainte de a se angaja în negocieri individuale referitoare la acordarea de licențe cu titularii drepturilor asupra tehnologiei, să încerce să fixeze între ei una sau mai multe dintre condițiile acordului de transfer de tehnologie (de exemplu, domeniul de aplicare sau domeniul de utilizare al licenței pentru tehnologie, taxa de licență, identitatea licențiatorului sau durata licenței).

([130]) În special, membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe se pot implica în acțiuni de rezistență coordonată, adică pot refuza să negocieze sau să încheie acorduri de transfer de tehnologie ori pot cauza întârzieri nejustificate.

([131]) A se vedea, de asemenea, punctul (308).

([132]) A se vedea, de asemenea, punctul (309).

([133]) A se vedea, de asemenea, punctele 279-281 din Orientările privind acordurile orizontale. Trimiterile de la punctele (304) to (306) din prezentele orientări la „cumpărători” includ, prin analogie, licențiații potențiali ai dreptului asupra tehnologiei.

([134]) A se vedea capitolul 6 referitor la schimburile de informații din Orientările privind acordurile orizontale și, în special, secțiunea 6.2.6, care se aplică, de asemenea, schimburilor de informații sensibile din punct de vedere comercial între cumpărători.

(306) Cartelurile de cumpărători, prin natura lor, prezintă un nivel suficient de nocivitate pentru concurență, astfel încât nu este necesară evaluarea efectelor acestora asupra pieței ([135])). Prin urmare, acestea reprezintă o restrângere a concurenței prin obiect, în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat. În consecință, în scopul evaluării unui cartel de cumpărători nu este necesar să se definească piața (piețele) relevantă (relevante), nici să se evalueze poziția de piață a cumpărătorilor participanți pe piața din amonte a achizițiilor și nici să se stabilească dacă acestea concurează pe piețele achizițiilor din aval.

(307) Conform factorilor prezentați în continuare, este mult mai puțin probabil ca un grup de negociere pentru acordarea de licențe să se califice drept cartel de cumpărători:

(a) Grupul de negociere pentru acordarea de licențe precizează în mod clar titularilor drepturilor asupra tehnologiei că poartă negocieri în numele membrilor săi, cu scopul ca aceștia să încheie acorduri de transfer de tehnologie cu respectarea condițiilor convenite prin negocieri comune. Acest lucru nu impune grupului de negociere pentru acordarea de licențe să comunice în mod sistematic titularului dreptului asupra tehnologiei identitatea fiecărui membru, mai ales având în vedere că structura grupului de negociere pentru acordarea de licențe se schimbă frecvent ([136]). Cu toate acestea, nu este responsabilitatea titularilor drepturilor asupra tehnologiei să facă demersuri pentru a afla despre existența unui grup de negociere pentru acordarea de licențe, de exemplu, prin terți sau articole de presă. Acestea fiind spuse, secretul nu constituie o cerință pentru constituirea unui cartel al cumpărătorilor ([137]).

(b) Membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe au definit forma, domeniul de aplicare și modul de funcționare al cooperării prin intermediul unui acord scris, astfel încât conformitatea sa cu articolul 101 să poată fi verificată *ex post* și comparată cu funcționarea reală a grupului de negociere pentru acordarea de licențe. Cu toate acestea, un astfel de acord scris nu poate, în sine, să protejeze grupul de negociere pentru acordarea de licențe împotriva aplicării dreptului concurenței.

(308) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot, de asemenea, să contribuie la un cartel al vânzătorilor sau sa acționeze ca instrument de colaborare cu un astfel de cartel, care reprezintă o înțelegere între concurenți având ca obiect fixarea prețurilor de vânzare, limitarea producției sau împărțirea piețelor și a clienților pe piețele in aval ale produsului. În acest caz, grupul de negociere pentru acordarea de licențe poate fi evaluat împreună cu cartelul pe piața din aval a produsului.

