FIXAREA PREȚURILOR ÎN ACORDURILE VERTICALE

PRICE FIXING IN VERTICAL AGREEMENTS

CZU: 338.534:339.187.4

Ana GALUȘ
Universitatea de Stat din Moldova
ORCID 0009-0002-8141-6181,
E-mail: ana.galus@gmail.com

Rezumat. *Acordurile verticale anticoncurențiale pot lua diferite forme. Un tip de acord vertical anticoncurențial care nu beneficiază de excepții (decât de posibilitatea de a demonstra aplicarea excepției individuale) și reprezintă o restricție gravă a concurenței o constituie fixarea prețurilor în relația furnizor-distribuitor. Aceasta poate avea loc în mod direct sau indirect, fiind permise doar recomandarea prețurilor sau stabilirea prețurilor maxime. Practica decizională a autorității de concurență din Republica Moldova a constatat unele astfel de acorduri de fixare a prețurilor pe piața telecomunicațiilor și pe piața retail-ului în supermarketuri.*

Cuvinte-cheie: *Concurență, acord vertical, acord vertical anticoncurențial, fixarea prețurilor, fixarea directă a prețurilor, fixarea indirectă a prețurilor, prețuri maxime, prețuri recomandate.*

Abstract. *Anti-competitive vertical agreements can take many forms. One type of anti-competitive vertical agreement that does not benefit from exemptions (except for the possibility of proving the application of an individual exemption) and constitutes a serious restriction of competition is price fixing in the supplier-distributor relationship. This can take place either directly or indirectly, with only price recommendations or maximum price setting being permitted. The decision-making practice of the competition authority in the Republic of Moldova has identified some such price-fixing agreements in the telecommunications market and in the supermarket retail market.*

Keywords: *Competition, vertical agreement, vertical anticompetitive agreement, price fixing, direct price fixing, indirect price fixing, maximum prices, recommended prices.*

Introducere

Fixarea prețurilor de revânzare reprezintă o restricție verticală gravă, având potențialul unui impact profund asupra concurenței pe piață. În esență, această practică se referă la situația în care un producător sau furnizor impune prețul la care un distribuitor vinde produsele către consumatorul final. Deși, la prima vedere, ar putea părea o simplă strategie comercială, fixarea prețurilor de revânzare poate duce la consecințe negative, cum ar fi eliminarea concurenței la nivel de preț, creșterea artificială a prețurilor pentru consumatori și, implicit, reducerea bunăstării acestora.

În Republica Moldova, cadrul legal privind concurența, instituit în principal prin Legea concurenței nr. 183 din 11.07.2012 [9], interzice astfel de practici.

Cu toate acestea, există multiple provocări în identificarea, investigarea și sancționarea acestor acorduri, dată fiind complexitatea relațiilor comerciale verticale.

Fixarea prețurilor în acordurile verticale ca formă de restricție gravă

Conform celor expuse în literatura de specialitate [2, p. 765], un producător (sau un furnizor de servicii) nu este preocupat numai de producere, ci trebuie să planifice și distribuția produsului sau serviciului. De obicei, producătorii vor dori să minimizeze costurile aferente producerii și să se asigure că produsele vor fi distribuite clienților în modul cel mai eficient. La general, producătorii pot distribui ei înșiși produsele sau pot delega această sarcină unui terț [2, p. 768]. Relația cu terțul distribuitor va constitui o relație pe verticală, iar acordul dintre cei doi va constitui un acord vertical.

Legea concurenței a Republicii Moldova definește acordul vertical drept un „acord sau practică concertată convenit(ă) între două sau mai multe întreprinderi independente ce acționează fiecare, în sensul acordului sau al practicii concertate, la niveluri diferite ale lanțului de producție sau de distribuție, care se referă la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite produse" (art. 4).

Art. 1736 al Codului civil al Republicii Moldova [7] definește contractul de distribuție drept acel contract prin care o parte (furnizor) se obligă să furnizeze celeilalte părți (distribuitor) produse, în mod continuu, iar distribuitorul se obligă să cumpere produsele date sau să le ia și să plătească pentru ele și să le furnizeze altora în numele și pe contul distribuitorului.

Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale [8], act normativ subordonat Legii concurenței și care prevede norme juridice secundare menite să reglementeze în continuare și să pună în aplicare instituția acordurilor verticale, nu definește acordul vertical, ci operează cu noțiunea acordului vertical definită în Legea concurenței (secțiunea 4 a Regulamentului).

Acest act normativ transpune, printre altele, prevederile Regulamentului (UE) nr. 330/2010 al Comisiei din 20.04.2010 privind aplicarea articolului 101 aliniatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, categoriilor de acorduri verticale și practici concertate [21], abrogat între timp și înlocuit cu Regulamentului Comisiei UE 2022/720 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate [22].

Conform Regulamentului Comisiei UE 2022/720, acordul vertical „înseamnă un acord sau practică concertată convenit(ă) între două sau mai multe întreprinderi care acționează fiecare, în sensul acordului sau al practicii concertate, la niveluri diferite ale lanțului de producție sau de distribuție, și care se referă la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii" [22, art. 1].

În doctrină, acordurile verticale sunt definite drept „acorduri între firme care operează la diferite niveluri ale lanțului de producție și aprovizionare" [2, p. 768].

Conform autorului Giorgio Monti, acordul vertical este „o alianță în care obiectivul comun al părților este creșterea producției și reducerea prețurilor în beneficiul consumatorilor” [5, p. 347].

Acordurile verticale presupun existența a trei elemente: (i) existența unui acord/practică concertată între două sau mai multe întreprinderi, (ii) întreprinderile trebuie să fie plasate la niveluri diferite ale lanțului de producție-distribuție (de regulă existând o relație de tip furnizor-revânzător) și (iii) acordul să aibă ca obiect condițiile de comercializare (vânzare-cumpărare/revânzare) a unor produse sau servicii [3, p. 30].

Este esențial să notăm faptul că acordurile verticale nu prezintă, prin ele însele, careva îngrijorări concurențiale sau semne de distorsionare competitivă, atât timp cât nu cad sub incidența tipurilor de acorduri interzise prevăzute de art. 5 din Legea concurenței, care se referă atât la acordurile orizontale, cât și cele verticale.

Printre aceste tipuri, se regăsește stabilirea prețurilor, una dintre cele mai „atractive” practici în materia acordurilor verticale, conform doctrinei de specialitate [6, p. 88].

Tipul dat de acord anticoncurențial este reglementat de art. 5 alin. (1) lit. a) din Legea concurenței și este nul de drept, adică lovit de nulitate absolută, în temeiul prevederii legale relevante (art. 5 alin. (2) din Legea concurenței). Mai mult, acordul de fixare a prețurilor nu poate beneficia de excepții pe motiv că este de importanță minoră (art. 8 și 9 din Legea concurenței și secțiunea 5-9 a Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale) sau în baza exceptărilor pe categorii prevăzute de Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale.

Unica portiță de scăpare pentru întreprinderile care au fost găsite în situația încheierii unui acord vertical anticoncurențial de stabilire a prețurilor este să ca acestea să invoce și să demonstreze efectele favorabile concurenței, solicitând aplicarea unei exceptări individuale, în conformitate cu art. 6 alin. (1) din Legea concurenței, *salvând* astfel clauzele contractuale de la nulitate.

Examinând prevederile legale relevante privind stabilirea prețurilor, reținem faptul că Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurențiale detaliază în continuare conceptul de fixare a prețurilor, explicând faptul că fixarea prețurilor reprezintă restrângerea capacității cumpărătorului de a-și stabili prețul de vânzare, fără a aduce atingere posibilității furnizorului de a impune un preț de vânzare maxim sau de a recomanda un preț de vânzare, cu condiția ca acestea din urmă să nu echivaleze cu un preț de vânzare fix sau minim stabilit ca rezultat al presiunii exercitate ori al stimulentelor oferite de oricare dintre părți (secțiunea 59, p. 1) a Regulamentului).

