

 <p>REVISTA MOLDOVENEASCĂ DE DREPT INTERNAȚIONAL ȘI RELAȚII INTERNAȚIONALE Chișinău, Republica Moldova</p>	<p>Revista Moldovenească de Drept Internațional și Relații Internaționale / Moldavian Journal of International Law and International Relations / Молдавский журнал международного права и международных отношений</p> <p>2015, Issue 4, Volume 38, Pages 17-28. ISSN 1857-1999 Submitted: 16. 06. 2014 Accepted: 15.12. 2014 Published: 23.12. 2014</p>
---	---

**DREPT INTERNAȚIONAL PRIVAT
PRIVATE INTERNATIONAL LAW
МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО**

**TIPURI DE PRACTICI CARE CONSTITUIE CARTELURI – EXEMPLIFICĂRI
DIN JURISPRUDENȚA EUROPEANĂ**

**TYPES OF PRACTICES THAT CONSTITUTE CARTELS - EXAMPLES
FROM EUROPEAN CASE LAW**

**ТИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ КАРТЕЛИ – ПРИМЕРЫ
ИЗ ЕВРОПЕЙСКОЙ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

BĂIEȘU Aurel* / BAIESU Aurel / БЭЕШУ Аурел
BOLOGAN Dumitrița** / BOLOGAN Dumitrita / БОЛОГАН Думитрица

ABSTRACT:

**TYPES OF PRACTICES THAT CONSTITUTE CARTELS - EXAMPLES
FROM EUROPEAN CASE LAW**

This article reviews the types of practices that can be classified by the Competition Council as horizontal anticompetitive agreements prohibited by law. Deriving from the legislation of the Republic of Moldova in the competition field, the authors explained by the case law of the European Commission and the European Court of Justice in Luxembourg the significance following actions: establishment of direct or indirect price for purchase or selling or any other trading conditions; sharing markets or sources of supply; limiting or control of production, distribution, marketing, technical development or investment; participating with rigged bids in auctions or any other forms of competitive tendering; application in relations with trading partners, unequal conditions for equivalent services, thus creating them a competitive disadvantage; limiting or preventing access to the market and the free exercise of competition by other companies, as well as agreements not to buy or to sell to certain undertakings without reasonable justification; exchange of information and agreements on terms and conditions. In this sense, examples are provided in the reasoning used by the European authorities to show how these practices should be understood and applied.

Keywords: cartel, practices, European case law, competition, horizontal anticompetitive agreement, European Commission.

JEL Classification: K33, K12, F53.

* **BĂIEȘU Aurel** - Doctor habilitat în drept, profesor universitar, Universitatea de Stat din Moldova, Judecător la Curtea Constituțională (Chișinău, Republica Moldova). / **BAIESU Aurel** – Doctor of law, Professor, Moldova State University, Judge at the Constitutional Court (Kishinev, The Republic of Moldova). / **БЭЕШУ Аурел** - Доктор юридических наук, профессор, Молдавский государственный университет, Судья Конституционного суда (Кишинев, Республика Молдова).

** **BOLOGAN Dumitrița** – Magistru în drept, Universitatea Oxford, Doctorandă, Institutul de Cercetări Juridice și Politice al Academiei de Științe a Moldovei, consultant juridic local la Misiunea NORLAM (Chișinău, Republica Moldova). / **BOLOGAN Dumitrita** – Master in law, University of Oxford, PhD student, Institute of Juridical and Political Research of the Academy of Sciences of Moldova, National legal consultant of The NORLAM Mission (Kishinev, The Republic of Moldova). / **БОЛОГАН Думитрица** - Магистр права, Оксфордский университет, аспирантка, Институт юридических и политических исследований Академии наук Молдовы, консультант по вопросам права, миссия NORLAM (Кишинев, Республика Молдова).

РЕЗЮМЕ:

ТИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ КАРТЕЛИ – ПРИМЕРЫ ИЗ ЕВРОПЕЙСКОЙ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Данная статья рассматривает типы деятельности, которые могут быть охарактеризованы Советом по конкуренции как горизонтальные антиконкурентные соглашения, запрещенные законодательством. Исходя из положений законодательства Республики Молдова в области защиты конкуренции, а также в свете практики Европейской комиссии и Европейского суда в Люксембурге авторы объясняют значение следующих действий: прямое или косвенное установление цен покупки или продажи, либо любых других условий заключения сделок; раздел рынков или источников снабжения; ограничение или контроль над производством, распределением, торговлей, техническим развитием или инвестициями; участие в торгах или в любых других формах конкурса с фальшивыми офертами; применение в отношениях с коммерческими партнерами неравных условий к равноценным обстоятельствам, создавая им, таким образом, невыгодные конкурентные условия; ограничение или воспрепятствование доступу на рынок или свободе осуществления конкуренции другими предприятиями, а также соглашения не осуществлять покупку у определенных предприятий или продажу им без разумного обоснования; обмен информацией и соглашения о сроках и условиях. В данном контексте приводятся примеры обоснований, используемых европейскими органами для демонстрации того, как следует понимать и применять указанные типы деятельности.

Ключевые слова: картель, типы деятельности, европейская судебная практика, конкуренция, горизонтальное антиконкурентное соглашение, Европейская комиссия.

JEL Classification: K33, K12, F53.

УДК: 341.9, 341.924, 341.983.42.

REZUMAT:

TIPURI DE PRACTICI CARE CONSTITUIE CARTELURI – EXEMPLIFICĂRI DIN JURISPRUDENȚA EUROPEANĂ

Acest articol trece în revistă tipurile de practici care pot fi catalogate de Consiliul Concurenței drept acorduri anticoncurențiale orizontale interzise de normele legale. Pornind de la prevederile legislației Republicii Moldova în materie de concurență, autorii explică prin prisma jurisprudenței Comisiei Europene și a Curții Europene de Justiție de la Luxemburg semnificația următoarelor acțiuni: stabilirea directă sau indirectă a prețurilor de cumpărare sau de vânzare sau a oricăror alte condiții de tranzacționare; împărțirea piețelor sau surselor de aprovizionare; limitarea sau controlul producției, distribuției, comercializării, dezvoltării tehnice sau a investițiilor; participarea cu oferte trucate la licitații sau la orice alte forme de concurs de oferte; aplicarea, în raporturile cu partenerii comerciali, a condițiilor inegale la prestații echivalente, creând, astfel, acestora un dezavantaj concurențial; limitarea sau împiedicarea accesului pe piață și a libertății exercitării concurenței de către alte întreprinderi, precum și acordurile de a nu cumpăra sau de a nu vinde către anumite întreprinderi fără o justificare rezonabilă; schimbul de informații și acordurile referitoare la termene și condiții. În acest sens, sunt aduse exemple de raționamente utilizate de autoritățile europene pentru a arăta modul în care aceste practici trebuie înțelese și aplicate.