(309) Un grup de negociere pentru acordarea de licențe care intenționează să excludă de pe piețele din aval a produsului concurenți reali sau potențiali, membri ai grupului de negociere pentru acordarea de licențe, reprezintă o formă de boicot orizontal, ceea ce constituie o restrângere a concurenței prin obiect.

(310) Un grup de negociere pentru acordarea de licențe poate conduce la schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial între membrii de negociere pentru acordarea de licențe, care pot fi concurenți. Cazul în care un astfel de schimb nu este necesar în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a grupului de negociere pentru acordarea de licențe și nici proporțional cu obiectivele urmărite de acesta, poate constitui restrângere a concurenței prin obiect.

Efecte restrictive asupra concurenței

(311) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe prin intermediul cărora promotorii de tehnologie interacționează la nivel colectiv cu titularii dreptului asupra tehnologiei trebuie să fie evaluate în contextul lor juridic și economic, ținând seama de efectele reale și posibile ale acestora asupra concurenței. Evaluarea trebuie să vizeze efectele restrictive posibile pe piețele relevante ale tehnologiei, în cazul în care grupul de negociere pentru acordarea de licențe interacționează cu titulari ai drepturilor asupra tehnologiei și pe piața relevantă a produsului, în cazul în care membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe concurează în calitate de furnizori. În cadrul acestei evaluări, Comisia va compara efectele reale sau posibile ale grupului de negociere pentru acordarea de licențe pe piețele menționate, cu situația care s-ar înregistra în cazul în care respectivul grup de negociere pentru acordarea de licențe nu ar exista.

(312) În general, este mai puțin probabil ca grupurile de negociere pentru acordarea de licențe să genereze probleme de concurență în cazul în care membrii nu dispun de putere de piață pe piețele relevante de acordare a licențelor pentru tehnologie sau pe piața relevantă a produsului.

([135]) Hotărârea Tribunalului din 7 noiembrie 2019, Campine, T-240/17, ECLI:EU:T:2019:778, punctul 297; a se vedea, de asemenea, Hotărârea Curții din 4 iunie 2009, T-Mobile Netherlands și alții, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, punctul 37; hotărârea Tribunalului de Primă Instanță din 13 decembrie 2006, French Beef, cauzele conexate T-217/03 și T-245/03, ECLI:EU:T:2006:391, punctul 83 și următoarele.

([136]) În general, va fi în interesul unui grup de negociere pentru acordarea de licențe să comunice titularilor drepturilor asupra tehnologiei informații suficiente cu privire la identitatea membrilor săi, pentru a permite titularului dreptului asupra tehnologiei să ia decizii în cunoștință de cauză cu privire la dorința de a negocia sau nu cu grupul de negociere pentru acordarea de licențe.

([137]) Comisia a aplicat sancțiuni cartelurilor de cumpărători care nu au funcționat în întregime în secret, dar care cel puțin și-au început activitățile într-un mod relativ transparent. A se vedea Decizia Comisiei 2003/600/CE din 2 aprilie 2003 în legătură cu o procedură în temeiul articolului 81 din Tratatul CE (cazul COMP/C.38.279/F3 French beef) (JO L 209, 19.8.2003, p. 12, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2003/600/oj).

(313) Este posibil ca anumite restricții convenite între membrii unui grup de negociere pentru acordarea de licențe să nu intre sub incidența articolului 101 alineatul (1) în cazul în care acestea sunt necesare în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a grupului de negociere pentru acordarea de licențe și proporționale cu obiectivele urmărite de acesta ([138]).

Piețe relevante

(314) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot aduce atingere concurenței pe piețele de acordare a licențelor asupra unei tehnologii din amonte, și anume pe piețele pe care membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe negociază în comun cu titularii drepturilor asupra tehnologiei, dar și pe piețele din aval ale produsului, și anume pe piețele unde membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe activează ca furnizori.

