



Bruxelles, 9.7.2021
C(2021) 5026 final

ANNEX

ALLEGATO

della

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

Approvazione del contenuto del progetto di regolamento della Commissione relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate

ALLEGATO

REGOLAMENTO (UE) .../... DELLA COMMISSIONE

del XXX

relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate

PROGETTO

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate¹, in particolare l'articolo 1,

previa pubblicazione del progetto del presente regolamento,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

- (1) In virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea* ("il trattato") a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo.
- (2) Il regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate² definisce una categoria di accordi verticali che la Commissione ha considerato come corrispondenti, di norma, alle condizioni stabilite nell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. L'esperienza fatta con l'applicazione di tale regolamento, che scade il 31 maggio 2022, è stata complessivamente positiva, come risulta dalla valutazione del regolamento stesso. Tenuto conto dell'esperienza acquisita dalla sua adozione, ad esempio con i nuovi sviluppi del mercato, come la crescita del commercio elettronico e le tipologie nuove o più diffuse di accordi verticali, è opportuno adottare un nuovo regolamento di esenzione per categoria.
- (3) La categoria di accordi per i quali le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato possono essere di norma considerate soddisfatte include accordi verticali

¹ GU L 36 del 6.3.1965, pag. 533, modificato dal regolamento (CE) n. 1215/1999 del Consiglio, del 10 giugno 1999 (GU L 148 del 15.6.1999, pag. 1).

* Con effetto dal 1° dicembre 2009, l'articolo 81 del trattato CE è sostituito dall'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea, ma non cambia nella sostanza. Ai fini del presente regolamento, i riferimenti all'articolo 101 del TFUE si intendono fatti, ove necessario, all'articolo 81 del trattato CE.

² GU L 102 del 23.4.2010, pag. 1.

riguardanti l'acquisto o la vendita di beni o servizi, qualora tali accordi siano conclusi tra imprese non concorrenti, fra talune imprese concorrenti o da talune associazioni di dettaglianti di beni. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'uso di diritti di proprietà intellettuale. È necessario che il termine accordi verticali comprenda le pratiche concordate corrispondenti.

- (4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato esige che diversi fattori siano presi in considerazione, in particolare la struttura del mercato sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda.
- (5) Il beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (6) Alcuni tipi di accordi verticali possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva, permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.
- (7) La probabilità che tali incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle parti dell'accordo e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dai loro clienti, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.
- (8) Qualora la quota del mercato rilevante detenuta da ciascuna delle imprese parti contraenti dell'accordo non superi il 30 %, si può presumere che gli accordi verticali che non contengono alcuni tipi di gravi restrizioni della concorrenza siano in genere atti a determinare un miglioramento nella produzione e nella distribuzione e a riservare agli utenti una congrua parte dell'utile che ne deriva.
- (9) Qualora la quota di mercato superi la soglia del 30 %, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza. Al tempo stesso, non è possibile nemmeno presumere che tali accordi verticali rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato o che non soddisfino le condizioni di cui al paragrafo 3 di detto articolo.
- (10) L'economia delle piattaforme online svolge un ruolo sempre più importante nella distribuzione di beni e servizi. Le imprese che operano nell'economia delle piattaforme online consentono nuove forme di attività commerciale, alcune delle quali difficilmente classificabili attraverso i concetti tradizionalmente associati alle relazioni verticali tra fornitori e distributori che operano in ambiente fisico. Tuttavia, se queste imprese forniscono servizi di intermediazione online, è opportuno classificarle come fornitori ai sensi del presente regolamento. I fornitori di servizi di intermediazione online consentono alle imprese di offrire beni o servizi ad altre

imprese o ai consumatori al fine di facilitare transazioni dirette tra tali imprese o tra tali imprese e i consumatori, indipendentemente dal luogo in cui tali transazioni sono concluse. Questa classificazione si applica anche quando il fornitore di servizi di intermediazione online presta molteplici servizi o servizi a più livelli nella catena di distribuzione.