Cuvinte-cheie: cartel, practici, jurisprudență europeană, concurență, acord anticoncurențial orizontal, Comisia Europeană.

JEL Classification: K33, K12, F53.

CZU: 341.9, 341.924, 341.983.42.

Cartelurile sau acordurile anticoncurențiale orizontale interzise reprezintă cele mai grave tipuri de încălcări ale dreptului concurenței. Acestea constituie amenințări la adresa liberei dezvoltări a prețurilor, producției, distribuției,

pieței, precum și aduc daune semnificative consumatorilor. Cartelul reprezintă un acord anticoncurențial orizontal care reprezintă orice formă (verbală sau scrisă) de manifestare a voinței comune cu privire la comportamentul pe

piață, exprimată de două sau mai multe întreprinderi independente, ce se realizează între două sau mai multe întreprinderi care funcționează pe piață la același nivel.

Înțelegerile de tip cartel sunt reglementate în Republica Moldova de noua lege a concurenței nr. 183 din 2012¹ care reflectă îndeaproape prevederile Tratatului privind Funcționarea Uniunii Europene (TFUE)² și a legislației europene secundare.

Pentru a avea o mai bună înțelegere a modalităților de materializare a unui cartel, urmează să ne referim la tipurile de practici de cartel, ținând cont și de faptul că unele din aceste practici au fost reglementate separat în art. 7 al Legii nr. 183/2012, deoarece reprezintă o subcategorie a celor mai grave carteli, care se numesc „carteli dure” și despre care se prezumă că prin obiectul lor, au capacitatea de a împiedica, restrânge sau denatura concurența, neputând fi exceptate.

Stabilirea directă sau indirectă a prețurilor de cumpărare sau de vânzare sau a oricăror alte condiții de tranzacționare

Un cartel de fixare a prețurilor este un aranjament prin care vânzătorii de produse sau servicii de la același nivel de producție sau de distribuție, fie cad direct de acord asupra prețurilor produselor lor (carteli de cumpărare și de vânzare) sau asupra altor factori care influențează prețul sau principiile de stabilire a prețurilor, cum ar fi reduceri, prevederi, condiții de plată sau garanții.

În Regatul Unit³, de exemplu, era specific majorității industriilor pe parcursul primei jumătăți a secolului al XX-lea ca prețurile să fie stabilite la un nivel convenit: acest lucru considerându-se ca oferind stabilitate, protejând întreprinderile de recesiune ciclică și monitorizând concurența, facilitând ordinea pe piață, care ar aduce beneficii cumpărătorilor.

Cu toate acestea, participarea într-un cartel își are prețul său, iar calitatea de membru va fi mai

profitabilă unor membri decât altora⁴. Cu cât mai multe întreprinderi vor fi prezente la stabilirea prețurilor, cu atât prețurile vor fi stabilite la un nivel mai ridicat. Unele întreprinderi pot considera că este dificil de a stabili un preț și de a rămâne fidel prețului stabilit. Va fi în avantajul întreprinderilor mai eficiente să stabilească prețuri mai scăzute, din moment ce venitul va fi mai mare, producătorii de bunuri care se diferențiază mult vor dori care să acopere costurile de promovare a imaginii brandului. După fixarea prețurilor, vor fi necesare cheltuieli pentru monitorizarea înțelegerii. Vor fi necesare, din când în când, ședințe pentru a rediscuta anumite chestiuni, resurse pentru a se asigura că întreprinderile individuale nu trișează prin scăderea prețurilor în mod secret, prin oferirea reducerilor sau alterarea calității produselor. Pentru a preveni astfel de practici, membrii cartelului pot stabili cote și amenzi pentru întreprinderile care le încalcă. Mai este necesară alocarea de resurse pentru potențiale aranjamente cum ar fi boicoturile colective sau oferirea de reduceri în mod colectiv, pentru a preveni noi-veniți să se stabilească pe piață. Mai mult, pentru a revigora cartelul, poate fi stabilită o asociație comercială. Din practica Regatului Unit, și anume în urma analizei amenzilor aplicate, reiese că unele industrii sunt mai predispuse la cartelizare, în special cele ale cimentului, produselor chimice, construcțiilor.

Prețurile pot fi fixate în foarte multe feluri: întreprinderile pot să cadă de acord în a oferi credite cumpărătorilor, să se abțină de la acordarea reducerilor, să se abțină de la a face publicitate la prețuri, să se informeze una pe cealaltă despre prețurile pe care intenționează să le aplice clienților sau pe care intenționează să le recomande distribuitorilor, să adopte metode de contabilitate cu privire la costuri identice, obiectul sau efectul acordului fiind de a reduce sau de a preveni concurența prețurilor.

Art. 101 TFUE, alin. (1) a) prevede, de asemenea, în textul său acest tip de practică care constituie un acord anticoncurențial. În cauza *IFTRA Rules on Glass Containers*⁵, Comisia a condamnat regulile asociației producătorilor de

¹ Legea concurenței Republicii Moldova nr. 183 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 193-197 din 14.09.2012.

² Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene, versiune consolidată în vigoare de la 1 decembrie 2009. În: J.O. C. 326 din 26.10.2012.

³ Whish Richard. *Competition Law*. Oxford: Oxford University Press, 2009, p. 1006.

⁴ Simon Bishop, Mike Walker. *The Economics of EC Competition Law*. 2nd edition. UK: Sweet and Maxwell. 2002, p. 5.07-5.31

⁵ Case *IFTRA Rules on Glass Containers*. In: OJ 1974 L 160/1. 1974 2 CMLR D 50.

sticlă care ar putea reduce concurența prețurilor prin: includerea obligației de a nu oferi reduceri, existența unei scheme de informare reciprocă deschise, adoptarea unei proceduri comune de ținere a contabilității și un termen privind aplicarea de prețuri uniforme. De asemenea, sunt interzise consultări preventive cu privire la lista de prețuri, înțelegeri de restricționare a publicității, cele cu privire la prețurile recomandate, prețurile maxime care pot fi aplicate, etc.

În cauza *British Sugar*⁶, Comisia nu a constatat existența unei înțelegeri de fixare a prețurilor, dar a stabilit că părțile la înțelegere/practică concertată ar putea să se bazeze pe alți participanți pentru a urma o strategie comună de creștere a prețurilor „într-o atmosferă de certitudine mutuală”. În cauza *Fenex*⁷, Comisia a considerat că practica regulată și consistentă de a stabili și distribui tarife recomandate membrilor asociației comerciale a încălcat art. 101 alin. (1) TFUE. În cauza *Ferry Operators Currency Surcharges*⁸, Comisia a considerat că un acord privind mărirea suprataxelor și perioada introducerii acestora în privința livrărilor navale în urma devalorizării lirei sterline a încălcat art. 101 alin. (1) TFUE.