(315) Definiția piețelor tehnologiilor relevante respectă principiile stabilite în Comunicarea privind definirea pieței și se bazează pe conceptul de substituibilitate în scopul identificării de restricții în domeniul concurenței. Întrucât negocierea licențelor de către promotorii de tehnologie este o formă de achiziție, evaluarea substituibilității se axează mai degrabă pe alternativele disponibile furnizorilor tehnologiei decât pe alternativele aflate la dispoziția promotorilor. Cu alte cuvinte, alternativele aflate la dispoziția titularilor drepturilor asupra tehnologiei sunt determinante pentru identificarea restricțiilor privind concurența impuse asupra membrilor grupului de negociere pentru acordarea de licențe. Aceste alternative pot fi analizate, de exemplu, prin examinarea reacției probabile a titularilor drepturilor asupra tehnologiei la o scădere mică, dar permanentă, a prețului oferit pentru tehnologiile acestora. Odată definită piața relevantă, cota de piață a membrilor grupului de negociere pentru acordarea de licențe poate fi calculată pe baza valorii sau volumului achizițiilor de licențe efectuate de aceștia cu privire la tehnologia relevantă, ca pondere din totalul vânzărilor pe piața relevantă de acordare a licențelor pentru tehnologie.

(316) În cazul în care membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe sunt concurenți reali sau potențiali pe piața din aval a produsului, și aceste piețe sunt relevante pentru evaluare. Piețele relevante ale produsului sunt definite utilizând metodologia descrisă în Comunicarea privind definirea pieței.

Puterea de piață

(317) Nu există un prag absolut deasupra căruia se poate presupune că membrii unui grup de negociere pentru acordarea de licențe au putere de piață, astfel încât să existe o probabilitate mare ca grupul de negociere pentru acordarea de licențe să conducă la efecte restrictive asupra concurenței în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat. Cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, este puțin probabil ca membrii unui grup de negociere pentru acordarea de licențe să aibă putere de piață în cazul în care cota lor combinată din cererea pe piețele relevante ale tehnologiei nu depășește 15 %, iar cota lor combinată din oferta pe piețele relevante ale produsului nu depășește 15 %.

(318) O cotă de piață deasupra pragului pe una dintre piețe sau pe ambele nu indică, în sine, că grupul de negociere pentru acordarea de licențe poate duce la efecte restrictive asupra concurenței. Un grup de negociere pentru acordarea de licențe cu o cotă de piață cumulată care depășește acest prag impune o evaluare detaliată a efectelor cauzate de grup pe piețele relevante, ținând seama de factori precum caracteristicile și poziția de piață a membrilor grupului de negociere pentru acordarea de licențe, concentrarea pieței, apropierea de concurență, posibila existență a unor legături contractuale sau de altă natură între membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe și alți promotori ai tehnologiilor în cauză, natura tehnologiilor afectate de grupul de negociere pentru acordarea de licențe, normele de funcționare a grupului de negociere pentru acordarea de licențe (inclusiv, de exemplu, posibilitatea ca membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe să dispună de libertatea de a negocia și de a încheia acorduri cu titulari ai drepturilor asupra tehnologiei din afara grupului de negociere pentru acordarea de licențe), precum și posibila putere de contracarare a titularilor drepturilor asupra tehnologiei și a clienților de pe piețele din aval.

Efecte asupra piețelor tehnologiilor

(319) În cazul în care membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe dețin o cotă cumulată ridicată din cererea pe piețele relevante ale tehnologiilor, grupul de negociere pentru acordarea de licențe le poate permite să își exercite puterea de cumpărare în comun. Acest lucru poate conduce la efecte restrictive asupra concurenței pe piețele relevante ale tehnologiei, de exemplu, prin reducerea motivației titularilor drepturilor asupra tehnologiei de a efectua investiții în cercetare și dezvoltare. Riscul aferent unor astfel de efecte negative este mai mare în cazul în care grupul de negociere pentru acordarea de licențe interacționează cu titulari ai drepturilor asupra tehnologiei care nu dispun de putere de negociere de contracarare sau în cazul în care membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe întreprind acțiuni coordonate având ca obiect restrângerea libertății titularului dreptului