Prevederea dată reprezintă o transpunere fidelă a prevederilor art. 4 lit. (a) al Regulamentului Comisiei UE privind aplicarea art. 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate [22].

Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale distinge între impunerea prețurilor de revânzare în mod direct și impunerea prețurilor de revânzare în mod indirect, explicând faptul că spre deosebire de stabilirea directă a prețurilor de revânzare, la stabilirea indirectă a prețurilor de revânzare, se poate:

- stabili marja de distribuție,
- stabili nivelul maxim al reducerilor pe care le poate acorda un distribuitor față de un nivel predefinit al prețului,
- condiționa acordarea de rabaturi de respectarea unui anumit nivel de preț
- condiționa rambursarea cheltuielilor promoționale de către furnizor, de respectarea unui anumit nivel de preț,
- condiționa prețul de vânzare prevăzut de prețul de revânzare ale concurenților, precum și
- recurge la amenințări, intimidări, avertizări, penalizări, întârzierea sau suspendarea livrărilor ori rezilierea acordului în cazul nerespectării unui anumit nivel de preț (secțiunea 60-62 a Regulamentului).

Propunem să examinăm în continuare în detalii formele de fixare a prețurilor.

Fixarea directă a prețurilor de revânzare

Orientările Comisiei Europene privind restricțiile verticale oferă sprijin în a înțelege mai multe despre fixarea directă a prețurilor de revânzare, explicând faptul că aceasta se referă la acele dispoziții contractuale sau practici concertate care (i) stabilesc în mod direct prețul pe care cumpărătorul trebuie să îl perceapă clienților săi sau care (ii) permit furnizorului să stabilească prețul de revânzare ori (iii) interzic cumpărătorului să vândă sub un anumit nivel al prețului [23, nr. 186]. Astfel, noțiunea „în mod direct" ar semnifica stabilirea nemijlocită sau neocolită a prețurilor [4, p. 95].

După cum explică doctrina de specialitate, interzicerea cumpărătorului de a vinde sub un anumit nivel al prețului, adică fixarea unui preț minim în acordurile verticale elimină concurența, deoarece aceasta nu își poate permite un preț sub prețul minim practicat, cel afectat într-un final fiind consumatorul care nu poate beneficia de prețuri concurențiale, deoarece sunt mai puține oferte pe piață [1, p. 112].

Jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene (în continuare, „**CJUE**" sau „**Curtea**") a stabilit în repetate rânduri că acordurile care impun prețuri minime sau fixe de revânzare, limitând astfel capacitatea acestora de a stabili în mod independent prețurile de revânzare, restricționează concurența prin obiectul lor. Notăm aici faptul că Legea concurenței prevede expres faptul că aceasta se aplică „cu luarea în considerare a jurisprudenței aplicabile a Curții de Justiție a Uniunii Europene și a altor instrumente de interpretare ale instituțiilor Uniunii Europene" (art. 3 alin. (7) din Legea concurenței),

Menționăm aici cauza *Pronuptia de Paris contra Schillgallis* [26, nr. 25], unde Curtea a stabilit faptul că dispozițiile care afectează libertatea francizatului de a-și

stabili propriile prețuri restricționează concurența, cauza *Metro contra Comisiei (nr. 1)* [24, nr. 21], unde CJUE a decis faptul că „concurența prin preț este atât de importantă încât nu poate fi eliminată niciodată". În cauza *Binon contra AMP* [25, nr. 44], CJUE a statutat faptul că „dispozițiile care fixează prețurile care trebuie respectate în contractele cu terți constituie, în sine, o restricție a concurenței".

Un exemplu mai recent de stabilire directă prin contract a prețului pe care cumpărătorul trebuie să îl perceapă de la clienții săi se regăsește în Decizia Comisiei Europene din 17 decembrie 2018 în cauza *AT.40428 Guess* [31], citată în Orientările privind restricțiile verticale [23, nr. 186], conform căreia obligarea cumpărătorului de a vinde bunuri la prețuri conform unei așa-zise liste de prețuri recomandate constituie o impunere directă a prețurilor de revânzare [31, nr. 84, 86, 137].