Fixarea prețurilor în domeniul serviciilor este, de asemenea, considerată o încălcare a art. 101 alin. (1) TFUE. De exemplu, în cauza *Eurocheque Helsinki Agreement*⁹, Comisia a aplicat o amendă de 6 mln euro pentru că băncile din Franța s-au înțeles între ele asupra comisioanelor și sumei acestora pe care le-ar aplica clienților.

În două cazuri din 2004 și 2005, Comisia a aplicat amenzi asupra cartelurilor cumpărătorilor în cauzele *Spanish Raw Tobacco*¹⁰ și în *Italian Raw Tobacco*¹¹ în care procesorii de tutun au fost acuzați de Comisie de convenire asupra prețurilor și a altor condiții de vânzare pe care le-ar aplica

crescătorilor de tutun și altor intermediari. Comisia a considerat că concurența a fost restrânsă prin obiect mai degrabă decât prin efect, chiar dacă un acord de a plăti prețuri mai mici decât ar fi putut fi plătite în absența acordului ar fi trebuit să ducă la prețuri mai mici pentru consumatori. În opinia Comisiei, un acord cu privire la prețuri, elimină autonomia procesului strategic de luare a deciziilor și comportamentul concurențial, prevenind întreprinderile în cauză să concureze pe bază de merite și să-și îmbunătățească poziția față de întreprinderile mai puțin eficiente.

În al 10-lea Raport cu privire la Politica Concurențială¹², se menționa în par. 115 că „un cartel de stabilire a prețurilor intră în categoria încălcărilor manifestate în conformitate cu art. 101 alin. (1) TFUE care sunt aproape imposibil de exceptat în conformitate cu art. 101 (3), din cauza lipsei totale de beneficii față de consumatori”. Cu toate acestea, conform prevederilor legale, este întotdeauna la latitudinea părților unui acord să demonstreze dacă prevederile art. 101 (3) sunt satisfăcute, chiar dacă șansele de succes sunt minimale, după cum s-a specificat în cauza *Matra Hachette*¹³.

În cauza *Reims II*¹⁴, Comisia a concluzionat că criteriile prevăzute în art. 101 alin. (3) TFUE au fost satisfăcute în cazul înțelegerii dintre cei mai mari operatori poștali din UE referitoare la „taxe de terminal” ce urmează a fi plătite de un oficiu poștal altuia, când o scrisoare expediată dintr-un stat membru A, trebuie să fie trimisă la o adresă în statul membru B. Opinia Comisiei a fost că acest caz a implicat stabilirea prețurilor cu „caracteristici neobișnuite” și că îmbunătățirile aduse eficienței și eliminarea subsidiilor reciproce care ar deriva din acord au satisfăcut condițiile Art. 101 (3). De asemenea, în cauza *Uniform Eurocheques*¹⁵, Comisia a considerat că criteriile din art. 101 (3) au fost satisfăcute în cazul unui acord prin care erau fixate comisioanele pentru încasarea eurocecurilor (Eurocheques), ceea ce a

⁶ Case *British Sugar*. In: OJ 1999 L 76/1 1999 4 CMLR 1316.

⁷ Case *Fenex* [233]. In: OJ 1996 L 181/28, 1996 5 CMLR 332.

⁸ Case *Ferry Operators Currency Surcharges*. In: OJ 1996 L26/23 1997 4 CMLR 798.

⁹ Case *Eurocheque Helsinki Agreement*. In: OJ 1992 L95/50 1993 5 CMLR 323.

¹⁰ Case *Spanish Raw Tobacco*. In: OJ 2007 L 102/14 2006 4 CMLR 866.

¹¹ Case *Italian Raw Tobacco*. In: OJ 2006 L 353/45 2006 4 CMLR 1766.

¹² Tenth Report on Competition Policy, Brussels, 1980. [On-line]: http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/ar_1980_en.pdf (Vizitat la: 03.11.2015).

¹³ Case *Matra Hachette v. Commission* T-17/93 [1994] ECR II-595.

¹⁴ Case *Reims II*. In: OJ 1999 L 275/17 2000 4 CMLR 704.

¹⁵ Case *Uniform Eurocheques*. In: OJ 1985 L 35/43 1985 3 CMLR 434.

însemnat că consumatorii care utilizau astfel de securi, știau că vor fi taxați cu o sumă comună pe întreg teritoriul Uniunii. În cauza *AuA/LH*¹⁶, Comisia a considerat că „o alianță de durată” dintre Austrian Airlines și Lufthansa care presupunea stabilirea în comun a prețurilor și împărțirea pieței a satisfăcut criteriile art. 101 (3), din moment ce această alianță ar rezulta în „efecte de sinergie importante și conexiuni atractive pentru consumatori”. Comisia a putut să prevadă pentru Austrian Airlines micșorarea costurilor, conexiuni îmbunătățite, o mai bună planificare a frecvențelor, un nivel mai înalt de încărcare, îmbunătățirea sistemelor de vânzare și a serviciilor terestre, potențial pentru noi modalități de vânzare, cum ar fi e-ticketing.

Împărțirea piețelor sau surselor de aprovizionare

Concurența poate fi eliminată între întreprinderile independente prin alte metode decât fixarea directă sau indirectă a prețurilor. Una dintre modalități este ca întreprinderile să se înțeleagă să împartă anumite piețe între ele însele¹⁷.

De exemplu, 4 întreprinderi din Republica Moldova pot conveni ca fiecare să aibă exclusivitate într-o zonă geografică anumită, fără interferența celorlalte. Sau, întreprinderile pot conveni să împartă piețele conform claselor de clienți – de exemplu, o întreprindere va aproviziona doar clienții persoane juridice, alta – instituțiile publice, a treia – persoanele fizice, a patra – va exporta. Înțelegerile de împărțire a piețelor sunt mult mai eficiente decât cele de stabilire a prețurilor, deoarece sunt evitate cheltuielile și dificultățile de fixare în comun a prețurilor. Verificarea prevederilor acordului se face, de asemenea, relativ simplu, pentru că simpla prezență a bunurilor concurentului pe piața altuia demonstrează trișarea. Împărțirea geografică a piețelor este foarte restrictivă din perspectiva consumatorului, deoarece diminuează alegerea: cel puțin în cazul în care părțile fixează prețurile, rămâne o alegere de produse. Acordurile de împărțire a pieței sunt deosebit de grave, deoarece perpetuează izolarea piețelor geografice, întârzie procesul de integrare a pieței unice, care este principalul deziderat al Uniunii Europene.

¹⁶ Case *AuA/LH*. In: OJ 2002 L 242/25 2002 4 CMLR 487.

¹⁷ Whish Richard. *Op. cit.*, p. 513.