([138]) A se vedea punctul (19) referitor la conceptul de restricții accesorii.

asupra tehnologiei de a decide dacă dorește sau nu să negocieze cu grupul de negociere pentru acordarea de licențe, de exemplu, prin prezentarea unor refuzuri coordonate de a negocia sau de a încheia acorduri de transfer de tehnologie. În schimb, aceste efecte negative sunt mai puțin probabile în cazul în care titularii drepturilor asupra tehnologiei au putere de negociere de contracarare. Acesta poate fi cazul, de exemplu, atunci când tehnologiile relevante sunt esențiale pentru un standard adoptat pe scară largă pe pieţele din aval ale produsului sau pentru care nu există un substitut; atunci când există foarte puțini licențiatori care dețin portofolii ample de drepturi asupra unei tehnologii sau atunci când grupul de negociere pentru acordarea de licențe negociază cu o regrupare de tehnologii.

(320) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot fi utilizate, de asemenea, pentru excluderea promotorilor de tehnologie concurenți de pe pieţele tehnologiilor și, astfel, pentru a restrânge concurența pe pieţele din aval ale produsului. De exemplu, un grup de negociere pentru acordarea de licențe poate restrânge capacitatea titularilor drepturilor asupra tehnologiei de a încheia acorduri de transfer de tehnologie cu promotorii care nu sunt membri ai grupului de negociere pentru acordarea de licențe sau poate impune restricții asupra condițiilor acestor acorduri. Problemele de excludere sunt mai puțin probabile atunci când: (i) participarea la grupul de negociere pentru acordarea de licențe este deschisă tuturor promotorilor de tehnologie care îndeplinesc criterii obiective și nediscriminatorii, (ii) normele de funcționare a grupului de negociere pentru acordarea de licențe nu fac discriminări între membri și (iii) grupul de negociere pentru acordarea de licențe nu restrânge capacitatea titularilor drepturilor asupra tehnologiei de a încheia acorduri de transfer de tehnologie cu promotori concurenți sau de a impune restricții asupra condițiilor acestor acorduri.

Efecte asupra pieţelor din aval ale produsului

(321) În cazul în care membrii unui grup de negociere pentru acordarea de licențe nu sunt concurenți reali sau potențiali pe pieţele din aval ale produsului sau nu au putere de piață pe aceste pieţe, este puțin probabil ca grupul de negociere pentru acordarea de licențe să genereze efecte restrictive asupra concurenței pe pieţele din aval.

(322) În cazul în care membrii unui grup de negociere pentru acordarea de licențe sunt concurenți reali sau potențiali pe piața din aval a produsului, grupul de negociere pentru acordarea de licențe poate facilita coordonarea comportamentului membrilor pe pieţele din aval ([139]). Riscul aferent acestei coordonări este mai ridicat atunci când: (i) structura pieţelor din aval ale produsului favorizează coluziunea (de exemplu, piața este concentrată și prezintă un grad semnificativ de transparență) sau (ii) membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe dețin o cotă de piață ridicată pe pieţele din aval ale produsului.

(323) De asemenea, grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot facilita coluziunea între membrii lor în cazul în care grupul de negociere pentru acordarea de licențe conduce la un grad ridicat de similitudine a costurilor (în special costuri variabile) între membri, cu condiția ca membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe care au putere de piață pe pieţele relevante din aval ale produsului și caracteristicile pieței să favorizeze coordonarea.

(324) Instituirea unui grup de negociere pentru acordarea de licențe poate conduce la schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial între membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe, de exemplu, cu privire la condițiile în care aceștia ar fi dispuși să încheie acorduri de transfer de tehnologie. În cazul care grupul de negociere pentru acordarea de licențe în sine nu intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat ca urmare a faptului că are efecte neutre sau pozitive asupra concurenței, un schimb de informații care este necesar în mod obiectiv pentru punerea în aplicare a grupului de negociere pentru acordarea de licențe și proporțional cu obiectivele urmărite de acesta nu intră sub incidența acestei interdicții ([140]).