Pe lângă formele discutate de mai sus de impunere directă a prețurilor de revânzare, care se regăsesc expres în Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale (secțiunea 60) [8], Orientările Comisiei Europene privind restricțiile verticale [23, nr. 185] califică drept impunere directă a prețurilor de revânzare două noi forme: (i) stabilirea marjei de revânzare și (ii) impunerea unor prețuri minime afișate, care interzic distribuitorului să promoveze prețuri inferioare unui nivel stabilit de furnizor [23, nr. 187]. Legislația națională , însă, nu conține prevederi în acest sens, recomandarea fiind ca aceasta să se ajusteze Orientărilor Comisiei Europene prin completarea formelor de impunere indirectă a prețurilor de revânzare.

Practica decizională națională a autorității de concurență a Republicii Moldova – Consiliul Concurenței, relevă faptul că pe parcursul a peste 13 ani, de la intrarea în vigoare a Legii concurenței la 14 septembrie 2012 și până la data prezentei lucrări, autoritatea nu a adoptat vreo decizie prin care sa constate o încălcare concurențială sub forma impunerii prețurilor de revânzare, fie direct sau indirect.

Au existat, însă, investigații în domeniul acordurilor anticoncurențiale verticale, inclusiv în privința fixării prețurilor. Investigațiile date s-au finalizat, în cea mai mare parte, cu asumarea de angajamente de către întreprinderi, iar o investigație – cu încetarea acesteia pe motiv de lipsă de probe.

Astfel, autoritatea a constatat fixarea directă a prețurilor pe piața telecomunicațiilor: în 2015, Consiliul Concurenței a constatat faptul că contractele încheiate între ÎM Orange Moldova SA şi dealerii săi (distribuitori direcți și agenți autorizați) conțin clauze anticoncurențiale privind obligarea dealerilor să vândă produsele companiei exclusiv la prețurile stabilite de furnizor [10, p. 6], iar agenților autorizați li s-a interzis expres să acorde, din propria inițiativă, reduceri, să efectueze majorări de prețuri sau să impună condiții adiționale de achiziții. Investigația dată s-a finalizat cu o propunere de angajamente din partea ÎM Orange Moldova SA, sub forma modificării contractelor cu excluderea prevederilor anticoncurențiale (modificate ulterior) [20].

În 2017, autoritatea a constatat clauze care stabilesc restricții la prețurile de revânzare în cazul contractelor încheiate între Moldtelecom S.A. și distribuitorii săi

și Moldcell SA și distribuitorii săi [11, p. 4-5] (similar, ambele companii au propus angajamente, modificate ulterior) [17].

Fixarea indirectă a prețurilor de revânzare

Conform autoarei Emilia Mihai, fixarea indirectă a prețurilor se realizează prin fixarea „altor elemente care concură la formarea lor (marje, rabaturi, etc.) ori prin impunerea a diverse constrângeri, care conduc la același rezultat" [4, p. 95].

Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale [8, nr. 62] menționează formele de impunere indirectă a prețurilor de revânzare, acestea fiind expuse mai sus.

Limbajul folosit de Regulament („*Impunerea indirectă a preţurilor de revânzare are loc atunci când: (...)*" [8, nr. 62]), din punctul nostru de vedere, nu răspunde clar întrebării dacă lista dată este un exhaustivă.

Pe de o parte, prevederea dată pare să prezinte o listă a tuturor acțiunilor de stabilire indirectă a prețurilor, iar pe de altă parte lasă loc de interpretarea precum că pot exista și alte situații când are loc o impunere indirectă a prețurilor. Din fericire, Orientările Comisiei Europene privind restricțiile verticale [23, nr. 187] explică faptul că lista este una neexhaustivă și că pot exista și alte modalități de impunere indirectă a prețurilor de revânzare de către furnizori.

Practica decizională a Consiliului Concurenței al Republicii Moldova arată faptul că furnizorii de pe piața retail-ului în supermarketuri au recurs la clauze de impunere indirecta a prețurilor de revânzare.