Uneori se pledează în favoarea acordurilor de împărțire geografică a piețelor, care ar trebui permise, deoarece reduc costurile de distribuire ale producătorilor, care sunt scutiți de povara de a furniza în afara teritoriilor lor geografice sau categoriilor de clienți, alții decât cei care le sunt alocați. Dacă un producător ar considera profitabil să furnizeze pe alte teritorii, ar lua în considerare costurile de distribuție. Acest argument este neconvingător, din moment ce nu explică beneficiile aduse consumatorilor, care sunt supuși unei măririi de preț și reduceri a ofertei.

În cadrul Uniunii Europene, până la funcționarea unei piețe unice în adevăratul sens al cuvântului, deosebirile de fapt, juridice și economice dintre piețele statelor membre vor continua să reprezinte un obstacol pentru comerțul inter-statal.

În cauza *Peroxygen Products*¹⁸ au fost aplicate amenzi de 9 mln euro pentru 5 producători care, din 1961 până în 1980 au acționat în baza unui acord de împărțire a „pieței domestice”, care a acoperit aproape tot teritoriul UE. Ca consecință, prețurile pentru consumatori au variat pe larg în diferite piețe geografice. În *Pre-Insulated Pipes*¹⁹, Comisia a acuzat părțile că au împărțit întreaga piață a UE între ele, aplicând amenzi de până la 92 mln euro. În cauza *Seamless Steel Tubes*²⁰, Comisia a constatat că opt producători de țevi din inox s-au înțeles să-și protejeze propriile piețe naționale. Comisarul Monti a specificat că aceasta a reprezentat „o încălcare foarte serioasă a principiilor de concurență și necesită o penalitate pe măsură”. Amenziile aplicate de Comisie au fost de 99 mln euro, reduse la apel de Tribunalul de Primă Instanță la 86 mln euro, pentru că Comisia nu a reușit să demonstreze întreaga durată a încălcării. În cauza *Gas Insulated Switchgear*²¹, au fost aplicate amenzi de 750 mln euro membrilor unui cartel care, printre altele, au împărțit piața globală a aparatului de comutare, în rezultatul căreia întreprinderile japoneze nu au putut să intre pe piața europeană.

¹⁸ Case *Peroxygen Products*. In: OJ 1985 L 35/1 1985 1 CMLR 481.

¹⁹ Case *Pre-Insulated Pipes* C-189/02, 2005.

²⁰ Case *Seamless Steel Tubes* [242]. In: OJ 2003 L 14/1.

²¹ Case *Gas Insulated Switchgear* COMP/F/38.899, C (2006) 6762.

Nu există nici o prevedere formală care ar preveni prezentarea de argumente plauzibile privind aplicarea criteriilor art. 101 alin. (3) TFUE, dar este puțin probabil ca un acord orizontal de împărțire a piețelor să satisfacă criteriile acestui articol, pentru că ar încălca obiectivul de obținere a unei piețe europene unice. Cu toate acestea, în circumstanțe excepționale, condițiile stipulate în art. 101 alin. (3) TFUE ar putea fi îndeplinite, în cazul în care împărțirea piețelor ar fi indispensabilă unor obiective legitime.

Potrivit doctrinei²², acest tip de acord anticoncurențial se poate încheia și realiza numai cu intenție directă, „prin piața de desfacere înțelegându-se spațiul geografic în care are loc distribuția unor bunuri sau prestarea unor servicii, fie categoria de consumatori actuali sau potențiali ai acestora. Prin sursă de aprovizionare se înțelege fie spațiul geografic de unde sunt procurate anumite bunuri, fie locul în care se află agenții economici furnizori”.

Un caz interesant în acest sens este *TAROM – DAC AIR*²³ din România, unde în urma investigației efectuate, Consiliul Concurenței a constatat și reținut că cele două societăți comerciale au încheiat un acord orizontal de împărțire între ele a piețelor și rutelor aeriene în spațiul geografic al Europei de Est și a celei de Vest. Astfel, în zona Europei Centrale, pe piața Ungariei, DAC AIR și-a reținut zborurile regulate de la Timișoara și Cluj la Budapesta, în timp ce TAROM și-a rezervat zborurile tradiționale de la București la Budapesta; în zona Europei de Vest, DAC AIR a operat la Munchen, în timp ce TAROM și-a menținut cursele tradiționale pentru Germania: Frankfurt, Berlin, Dusseldorf, iar în ceea ce privește Italia, TAROM a acordat partenerii sale cursele charter la Treviso și Bologna.

Aceste acorduri pot viza împărțirea pieței după următoarele criterii:

- teritorial - prin atribuirea unui anumit teritoriu pentru a aproviziona consumatorii. Aceasta poate fi rezultatul unor obligații directe, cum ar fi obligația de a nu revinde anumitor clienți sau unor clienți situați pe anumite teritorii

ori obligația de a retransmite altor distribuitori comenzile acestor clienți;

- cotei de piață – atribuirea acesteia fiecărui producător, exprimată, de exemplu, ca procent din totalul vânzărilor anuale al membrilor asociației profesionale;

- canalului de distribuție – prin înghețări temporare a achiziționării angrosiștilor și stabilirea unui echilibru între rețelele de distribuție respective;

- alocarea clientelei - cumpărătorilor sau vânzătorilor.

Limitarea sau controlul producției, distribuției, comercializării, dezvoltării tehnice sau a investițiilor

Un alt mod prin care un cartel poate obține profituri supra-concurențiale este prin a se înțelege în scopul restricționării volumului producției membrilor săi. Dacă producția este redusă, prețurile vor crește.

Prin „limitarea sau controlul producției” trebuie să înțelegem reducerea sau dirijarea voluntară a volumului fizic de marfă într-o perioadă de timp, de către agenții economici implicați într-un acord. Prin „limitarea sau controlul distribuției” se înțelege reducerea sau orientarea repartiției volumului de marfă către partenerii comerciali ai participanților la realizarea practicii anticoncurențiale. Limitarea sau controlul dezvoltării tehnologice presupune dirijarea sau orientarea eforturilor umane și materiale destinate introducerii unor metode de producție mai performante. Iar prin expresia „limitarea sau controlul investițiilor” se are în vedere reducerea sau dirijarea modului de plasare a fondurilor, în funcție de interesele membrilor acordului²⁴.

De exemplu, cartelul OPEC în domeniul petrolului nu fixează prețuri ca atare, dar determină cantitatea de petrol pe care fiecare stat o va exporta. Cartelurile orizontale care limitează producția trebuie să fie monitorizate atent, deoarece supra-producția din partea unor membri ar rezulta în scăderea prețurilor pe piață, decât dacă schema nu este elaborată împreună cu un sistem de stabilire a prețurilor, după cum se întâmplă de multe ori. De obicei, membrii cartelului se înțeleg asupra unui sistem de cote în

²² Butacu Cristina. *Op. cit.*, p. 5-6.