(325) Schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial poate facilita coordonarea în raport cu prețurile de vânzare și cu producția, conducând așadar la o producție coluzivă pe pieţele din aval ale produsului. Pentru a reduce la minimum riscul schimburilor inutile de informații sensibile din punct de vedere comercial, grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot recurge la utilizarea de echipe autorizate, manageri independenți sau alte garanții, de exemplu, pentru a se asigura că informațiile sensibile din punct de vedere comercial sunt partajate în rândul membrilor grupului de negociere pentru acordarea de licențe în formă anonimizată și/sau agregată. De asemenea, se pot institui garanții care să asigure că informațiile sensibile din punct de vedere comercial nu sunt partajate cu alte grupuri de negociere pentru acordarea de licențe, de exemplu, în cazurile în care membrii participă la cel puțin un grup de negociere pentru acordarea de licențe.

([139]) A se vedea, de asemenea, punctul (308) referitor la posibilitatea ca grupurile de negociere pentru acordarea de licențe să fie folosite ca un instrument de implicare într-un cartel al vânzătorilor pe pieţele din aval ale produsului.

([140]) Hotărârea Curții din 11 septembrie 2014, MasterCard/Comisia, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, punctul 89. A se vedea, de asemenea, punctul 369 din Orientările privind acordurile orizontale.

Zona de securitate

(326) Este puțin probabil, în general, ca grupurile de negociere pentru acordarea de licențe care nu implică restrângeri ale concurenței prin obiect și care îndeplinesc toate condițiile enumerate în continuare, să restrângă concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat, fiind susceptibile să îndeplinească condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3):

(a) participarea la grupul de negociere pentru acordarea de licențe este deschisă tuturor promotorilor de tehnologie care îndeplinesc criterii obiective și nediscriminatorii;

(b) grupul de negociere pentru acordarea de licențe comunică titularilor drepturilor asupra tehnologiei normele sale de funcționare și faptul că negociază în numele membrilor săi;

(c) activitatea grupului de negociere pentru acordarea de licențe se limitează la negocierea în comun a condițiilor acordurilor de transfer de tehnologie;

(d) membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe nu fac schimb de informații sensibile din punct de vedere comercial, altele decât informațiile care sunt necesare în mod obiectiv și sunt proporționale cu derularea în comun a negocierilor prin intermediul de grupului negociere pentru acordarea de licențe;

(e) membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe nu participă la comportamente coordonate, inclusiv acțiuni de rezistență coordonată, care au drept obiectiv limitarea libertății titularilor drepturilor asupra tehnologiei de a decide dacă doresc sau nu să participe sau să pună capăt negocierilor cu grupul de negociere pentru acordarea de licențe sau a libertății membrilor grupului de negociere pentru acordarea de licențe de a negocia și de a încheia acorduri bilaterale cu titularii drepturilor asupra tehnologiei, fără a aduce atingere posibilității ca membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe să convină că nu vor negocia bilateral și nu vor încheia acorduri de transfer de tehnologie cu un titular al dreptului asupra tehnologiei pe parcursul negocierilor dintre titularul respectiv al dreptului asupra tehnologiei și grupul de negociere pentru acordarea de licențe, cu condiția ca durata acestei restricții să nu depășească 6 luni;

(f) grupul de negociere pentru acordarea de licențe și orice acord de transfer de tehnologie negociat prin intermediul grupului de negociere pentru acordarea de licențe nu restrâng capacitatea titularilor drepturilor asupra tehnologiei de a încheia acorduri de transfer de tehnologie cu terți sau de a impune restricții asupra condițiilor acestor acorduri;

(g) taxele de licență datorate în baza acordurilor de transfer de tehnologie negociate prin intermediul grupului de negociere pentru acordarea de licențe nu depășesc 10 % din prețul de vânzare a produselor care încorporează tehnologia care face obiectul licenței.