În 2017 [12], Consiliul Concurenței a constatat faptul că relațiile comerciale dintre companiile Moldretail Group SRL, IM 47th Parallel SRL, Fidesco SRL, IMC Market SRL și Vistarcom SRL și furnizorii lor au conținut, după caz, clauze privind stabilirea indirectă a prețului minim de vânzare a produsului (clauza clientului celui mai favorizat), unele drepturi speciale (în cazul în care furnizorul oferă altor lanțuri de unități comerciale cu profil alimentar un preț mai mic decât cel propus rețelei comerciale contractate, aceasta beneficiază de același preț), restricționarea drepturilor furnizorului de a efectua simultan în lanțurile de unități comerciale cu profil alimentar promoții pentru aceleași tipuri de produse, clauze de stabilire a discount-ului minim pentru anumite articole [12, p. 10-11]. Companiile vizate au propus angajamente de excludere a clauzelor date, care au fost acceptate de către autoritate.

Prin aceeași decizie din 2017, Plenul Consiliului Concurenței a aprobat un „Cod de Bune Practici privind relația dintre lanțurile de unități comerciale cu profil alimentar și furnizorii acestora" [12]. Pe parcursul următorilor ani, mai multe companii din domeniul retail-ului alimentar și-au asumat angajamente sub forma adoptării respectivului Cod de Bune Practici privind relația dintre lanțurile de unități comerciale cu profil alimentar și furnizorii acestora, cu aprobarea de către Plenul Consiliului Concurenței: ICS Fourchette-M SRL și Azamet-Grup SRL [13], Hendrix Bail SRL

[14], Forward International SRL, Olimp SRL, Trigor AVD SRL și Gupa-Grup SRL [15], Magirus SRL [16], Best Distribution SRL [19].

În 2018, Consiliul Concurenței a decis asupra încetării investigației în privința companiei Metro Cash&Carry SRL și diverși furnizori de sucuri [18] pe motiv de lipsă a probelor cu privire la încălcarea legislației concurențiale. De fapt, în cadrul Deciziei, autoritatea a constatat faptul că acordarea discount-ului maxim ar fi problematic și ar constitui o stabilire indirectă a prețului de revânzare și nu a discount-ul minim aplicat de companie [18, p. 9]. Prin urmare, autoritatea urma să înceteze investigația pe motiv de lipsă a faptei propriu-zise și nu pe motiv de lipsă a probelor care să demonstreze comiterea pretinsei fapte anticoncurențiale.

Înțelegem, așadar, din analiza practicii decizionale la zi a Consiliului Concurenței faptul că autoritatea a examinat atât impunerea directă a prețurilor de revânzare, cât și impunerea indirectă a acestora, sub diverse forme, fără însă a sancționa companiile care au recurs la astfel de practici, deoarece acestea au recurs din propria inițiativă la angajamente, ele fiind acceptate de către autoritate.

Prețuri maxime și prețuri recomandate

Furnizorul nu poate impune prețuri de revânzare exprese sau minime, însă poate să le recomande sau poate impune prețuri de revânzare maxime.

Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale definește preţul recomandat de revânzare ca fiind preţul pe care furnizorul/revânzătorul îl recomandă vânzătorului cu amănuntul să-l aplice [8, nr. 3]. Secțiunea 59 a aceluiași Regulament, care stabilește restricțiile anticoncurențiale grave, prevede faptul că restrângerea de către furnizor a prețului de revânzare pentru distribuitor este o restricție gravă, dar că aceasta nu afectează („nu aduce atingere") posibilității furnizorului de a impune un preț de vânzare maxim sau de a recomanda un preț de vânzare [8, nr. 59 alin. (1), nr. 63].

Tot secțiunea 59 a Regulamentului prevede condiția *sine qua non* ca prețurile recomandate sau prețurile maxime să nu echivaleze cu un preț de vânzare fix sau minim stabilit ca rezultat al presiunii exercitate ori al stimulentelor oferite de oricare dintre părți [8, nr. 59(1)].