²³ Cauza TAROM – DAC AIR. Consiliul Concurenței România, dec. Nr.4 din 15 ianuarie 1999. În: Raport. 1999, p. 97-99.

22 *RMDIRI*, 2015, Nr. 4 (38) http://rmdiri.md/?page_id=48&lang=en

²⁴ Gheorghiu Gheorghe. Dreptul afacerilor, Concurență comercială. [On-line]: <http://www.scribd.com/doc/56663504/Dreptul-Concurentei#scribd> (Vizitat la: 03.11.2015).

care fiecare dintre ei va produce o anumită proporție din întreaga producție industrială într-o anumită perioadă de timp. După stabilirea cotelor, se vor stabili anumite mecanisme de a preveni trișarea. Acest lucru se poate face prin solicitarea de informații detaliate cu privire la producție și vânzări pentru a fi puse la dispoziția unei agenții centrale de colectare a informației. Acordul va prevedea, de obicei, un sistem prin care cei care își depășesc cotele alocate trebuie să facă plăți compensatorii către cei care nu reușesc să dispună de cotele proprii. În acest sens, trebuie elaborate reguli complicate privind modul de efectuare a acestor plăți. O întreprindere care supra-produce ar trebui să-și vândă produsele pe piață la un preț mai mare decât ar dori, dacă ar intenționa să obțină profit și să compenseze, astfel, pe ceilalți membri ai cartelului. Pierderile suportate de consumatori în aceste scheme sunt evidente.

Curtea Europeană de Justiție a condamnat în mod direct sistemele de cote. În cauza *Peroxygen Products*²⁵, Comisia a constatat că membrii cartelului au împărțit piața în procentaje dinainte stabilite. În cauza *MELDOC*²⁶, câțiva producători de produse lactate din Olanda au stabilit o schemă de cote și compensare, stabilind în acord să nu extindă producția fără consimțământul întreprinderilor rivale, membre ale cartelului. Comisia a aplicat amenzi de 6.565.000 euro. Într-un alt exemplu, Comisia a condamnat *Associated Lead Manufacturers Ltd*²⁷, unde întreprinderile producătoare de ceruză (alb de plumb) din Marea Britanie, Germania și Olanda s-au înțeles ca fiecare să producă o treime de ceruză care să fie exportată în statele non-UE. În acest sens, a fost constituit un oficiu central care să colecteze informații de la acestea cu privire la cantitățile de alb de plumb furnizate. Producătorii ofereau acestui oficiu toate informațiile legate de livrări, inclusiv exporturile în alte state UE. Comisia a constatat că, în practică, schema de cote legată de toate exporturile, adică comerțul intra-comunitar și extra-comunitar a constituit în mod clar o încercare de a limita și controla piețele în sensul art. 101 alin. (1) TFUE. Mai mult decât atât,

Comisia a stabilit că nu era relevant dacă schema a fost respectată sau nu îndeaproape, pentru că un acord nu încetează să fie anti-concurențial dacă a fost temporar nerespectat de o parte la acesta. În cauza *Compagnie Royale Asturienne des Mines SA and Rbeinzink*²⁸, CEJ a constatat că a reprezentat o încălcare a art. 101 alin. (1) TFUE, faptul că concurenții livrau unui altuia produse în mod continuu. În timp ce acest lucru ar putut fi acceptabil în anumite cazuri de urgență, nu e permisibil pentru concurenți să încheie acorduri de durată interminabilă și pentru cantități considerabile. Efectul acestei practici a fost de a instituționaliza ajutorul reciproc în locul concurenței, producând condiții pe piață analoge celor impuse de aranjamente referitoare la cote.

Este puțin probabil că acest tip de acorduri ar putea satisface criteriile art. 101 alin. (3) TFUE, deși acordurile referitoare la volumul și capacitatea de producție ar putea fi permise atunci când sunt indispensabile unui acord de specializare legitim.

Participarea cu oferte truate la licitații sau la orice alte forme de concurs de oferte

O înțelegere interzisă de oferte truate este un acord sau o practică concertată cu privire la cooperarea ofertanților între ei în cadrul unei licitații cu privire la vânzări, achiziționarea sau prestarea de servicii. Un cartel cu privire la oferte truate poate lua forma unei înțelegeri cu privire la preț sau alte tipuri de colaborare privind prețul, sau de partajare sau alocare a clienților sau a zonelor geografice de pe piață.

De obicei, astfel de înțelegeri apar în industriile ingineresti și de construcții, în care întreprinderile concurează pentru contracte mari. Din punctul de vedere al contractorilor, participarea cu oferte truate la licitații, are anumite avantaje, începând de la faptul că mai puțini contractori vor să participe la o anumită ofertă, astfel încât se reduc cheltuielile ce țin de organizare; poate însemna că un contractor poate să facă o ofertă despre care cunoaște că nu va fi acceptată (pentru că se cunoaște că o altă întreprindere va face o ofertă mai redusă), dar totuși demonstrează că este încă interesat, astfel încât să nu fie exclus de pe lista ofertanților; poate însemna că contractorul poate să-și păstreze în afacere clienții preferați fără a-și face griji că vor

²⁵ Case *Peroxygen Products*. In: OJ 1985 L 35/1 1985 1 CMLR 481.

²⁶ Case *MELDOC*. In: OJ 1986 L 348/50 1989 4 CMLR 853.

²⁷ Case *Associated Lead Manufacturers Ltd (White Lead)*. In: OJ 1979 L 21/16 1979 1 CMLR 464.

²⁸ Case *Compagnie Royale Asturienne des Mines SA and Rbeinzink*. In: Cauza 29/83 și 30/83 1984 ECR 1679, 1985 1 CMLR 688.

fi ademeniți de către concurenți. De obicei, se purcede la anunțarea ofertelor de către membrii cartelului către un secretariat central sau se lucrează prin rotație – astfel încât fiecare membru își așteaptă rândul pentru a câștiga o licitație²⁹.

În cauza *Building and Construction Industry in the Netherlands*³⁰, Comisia a impus o amendă de 22.500.000 euro pentru reglementarea prețurilor și participarea cu oferte trucate la licitații în domeniul industriei și construcției din Olanda. 28 de asociații de întreprinderi au creat o organizație – SPO, care a elaborat un sistem uniform de norme de reglementare a prețurilor care erau obligatorii pentru toți membrii. Normele aveau ca efect limitarea și restrângerea concurenței, deoarece membrii făceau schimb de informații între ei înainte de licitație, își concertau comportamentul referitor la prețurile pentru licitații, și acționau conform unui sistem în care o întreprindere „în drept” putea fi sigură de câștigarea unui anumit contract. Faptul că guvernul olandez a aprobat acest sistem nu a constituit un argument în defavoarea încălcării art. 101 alin. (1) TFUE, Comisia respingând argumentele în favoarea constatării unei exceptări conform art. 101 alin. (3) TFUE.