(327) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe care nu îndeplinesc condițiile de mai sus necesită o evaluare individuală în temeiul articolului 101 din tratat. Nu există o prezumție că aceste grupuri de negociere pentru acordarea de licențe restrâng concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) sau că nu îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3).

4.5.3. **Evaluare în temeiul articolului 101 alineatul (3) din tratat**

(328) În cazul în care un grup de negociere pentru acordarea de licențe restrânge concurența în sensul articolului 101 alineatul (1) din tratat, este necesar să se evalueze dacă grupul de negociere pentru acordarea de licențe generează creșteri ale eficienței care îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3).

Creșterea eficienței

(329) Grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot genera creșteri ale eficienței. În special, acestea pot reduce costurile tranzacțiilor pentru acordarea de licențe atât pentru promotorii de tehnologie, cât și pentru titularii drepturilor asupra tehnologiei, în special prin eliminarea necesității participării fiecărui membru al grupului de negociere pentru acordarea de licențe la negocieri bilaterale pentru acordarea de licențe cu un anumit titular al dreptului asupra tehnologiei. Prin punerea în comun a expertizei promotorilor de tehnologie, grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot reduce asimetriile în materie de informații dintre promotorii de tehnologie și titulari, ceea ce va duce la negocieri derulate în cunoștință de cauză, inclusiv referitoare la stabilirea sau nu a condițiilor propuse pentru acordarea de licențe conform FRAND. De asemenea, grupurile de negociere pentru acordarea de licențe pot aborda problematica dezavantajului aferent poziționării ca primă întreprindere care acționează pe piață, și anume a situației în care promotorii de tehnologie pot să nu fie dispuși să încheie un acord de transfer de tehnologie înainte să fi procedat astfel concurenții lor. Aceste creșteri ale eficienței pot conduce la încheierea unui număr mai mare de acorduri de transfer de tehnologie și, prin urmare, la o diseminare mai amplă a tehnologiei. Se poate preconiza că acest lucru, la rândul său, va conduce la sporirea inovării pe piață, în beneficiul consumatorilor.

Caracterul indispensabil

(330) Restricțiile care depășesc ceea ce este necesar pentru a realiza creșterea eficienței generată de un grup de negociere pentru acordarea de licențe nu îndeplinesc criteriile prevăzute la articolul 101 alineatul (3). De exemplu, în scopul reducerii costurilor tranzacțiilor pentru acordarea de licențe, faptul că un grup de negociere pentru acordarea de licențe impune unui titular al dreptului asupra tehnologiei să nu ofere terților condiții mai favorabile pentru acordarea de licențe nu reprezintă o acțiune cu caracter indispensabil.

Transferarea către consumatori

(331) Creșterile de eficiență obținute prin restricții indispensabile trebuie transferate către consumatori, în așa măsură încât să compenseze eventualele efecte restrictive asupra concurenței cauzate de grupul de negociere pentru acordarea de licențe. De exemplu, reducerile taxelor de licență pentru tehnologie pot fi transferate sub forma unor prețuri de vânzare mai mici pe piețele din aval ale produselor. Transferarea către consumatori este mai probabilă în cazul în care membrii grupului de negociere pentru acordarea de licențe nu au putere de piață pe piețele din aval ale produsului.

Interzicerea eliminării concurenței

(332) Condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat nu vor fi îndeplinite dacă grupul de negociere pentru acordarea de licențe le permite părților să elimine concurența pentru o parte semnificativă a produselor în cauză. Această condiție se aplică atât pe piețele relevante ale tehnologiei, cât și pe piețele relevante ale produsului. Cotele de piață ridicate reprezintă un indiciu al faptului că este posibil ca această condiție să nu fie îndeplinită.