- (11) La definizione di fornitore di servizi di intermediazione online di cui al presente regolamento si basa sulla definizione utilizzata nel regolamento (UE) 2019/1150 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, che promuove equità e trasparenza per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online³. L'applicazione di questa definizione deve tuttavia tener conto del contesto del presente regolamento. In particolare, tenuto conto dell'ambito di applicazione dell'articolo 101 del trattato, rientrano nell'ambito di applicazione del presente regolamento solo gli accordi tra i fornitori di servizi di intermediazione online e altre imprese. Tali accordi sono considerati accordi verticali ai sensi del presente regolamento.
- (12) I fornitori di servizi di intermediazione online non dovrebbero beneficiare dell'esenzione di categoria stabilita dal presente regolamento se svolgono una funzione ibrida, ossia se vendono beni o servizi in concorrenza con imprese alle quali forniscono servizi di intermediazione online. Il motivo è che le attività al dettaglio dei fornitori di servizi di intermediazione online che svolgono una funzione ibrida di norma incidono sulla concorrenza tra marche e possono quindi sollevare questioni non trascurabili a livello orizzontale.
- (13) Il presente regolamento non dovrebbe esentare gli accordi verticali che contengono restrizioni dalle quali è probabile che derivino restrizioni della concorrenza e danni per i consumatori o che non sono indispensabili per il conseguimento degli incrementi di efficienza. In particolare, gli accordi verticali che contengono determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, come l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso, talune forme di protezione territoriale, o misure volte a impedire un uso efficace di Internet ai fini della vendita online o un uso efficace di alcuni canali pubblicitari online, dovrebbero essere esclusi integralmente dal beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento, indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate. Pertanto le restrizioni relative alle vendite online beneficiano dell'esenzione per categoria prevista dal presente regolamento a condizione che non si prefiggano, direttamente o indirettamente, di impedire l'uso efficace di Internet da parte degli acquirenti o dei loro clienti ai fini della vendita dei loro beni o servizi online, ad esempio perché in tal modo si può ridurre notevolmente la quantità totale delle vendite online sul mercato.
- (14) Per garantire che il presente regolamento non esenti le restrizioni per le quali non si può presumere con sufficiente certezza che soddisfino le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, in particolare per assicurare l'accesso al mercato rilevante o per impedire la collusione all'interno di questo, è opportuno subordinare l'esenzione per categoria a determinate condizioni. A tal fine l'esenzione degli obblighi di non concorrenza deve essere limitata agli obblighi che non eccedono una certa durata. Per la medesima ragione, deve essere escluso dal beneficio del presente regolamento qualsiasi obbligo che, direttamente o indirettamente, impedisca ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti. Dovrebbero infine essere esclusi

³ GU L 186 dell'11.7.2019, pag. 57.

dal beneficio del regolamento anche gli obblighi di parità che impediscono agli acquirenti di servizi di intermediazione online di offrire, vendere o rivendere agli utenti finali beni o servizi a condizioni più favorevoli utilizzando servizi di intermediazione online concorrenti.

- (15) La limitazione basata sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentano alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei beni o dei servizi in questione.
- (16) La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato⁴, qualora ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. L'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio del presente regolamento per quanto riguarda il territorio di tale Stato membro, o parte di esso, se sono soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (17) Se revoca i benefici del presente regolamento, la Commissione o l'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro ha l'onere di dimostrare che l'accordo verticale in questione rientra nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e che non soddisfa neanche una delle quattro condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (18) Per determinare se sia necessario revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003, occorre in particolare tener conto degli effetti anticoncorrenziali che possono verificarsi in seguito all'esistenza di reti parallele di accordi verticali con effetti simili che limitano significativamente l'accesso ad un mercato rilevante o la concorrenza all'interno di tale mercato. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di esclusività condivisa, fornitura esclusiva, distribuzione selettiva, obblighi di parità o obblighi di non concorrenza.
- (19) Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti anticoncorrenziali simili e che coprano più del 50 % di un dato mercato, la Commissione può, mediante regolamento, dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 101 del trattato,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

⁴ GUL 1 del 4.1.2003, pag. 1.