În cauza *Gas Insulated Switchgear*³¹, Comisia a impus o amendă de 750 mln euro pentru, *inter alia*, participarea cu oferte trucate la licitații. În cauza *Elevators and Escalators*³², Comisia a impus o amendă de 992 mln euro, specificând că întreprinderile care se ocupau de mentenanța lifturilor și escalatoarelor din Belgia, Germania, Luxembourg și Olanda se informau reciproc cu privire la ofertele de licitații și își coordonau ofertele în dependență de cotele pre-convenite în baza înțelegerii. Licitațiile trucate aveau loc des, creând impresia de concurență, dar erau stabilite în mod deliberat la un preț mai înalt decât cel al membrului de cartel al cărui rând era de a câștiga contractul. Proiecte de liste reînnoite erau distribuite printre membrii cartelului, existând înțelegerea că atunci când un membru al cartelului avea o relație bună și de durată cu un anumit client, va obține majoritatea din ofertele acestuia.

²⁹ Whish Richard. *Op. cit.*

³⁰ Case *Building and Construction Industry in the Netherlands*. In: OJ 1992 L 92/1 1993 5 CMLR 135.

³¹ Case *Gas Insulated Switchgear*. In: Case COMP/F/38.899, C (2006) 6762.

³² Case *Elevators and Escalators*. In: Case COMP/E-1/38.823, C (2007) 512.

Aplicarea, în raporturile cu partenerii comerciali, a condițiilor inegale la prestații echivalente, creând, astfel, acestora un dezavantaj concurențial

Conform doctrinei³³, pentru a ne afla în prezența unui asemenea acord condamnabil este necesară îndeplinirea cumulativă a două condiții speciale:

a) părțile unui astfel de acord să pună în aplicare „condiții inegale la prestații echivalente în relațiile cu partenerii lor comerciali, care sunt terți față de această înțelegere;

b) crearea, în această modalitate, a unui dezavantaj concurențial pentru partenerii comerciali afectați, în comparație cu ceilalți.

Prin „condiții inegale” se înțelege stabilirea unor tratamente diferențiate de către agenții economici participanți la această practică față de terți. Termenul de „prestații echivalente” înseamnă că, deși terții obligați sunt diferiți, obligațiile asumate de aceștia, au aceeași natură. Prestațiile echivalente nu presupun o identitate de mijloace de îndeplinire a acestora. Concluzia este că, dacă prestația este echivalentă pentru terți, atunci și condițiile impuse trebuie să fie egale pentru toți. Astfel de condiții inegale ar putea avea în vedere aplicarea față de anumiți terți care nu sunt parte la acord a unor prețuri discriminatorii, în raport cu practicile aplicate altora³⁴.

Condițiile inegale pot să fie motivate de naționalitatea partenerilor comerciali, de locul unde se află sediul acestora, de forța economică, etc. Condițiile inegale pot consta, de exemplu, în practicarea unor prețuri diferite, în termene diferite pentru plata prețului, în garanții diferite. Pentru a se stabili dacă este vorba sau nu de prestații echivalente, se ține seama de o serie de criterii, precum:

- nivelul economic la care se află partenerii comerciali (angros-iști, vânzători cu amănuntul, consumatori finali);

- cantitatea de marfă livrată, durata contractului, fluctuația generală a prețurilor în timp.

Limitarea sau împiedicarea accesului pe piață și a libertății exercitării concurenței de

³³ Butacu Cristina. Legea concurenței comentată. Analiza dispozițiilor art. 5 din Legea Concurenței nr. 21/1996. În: Revista „Profil: Concurență”. 1999, anul II, nr. 1, p. 5 - 6.

³⁴ Gheorghiu Gheorghe. *Op. cit.*

către alte întreprinderi, precum și acordurile de a nu cumpăra sau de a nu vinde către anumite întreprinderi fără o justificare rezonabilă

Limitarea sau împiedicarea libertății exercitării concurenței este o consecință a acelei conduite a agenților economici participanți la practica anticoncurențială în urma căreia concurenții nu își pot desfășura activitatea într-un mediu concurențial normal, deoarece sunt anihilate, în tot sau în parte, caracteristicile unei concurențe sănătoase³⁵.

În opinia lui Levenstein M. și Suslow V.³⁶: „imediat după creare, cartelul se confruntă cu trei probleme-cheie: coordonarea, trișarea și accesul pe piață. Cartelurile știu că accesul pe piață a altor concurenți, va submina încercările lor de a crește profiturile.” Astfel, pentru a se proteja de noi intrări pe piață, cartelurile caută frecvent să ridice bariere artificiale sau să le exploateze pe cele existente în mod natural. Limitarea sau împiedicarea accesului pe piață are în vedere situația în care, pe o anumită piață relevantă pentru un anumit produs sau serviciu, nu orice fel de agent economic poate să intre sau atunci când nici un alt agent economic nu poate intra ca urmare a barierelor impuse de către agenții economici participanți la această practică anticoncurențială³⁷.

Limitarea accesului pe piață, de exemplu, prin limitarea producției sau comercializării produselor, poate avea ca scop eliminarea de pe piață a întreprinderii sau întreprinderilor deja existente, pentru a intra sau a se extinde pe această piață. Înlăturarea de pe piață a unei întreprinderi înseamnă restrângerea concurenței, prin reducerea numărului de oferte, iar scopul urmărit prin aceste fapte este creșterea puterii de piață și a prețurilor, care duc la creșterea profitului, dar nu pe baze economice. Eliminarea unei întreprinderi de pe piață se poate face, în mod concret, prin practicarea unor prețuri aproape de costurile de producție, poate chiar sub ele, astfel încât aceasta să iasă de pe piață, deoarece nu dispune de mijloace suficiente pentru a urma exemplul întreprinderilor participante la

înțelegere și nici pentru a rezista în condițiile anterioare înțelegerii, chiar cu prețul pierderii clientelei. Efectul urmărit prin aceste înțelegeri este câștigarea cotei pe care o deținuse anterior concurentul sau concurenții eliminați, pierderile suferite prin practicarea prețurilor de cost sau sub acestea, fiind recuperate ulterior, prin creșterea semnificativă a prețurilor³⁸.