În opinia autorului Benedikt Rohrßen, limita dintre recomandarea unor prețuri distribuitorilor și fixarea acestora este una subtilă și, după cum arată practica concurențială, a fost uneori depășită chiar și de actorii mai mari de pe piață [6, p. 88]. Conform aceluiași autor, stabilirea unor prețuri recomandate care în practică rezultă în prețuri fixe „[e]ste unul dintre cele mai frecvente motive pentru aplicarea amenzilor" [6, p. 88].

Aceasta se confirmă și de practica bogată a Comisiei Europene, în care autoritatea a constatat asupra faptului că prețurile propuse cu titlu de recomandare au constituit, de fapt, prețuri fixe, impuse de către furnizor din motive pe care le vom examina în continuare. Putem menționa aici cauza *AT.40465 Asus* [30, p. 145], în care Co-

misia Europeană a impus companiei Asus o amendă în mărime totală de peste 63,5 milioane euro, cauza *AT.40469 Denon & Marantz* [27, nr. 25-28], cauza *AT.40181 Philips* [28, nr. 24] și cauza *AT.40182 Pioneer* [29, nr. 21-23]. Suplimentar, putem examina și practica decizională a unor autorități de concurență ale altor state membre ale Uniunii Europene care, la rândul lor, au constatat și au penalizat comportamente similare. Menționăm aici cauza în privința *Apple* [33] și *Bose* [32].

Analiza noastră a practicii decizionale a Consiliului Concurenței al Republicii Moldova relevă faptul că autoritatea nu a examinat și nu a analizat până astăzi cazuri de impunere a prețurilor recomandate sau a prețurilor maxime prin prisma alinierii acestora cu legislația concurențială.

În concluzie, fixarea prețurilor în acordurile verticale reprezintă o formă de restricție gravă prin care furnizorul restrânge capacitatea cumpărătorului de a-și stabili prețul de vânzare. Acest tip de restrângere gravă se poate manifesta în două moduri: (i) impunerea directă a prețurilor de revânzare și (ii) impunerea indirectă a prețurilor de revânzare, ambele fiind interzise și calificate drept contrare Legii concurenței atât în legislația națională, cât și în cea a UE. Practica decizională a Consiliului Concurenței a Republicii Moldova arata că unele companii, în special în domeniul telecomunicațiilor și retail-ului alimentar, au recurs în trecut la astfel de clauze contractuale. Notăm faptul că și în cazul existenței unei restricții grave, părțile pot invoca exceptarea individuală, dacă pot demonstra efectele economice pozitive ale clauzei anticoncurențiale.

Concluzii și recomandări

Deși acordurile verticale sunt, în general, benefice pentru consumatori, ele pot deveni anticoncurențiale dacă restrâng, împiedică sau denaturează concurența pe piață. Legislația Republicii Moldova, prin Legea concurenței și actele normative subordonate, reglementează aceste acorduri. Acordurile anticoncurențiale care conțin restricții grave se vor prezuma că restrâng concurența, decât dacă părțile pot demonstra că îndeplinesc anumite condiții, cum ar fi beneficii demonstrabile pentru consumatori, care le permit o exceptare individuală de la regulile stricte ale concurenței.

Fixarea prețurilor în acordurile verticale reprezintă o formă de restricție gravă prin care furnizorul restrânge capacitatea cumpărătorului de a-și stabili prețul de vânzare. Acest tip de restrângere gravă se poate manifesta prin impunerea directă a prețurilor de revânzare sau prin impunerea indirectă a prețurilor de revânzare, ambele fiind interzise și calificate drept contrare Legii concurenței atât în legislația națională, cât și în cea a UE.

Practica decizională a Consiliului Concurenței a Republicii Moldova arata că unele companii, în special în domeniul telecomunicațiilor și retail-ului alimentar, au recurs în trecut la astfel de clauze contractuale. Notăm faptul că și în cazul existenței unei restricții grave, părțile pot invoca exceptarea individuală, dacă pot demonstra efectele economice pozitive ale clauzei anticoncurențiale.

Ca urmare a cercetării subiectului prezentului studiu, recomandăm adoptarea de către Plenul Consiliului Concurenței a unei hotărâri de modificare a Regulamentului privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale în scopul ajustării acestuia la noile tendințe rezultate din Orientările Comisiei Europene privind restricțiile verticale nr. 2022/C 248/01. Acest lucru ar asigura că prevederile naționale acoperă toate formele actuale de impunere indirectă a prețurilor.