- (a) per "accordi verticali" si intendono gli accordi o le pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;
- (b) per "restrizioni verticali" si intendono le restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato;
- (c) per "impresa concorrente" si intende un concorrente effettivo o potenziale; per "concorrente effettivo" si intende un'impresa operante sullo stesso mercato rilevante; per "concorrente potenziale" si intende un'impresa che, in assenza di accordo verticale, in base a considerazioni realistiche e non come possibilità meramente teorica, nell'ipotesi di un incremento modesto ma permanente dei prezzi relativi, sarebbe in grado, in breve tempo, di effettuare gli investimenti supplementari necessari o di sostenere gli ulteriori costi di conversione per penetrare nel mercato rilevante;
- (d) per "fornitore" si intende un'impresa che fornisce servizi di intermediazione online, indipendentemente dal fatto che sia o meno una parte coinvolta nella transazione che essa facilita; per "servizi di intermediazione online" si intendono servizi che consentono alle imprese di offrire beni o servizi ad altre imprese o a utenti finali al fine di agevolare transazioni dirette tra tali imprese o tra tali imprese e gli utenti finali, indipendentemente dal luogo in cui tali transazioni sono concluse, e che costituiscono servizi della società dell'informazione ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 1, lettera b), della direttiva (UE) 2015/1535 del Parlamento europeo e del Consiglio;
- (e) per "obbligo di non concorrenza" si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80 % degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore o, se è normale prassi del settore, del volume dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente;
- (f) per "sistema di distribuzione selettiva" si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema;
- (g) per "sistema di distribuzione esclusiva" si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore assegna un territorio o un gruppo di clienti esclusivamente a se stesso, a un acquirente o a un numero limitato di acquirenti determinato in proporzione al territorio o al gruppo di clienti assegnati, in modo da garantire un certo volume di attività che ne preservi gli sforzi di investimento, e nel quale egli impedisce ad altri acquirenti di vendere attivamente nel territorio esclusivo o al gruppo di clienti esclusivo;

- (h) l'espressione "diritti di proprietà intellettuale" include i diritti di proprietà industriale, il know-how, i diritti d'autore e i diritti affini;
- (i) per "know-how" si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale e individuato; per "segreto" si intende che il know-how non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per "sostanziale" si intende che il know-how comprende conoscenze significative e utili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per "individuato" si intende che il know-how è descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;
- (j) il termine "acquirente" include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa;
- (k) per "cliente dell'acquirente" si intende un'impresa che non è parte contraente dell'accordo che acquista i beni o servizi oggetto del contratto da un acquirente che è parte contraente dell'accordo;
- (l) per vendite "attive" si intendono tutte le forme di vendita diverse dalle vendite passive, che comprendono il contatto attivo dei clienti mediante visite, lettere, e-mail, telefonate o altri mezzi di comunicazione diretta o attraverso inserzioni pubblicitarie e promozionali mirate, offline o online, ad esempio tramite mezzi di comunicazione cartacei o digitali, compresi i media online, gli strumenti di confronto dei prezzi o la pubblicità sui motori di ricerca destinata a clienti appartenenti a specifici territori o gruppi di clienti; l'offerta su un sito Internet di lingue diverse da quelle comunemente utilizzate nel territorio in cui è stabilito il distributore rientra in linea di principio tra le forme di vendita attiva; analogamente, l'offerta di un sito Internet con un nome di dominio corrispondente a un territorio diverso da quello in cui è stabilito il distributore costituisce una forma di vendita attiva;
- (m) per vendite "passive" si intendono vendite in risposta a richieste spontanee di singoli clienti, incluse la consegna di beni o la prestazione di servizi a tali clienti senza aver avviato la vendita attraverso una pubblicità attivamente destinata al particolare gruppo di clienti o territorio e la partecipazione ad appalti pubblici;
- (n) per "restrizione delle vendite attive o passive" si intende una restrizione delle vendite attive secondo la definizione di cui all'articolo 1, lettera l), o delle vendite passive secondo la definizione di cui all'articolo 1, lettera m). Per quanto riguarda la vendita di beni e servizi online, una restrizione che, direttamente o indirettamente, isolatamente o in combinazione con altri fattori, ha per oggetto di impedire agli acquirenti o ai loro clienti di utilizzare efficacemente Internet al fine di vendere i loro beni o servizi online o di impedire loro di utilizzare efficacemente uno o più canali pubblicitari online costituisce una restrizione delle vendite attive o passive, che, direttamente o indirettamente, isolatamente o in combinazione con altri fattori sotto il controllo delle parti, ha per oggetto la restrizione del territorio in cui o del gruppo di clienti al quale gli acquirenti possono vendere i beni o servizi oggetto del contratto o, nel caso della distribuzione selettiva, la restrizione

delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti a livello del commercio al dettaglio.

2. Ai fini del presente regolamento i termini "impresa", "fornitore" e "acquirente" includono le imprese a questi rispettivamente collegate.