Astfel, în cauza *John Deere*³⁹, Tribunalul Primei Instanțe a decis că „indiferent de decizia luată de un operator economic, care dorește să intre pe piața tractoarelor agricole, să adere sau nu la acord, aceasta din urmă este în mod necesar dezavantajoasă, cu toate că, neluând în considerare costurile modeste și regulile de aderare, sistemul schimbului de informații este, în principiu, deschis tuturor”. Ceea ce înseamnă că un furnizor care alege să nu adere este în dezavantaj prin faptul că el nu dispune de informații detaliate și exacte privind ceilalți furnizori care sunt membri ai acordului, iar în cazul în care un furnizor decide să devină membru, el urmează să comunice volumul exact al vânzărilor de produse și teritoriul, ceea ce permite furnizorilor care dețin cote de piață considerabile și posedă o rețea extinsă de dealeri, să ia cunoștință de existența noului venit pe piață și să detecteze imediat politica urmată de acesta. Aceste informații vor permite furnizorilor existenți să-și apere poziția lor, luând măsuri selective de blocare a procesului de pătrundere a noului membru⁴⁰.

În cele din urmă, înțelegerile de a nu cumpăra sau de a nu vinde către anumiți agenți economici, fără o anumită justificare rezonabilă mai sunt cunoscute de doctrina și practica relevantă sub denumirea de „boicot colectiv”. Refuzul colectiv de a contracta cu un anumit partener este ilicit, fie că este vorba despre refuzul de a aproviziona un client, fie că este vorba de refuzul de a se aproviziona de la un anumit furnizor.

Schimbul de informații

Începând cu 1968, în Comunicarea Comisiei privind Acordurile de Cooperare⁴¹ și ulterior în Comunicarea Comisiei privind aplicarea art. 81

³⁸ Ibidem, p. 49.

³⁹ Arrêt du TPI aff. T – 35/ 92 John Deere Ltd contre Commission (1994). Dans: Recueil de jurisprudence. 1994, p. II – 00957.

⁴⁰ Case UK Agricultural Tractors Registration Exchange. In: OJ L 068, 13/03/1992 P. 0019 – 0033.

⁴¹ Comunicarea Comisiei privind Acordurile de Cooperare. In: JO 1968 C75/3 1968 CMLR D5.

³⁵ Ibidem.

³⁶ Levenstein Margaret, Suslow Valerie. What determines cartel success? In: Journal of Economic Literature. 2006, Vol XLIV, p. 43 - 95.

³⁷ Butacu Cristina. Legislația concurenței. Comentarii și explicații. București: All Beck, 2005. 278 p.

acordurilor orizontale de cooperare⁴², Comisia a specificat că în cazurile în care câteva întreprinderi creează un cartel, acestea vor crea și un mecanism care să le asigure că fiecare dintre membri va respecta regulile asupra cărora s-a convenit. În acest sens, schimbul de informații reprezintă o parte importantă a acestui mecanism. Uneori, va exista un simplu schimb de informații între membrii cartelului, alteori procesul de colectare, procesare și diseminare a informației, poate avea loc prin intermediul unei asociații comerciale, sau unui alt tip de agenție comună.

Este corect să spunem că la nivel general, deciziile Comisiei referitoare la schimburi de informații care făceau parte dintr-un cartel extins au oferit orientări minime cu privire la politica actuală, care este aplicată contractelor de schimb de informații la nivel european. Cu toate acestea, anumite decizii mai recente, cum ar fi *Woodpulp*⁴³, în timp ce se bazează pe schimbul de informații ca element esențial al unui acord coluziv separat, acordă o atenție sporită legalității sistemelor de schimb de informație în sine. Prima decizie a Comisiei privind doar schimbul de o informație a apărut în 1992 în cauza *UK Agricultural Tractor Exchange*⁴⁴. Acest caz are implicații deosebit de importante pentru schimbul de informații între firme, deoarece este prima dată când Comisia sau instanța comunitară a declarat un schimb de informații incompatibil cu art. 81 alineatul (1) (*actualul art. 101 TFUE*), exclusiv pe baza ilegalității sale inerente, fără a stabili, în același timp, existența unui acord sau practică concertată de limitare a concurenței în ceea ce privește prețurile, cantitățile sau zone geografice de pe piață.

Acordurile referitoare la termene și condiții

Art. 101 (1) TFUE, penalizează, de asemenea, acordurile referitoare la termene și condiții. În *Publishers' Association: Net Book Agreements*⁴⁵ au fost condamnate acordurile prin care distribuitorilor li se impuneau anumite condiții standard de vânzare, precum și măsurile luate pentru implementarea lor, deoarece acestea deprivau distribuitorii de posibilitatea de a devia de la prețurile fixe de vânzare cu amănuntul. În

*TACA*⁴⁶, Comisia a conchis că un contract de prestări servicii a încălcat art. 101 (1) TFUE, deoarece în baza acestuia, membrilor acordului li se permitea să încheie contracte standard de prestări servicii doar în baza condițiilor negociate de către secretariatul TACA, ceea ce a reprezentat o piedică serioasă pentru capacitatea lor de a concura unul cu altul.

Asociațiile de întreprinderi pot avea mai multe cunoștințe și experiență (și resurse juridice) în vederea elaborării clauzelor contractuale standard, care să corespundă necesităților lor, pe când membrii individuali nu ar fi în stare să negocieze și să încheie un set de termene și condiții corespunzătoare scopului acestora.

Putem observa că, din păcate, în practica Consiliului Concurenței din Republica Moldova, numărul cazurilor prin care se sancționează înțelegerile de tip cartel sunt încă puține. Conform Raportului de activitate ale Consiliului Concurenței pentru anii 2012-2013⁴⁷, la începutul anului 2012 în cadrul Consiliului Concurenței se aflau în examinare 2 cazuri de acorduri anticoncurențiale. Totodată, pe parcursul anului 2012 au fost inițiate și dispuse pentru investigare 4 cazuri noi. Pe parcursul anului 2013, au fost inițiate și dispuse pentru investigare în cadrul Consiliului Concurenței 2 investigații noi de acorduri anticoncurențiale. La începutul anului 2014, la Consiliul Concurenței existau 4 cauze de acorduri anticoncurențiale în examinare, pe parcursul anului fiind inițiat încă un caz nou, finalizate 2 investigații, ca la 1.01.2015 să existe 3 cauze⁴⁸.

Mai mult decât atât, putem observa că, în majoritatea cazurilor, instanțele de judecată încă nu utilizează prevederile legislației în domeniul concurenței, fiind dificil de a extrage din hotărârile acestora raționamente bazate pe acțiuni concrete și interpretări ale legislației concurențiale.

⁴⁶ Case TACA. In: OJ 1999 L 95/1 1999 4 CMLR 1415.

⁴⁷ Raportul de activitate al Consiliului Concurenței pentru anii 2012-2013. [On-line]: http://competition.md/uploads/rapoarte_anuale/Raportul_privind_activitatea_%20Consiliului-Concurenței_2012-2013.pdf (Vizitat la: 03.11.2015).

⁴⁸ Raportul privind activitatea Consiliului Concurenței pentru anul 2014. Chișinău 2015. [On-line]: http://competition.md/public/files/uploads/rapoarte_anuale/28%2005%202015%20Raport_activitate_Cons%20Concur_ast.pdf (Vizitat la: 03.11.2015).