La fel, recomandăm promovarea transparenței de către autoritatea de reglementare – încurajarea transparenței în relațiile comerciale dintre furnizori și distribuitori prin adoptarea de unui Ghid privind acordurile verticale, care ar contribui la o mai bună înțelegere a instituției date de către mediul de afaceri și ar reduce riscul apariției clauzelor anticoncurențiale.

O altă recomandare este de a educa mediul de afaceri prin diseminarea informației relevante privind acordurile verticale anticoncurențiale – este esențială creșterea gradului de conștientizare în rândul companiilor cu privire la riscurile și consecințele juridice ale fixării prețurilor. Sancțiunile pentru încălcări pot fi semnificative, iar o mai bună înțelegere a cadrului legal ar putea preveni astfel de practici.

După implementarea recomandărilor de mai sus, ar fi oportună intensificarea monitorizării pieței de către Consiliul Concurenței, cu publicarea transparentă a unor direcții prioritare – piețe relevante de prim interes pentru autoritate.

Prin implementarea acestor măsuri, Republica Moldova poate consolida un mediu de afaceri mai echitabil, protejând concurența și beneficiile consumatorilor.

Referințe bibliografice:

1. GHEORGHIU G., NIȚĂ, M., *Dreptul concurenței interne și europene. Curs universitar*. București: Universul Juridic, 2011 312 p., ISBN 978-973-127-502-4.
2. JONES, A., SUFRIN, B. *EU Competition Law. Text, Cases, and Materials*. Oxford: Oxford University Press, 2014. 1331 p. ISBN 798-0-19-966032-2.
3. LUPEANU, M., *Restricțiile cu privire la preț în înțelegerile verticale: beneficii sau neajunsuri și posibilitate de exceptare*. În: Revista Română de Concurență nr. 1, 2022, ISSN online: 2971 – 9909, DOI: 10.58276/RRC.2022.1, p. 91. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.revistadeconcurenta.ro/ro/reviste/rrc-2022-1/.
4. MIHAI, E., *Concurența Economică: Liberate și Constrângere Juridică*. București: Lumina Lex, 2004. 318 p., ISBN 973-588-740-1.
5. MONTI, G. *EC Competition* Law, Cambridge University Press, New York: 2007. 527 p., ISBN-13 978-0-521-70075-7.
6. ROHRßEN, B., *VBER 2022: EU Competition Law for Vertical Agreements. Digital, Dual, Exclusive and Selective Distribution plus Franchising*, Springer Nature Switzerland AG 2023. 234 p., ISBN 978-3-031-35023-8.

7. Codul civil nr. 1107 din 06.06.2002. În: Monitorul Oficial nr. 66-75 din 01.03.2019. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=150561&lang=ro#.
8. Hotărârea Plenului Consiliului Concurenţei nr.13 din 30.08.2013 cu privire la aprobarea Regulamentului privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurenţiale. În: Monitorul Oficial nr. 206-211din 20.09.2013. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=145132&lang=ro#.
9. Legea concurenței nr. 183 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial nr. 193-197 din 14.09.2012. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=147955&lang=ro#.
10. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. APD-77 din 28.12.2015 de acceptare a angajamentelor de către IM Orange Moldova SA. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-apd-77-din-28-12-2015/.
11. Decizia Plenului Consiliului nr. APD-14 din 27.04.2017 în privința Moldtelecom SA și Moldcell SA. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-apd-14-din-27-04-2017/.
12. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-69 din 29.12.2017 în privința Moldretail Group SRL, IM 47 th Parallel SRL, CIC Fidesco SRL, SC IMC Market SRL, ICS Vistarcom SRL. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-conciliului-concurene-ei-nr-da-69-din-29-12-2017/.
13. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-3/15-01 din 22.01.2018 în privința ICS Fourchette-M SRL și Azamet-Grup SRL. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-da-3-15-01-din-22-01-2018/).
14. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-3/15-03 din 26.01.2018 în privința Hendrix Bail SRL. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-da-3-15-03-din-26-01-2018/.
15. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-3/15-06 din 15.02.2018 în privința Forward International SRL, Olimp SRL, Trigor AVD SRL și Gupa-Grup SRL. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-da-3-15-06-din-15-02-2018/.
16. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-3/15-11 din 01.03.2018 în privința Magirus SRL. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-da-3-15-11-din-01-03-2018/.

17. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. APD-14/17-19 din 05.04.2018. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-apd-14-17-19-din-05-04-2018/.
18. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-3/15-28 din 24.05.2018 în privința Metro Cash&Carry SRL și alții. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-da-3-15-28-din-24-05-2018/.
19. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. DA-3/15-40 din 14.06.2018 în privința Best Distribution SRL. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-da-3-15-40-din-14-06-2018/.
20. Decizia Plenului Consiliului Concurenței nr. APD-57 din 05.07.2018. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.competition.md/decizii/decizia-plenului-consiliului-concurene-ei-nr-apd-57-din-05-07-2018/.
21. Regulamentului (UE) nr. 330/2010 al Comisiei din 20.04.2010 privind aplicarea articolului 101 aliniatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, categoriilor de acorduri verticale și practici concertate publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene (JO) L 102 din 23.4.2010 - abrogat. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2010/330/oj/eng.
22. Regulamentul Comisiei UE 2022/720 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate din 10.05.2022. În: Jurnalul Oficial L 134 din 11.05.2022. [citat 30.09.2025]. Disponibil la: EUR-Lex - 02022R0720-20240211 - EN - EUR-Lex.
23. Comunicarea Comisiei Europene, Orientări privind restricțiile verticale nr. 2022/C 248/01. În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene nr. C 248/1 din 30.06.2022, secțiunea 186. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/ALL/?uri=CELEX:52022XC0630(01).
24. Decizia CJUE 26/26 Metro contra Comisiei (nr. 1) din 25.10.1977. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-26/76.
25. Decizie CJUE 243/83 Binon contra AMP din 03.07.1985. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-243/83.
26. Decizia CJUE 161/84 Pronuptia de Paris contra Schillgallis din 28.01.1986. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:61984CJ0161.
27. Decizia Comisiei Europene din 24.07.2018 referitoare la procedurile prevăzute la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, cauza AT.40469 Denon & Marantz, paragrafele 25-28. [citat

30.09.2025]. Disponibil: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40469/40469_329_3.pdf.
28. Decizia Comisiei Europene din 24.07.2018 referitoare la procedurile prevăzute la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, cauza AT.40181 Philips, paragraful 24. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40181/40181_417_3.pdf.
29. Decizia Comisiei Europene din 24.07.2018 referitoare la procedurile prevăzute la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene și articolul 53 din Acordul SEE, cauza AT.40182 Pioneer, paragrafele 21-23. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40182/40182_370_3.pdf.
30. Decizia Comisiei Europene din 27.07.2018 referitoare la procedurile prevăzute la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, cauza AT.40465 ASUS, paragrafele 26-28, 73-75, 145. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40465/40465_337_3.pdf.
31. Decizia Comisiei Europene din 17.12.2018 referitoare la procedurile prevăzute la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene și la articolul 53 din Acordul privind Spațiul Economic European, cauza AT.40428 Guess, secțiunea X. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40428/40428_1205_3.pdf.
32. Decizia Autorității de Concurență din Germania nr. nr. B10-23/20 din 11.11.2021 privind Bose GmbH, sumar în limba engleză din 17.12.2021. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/EN/Fallberichte/Kartellverbot/2021/B10-23-20.html.
33. Decizia Autorității de Concurență din Franța (Autorité de la concurrence) nr. 20-D-04 din 16.03.2025 privind practicile aplicate în sectorul distribuției produselor marca Apple. [citat 30.09.2025]. Disponibil: https://www.autoritedelaconcurrence.fr/en/decision/regarding-practices-implemented-apple-products-distribution-sector.