⁴² Guidelines on the applicability of Art. 81 to Horizontal Cooperation Agreements PJ 2001 C3/2.

⁴³ Case Woodpulp, 385D02 02 - IV/29725, 1984.

⁴⁴ Case UK Agricultural Tractors Registration Exchange. In: OJ L 068, 13/03/1992 P. 0019 – 0033.

⁴⁵ Case Publishers' Association: Net Book Agreements. In: OJ 1989 L22/12 1989 4 CMLR 825.

În concluzie putem menționa că pentru a înțelege complexitatea tipurilor de practici care reprezintă înțelegeri de tip cartel este necesară o bună cunoaștere a legislației interne, dar și a normelor primare și secundare ale Uniunii Europene. Mai mult, atât Comisia Europeană, cât și Curtea Europeană de Justiție au dezvoltat o practică bogată referitoare la carteluri, practică aproape inexistentă în Republica Moldova. Analiza aprofundată a acesteia duce la o aplicare mai comprehensivă, adecvată și corectă și a noilor prevederi concurențiale destul de recent adoptate în Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Arrêt du TPI aff. T – 35/ 92 John Deere Ltd contre Commission (1994). Dans: Recueil de jurisprudence. 1994, p. II – 00957.
2. Bishop Simon, Walker Mike. The Economics of EC Competition Law. 2nd edition UK: Sweet and Maxwell, 2002, p. 5.07-5.31.
3. Butacu Cristina. Legea concurenței comentată. Analiza dispozițiilor art. 5 din Legea Concurenței nr.21/1996. În Revista „Profil: Concurență”. 1999, anul II, nr. 1, p. 5 - 6.
4. Butacu Cristina. Legislația concurenței. Comentarii și explicații. București: All Beck, 2005. 278 p.
5. Case Associated Lead Manufacturers Ltd (White Lead). In: OJ 1979 L 21/16 1979 1 CMLR 464.
6. Case AuA/LH. In: OJ 2002 L 242/25 2002 4 CMLR 487.
7. Case British Sugar. In: OJ 1999 L 76/1 1999 4 CMLR 1316.
8. Case Building and Construction Industry in the Netherlands. In: OJ 1992 L 92/1 1993 5 CMLR 135.
9. Case Compagnie Royale Asturienne des Mines SA and Rbeinzink. Cauza 29/83 și 30/83 1984 ECR 1679, 1985 1 CMLR 688.
10. Case Elevators and Escalators. In: Case COMP/E-1/38.823, C (2007) 512.
11. Case Eurocheque Helsinki Agreement. In: OJ 1992 L95/50 1993 5 CMLR 323.
12. Case Fenex [233]. In: OJ 1996 L 181/28, 1996 5 CMLR 332.
13. Case Ferry Operators Currency Surcharges. In: OJ 1996 L26/23 1997 4 CMLR 798.
14. Case Gas Insulated Switchgear COMP/F/38.899, C (2006) 6762.
15. Case IFTRA Rules on Glass Containers. In: OJ 1974 L 160/1, 1974 2 CMLR D50.
16. Case Italian Raw Tobacco. In: OJ 2006, L 353/45 2006 4 CMLR 1766.
17. Case Matra Hachette v. Commission T-17/93 [1994] ECR II-595.
18. Case MELDOC. In: OJ 1986 L 348/50 1989 4 CMLR 853).
19. Case Peroxygen Products. In: OJ 1985 L 35/1 1985 1 CMLR 481.
20. Case Peroxygen Products. In: OJ 1985 L 35/1 1985 1 CMLR 481.
21. Case Pre-Insulated Pipes C-189/02, 2005.
22. Case Publishers’ Association: Net Book Agreements. In: OJ 1989 L22/12 1989 4 CMLR 825.
23. Case Reims II. In: OJ 1999 L 275/17 2000 4 CMLR 704.
24. Case Seamless Steel Tubes [242]. In: OJ 2003 L 14/1.
25. Case Spanish Raw Tobacco. In: OJ 2007 L 102/14 2006 4 CMLR 866.
26. Case TACA. In: OJ 1999 L 95/1 1999 4 CMLR 1415.
27. Case UK Agricultural Tractors Registration Exchange. In: OJ L 068, 13/03/1992 P. 0019 – 0033.
28. Case Uniform Eurocheques. In: OJ 1985 L 35/43 1985 3 CMLR 434.
29. Case Woodpulp, 385D02 02 - IV/29725, 1984.
30. Cauza TAROM – DAC AIR, Consiliul Concurenței România, dec. Nr. 4 din 15 ianuarie 1999. În: Raport 1999, p. 97-99.
31. Comunicarea Comisiei privind Acordurile de Cooperare. In: JO 1968 C75/3 1968 CMLR D5.
32. Gheorghiu Gheorghe. Dreptul afacerilor, Concurență comercială. [On-line]: <http://www.scribd.com/doc/56663504/Dreptul-Concurenței#scribd> (Vizitat la: 03.11.2015).
33. Guidelines on the applicability of Art. 81 to Horizontal Cooperation Agreements PJ 2001 C3/2.
34. Legea concurenței Republicii Moldova nr. 183 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 193-197 din 14.09.2012.
35. Levenstein Valerie Suslow. What determines cartel succes? In: Journal of Economic Literature. 2006, Vol XLIV, p. 43 - 95.
36. Raportul de activitate al Consiliului Concurenței pentru anii 2012-2013 [On-line]: http://competition.md/uploads/rapoarte_anuale/Raportul-privind_activitatea_%20Consiliului-Concurenței_2012-2013.pdf (Vizitat la: 03.11.2015).
37. Raportul privind activitatea Consiliului Concurenței pentru anul 2014. Chișinău 2015. [On-line]: http://competition.md/public/files/uploads/rapoarte_anuale/28%202015%20Raport_activitate_Cons%20Concur_last.pdf (Vizitat la: 03.11.2015).
38. Tenth Report on Competition Policy, Brussels, 1980 [On-line]: http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/ar_1980_en.pdf (Vizitat la: 03.11.2015).

39. Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene, versiune consolidată, în vigoare de la 1 decembrie 2009. În: J.O. C. 326 din 26.10.2012.

40. Whish Richard. Competition Law. Oxford: Oxford University Press, 2009. 1006 p.

Copyright©Aurel BĂIEȘU, Dumitrița BOLOGAN, 2015.

Contacte / Contacts / Контакты:

Aurel BĂIEȘU

Str. Alexei Mateevici, 60

MD-2009, mun. Chișinău, Republica

Moldova

E-mail: aurelbaiesu@yahoo.com

Dumitrița BOLOGAN

Str. Vasile Alecsandri 50,

MD-2012, mun. Chișinău, Republica

Moldova

E-mail: dumitritabologan@yahoo.com