Per "imprese collegate" si intendono:

- (a) le imprese nelle quali una parte contraente dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:
 - i) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o
 - ii) il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa, o
 - iii) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;
- (b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti contraenti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- (c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- (d) le imprese nelle quali una parte contraente dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) o nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);
- (e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:
 - i) dalle parti contraenti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o
 - ii) da una o più parti contraenti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

Articolo 2

Esenzione

1. Conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile agli accordi verticali.

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni verticali.

2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese e un singolo membro, o tra questa associazione e un singolo fornitore, esclusivamente se tutti i suoi membri sono distributori al dettaglio di beni e se nessun singolo membro dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizza un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR. L'inclusione degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento non pregiudica l'applicazione dell'articolo 101 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.
4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti. Essa si applica tuttavia a tutti gli aspetti di un accordo verticale non reciproco tra imprese concorrenti se:
 - (a) il fornitore è un produttore, un grossista o un importatore e un distributore di beni, mentre l'acquirente è un distributore e non un'impresa concorrente a livello della produzione, della vendita all'ingrosso o dell'importazione e la loro quota di mercato aggregata sul mercato rilevante a livello di vendita al dettaglio non supera il [10] %; o
 - (b) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti livelli della catena commerciale, mentre l'acquirente fornisce i propri servizi al livello del dettaglio e non è un'impresa concorrente al livello della catena commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto e la loro quota di mercato aggregata sul mercato rilevante a livello di vendita al dettaglio non supera il [10] %.
5. Se il fornitore e l'acquirente concorrenti di cui all'articolo 2, paragrafo 4, lettere a) e b), detengono una quota di mercato aggregata sul mercato rilevante a livello di vendita al dettaglio superiore al [10] % ma inferiore alle soglie di quota di mercato di cui all'articolo 3, si applica l'esenzione di cui al paragrafo 1, tranne nel caso di scambi di informazioni tra le parti, che devono essere valutati in base alle norme applicabili agli accordi di cooperazione orizzontali.
6. Le eccezioni di cui all'articolo 2, paragrafo 4, lettere a) e b), e all'articolo 2, paragrafo 5, non si applicano agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto la restrizione della concorrenza tra il fornitore e l'acquirente concorrenti.
7. Le eccezioni di cui all'articolo 2, paragrafo 4, lettere a) e b), non si applicano ai casi in cui un fornitore di servizi di intermediazione online che vende anche beni e servizi in concorrenza con le imprese alle quali fornisce tali servizi conclude un accordo verticale non reciproco con l'impresa concorrente in questione.
8. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria, salvo se tali regolamenti dispongano altrimenti.

Articolo 3

Soglia della quota di mercato

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale vende i beni o servizi oggetto del contratto e la quota di mercato detenuta dall'acquirente non

superi il 30 % del mercato rilevante sul quale acquista i beni o servizi oggetto del contratto.

2. Ai fini del paragrafo 1, qualora in un accordo multilaterale un'impresa acquisti i beni o servizi oggetto del contratto da un'impresa che è parte contraente dell'accordo e venda i beni o servizi oggetto del contratto a un'altra impresa che è anch'essa parte contraente dell'accordo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica se la quota di mercato della prima impresa non supera la soglia di quota di mercato di cui a detto paragrafo sia come acquirente sia come fornitore.

Articolo 4

Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria - restrizioni fondamentali

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

- (a) la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti;
- (b) se il fornitore gestisce un sistema di distribuzione esclusiva, la restrizione relativa al territorio in cui o ai gruppi di clienti ai quali uno o un numero limitato di acquirenti al quale sono stati assegnati un territorio o un gruppo di clienti esclusivi può vendere attivamente o passivamente i beni o servizi oggetto del contratto, tranne:
 - i) la restrizione delle vendite attive da parte del distributore esclusivo, o del distributore esclusivo e dei suoi clienti che hanno concluso un accordo di distribuzione con il fornitore o con una parte alla quale il fornitore ha assegnato diritti di distribuzione in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o da questo assegnati esclusivamente a uno o a un numero limitato di altri acquirenti;
 - ii) la restrizione delle vendite attive o passive da parte del distributore esclusivo, o del distributore esclusivo e dei suoi clienti a distributori non autorizzati situati in un altro territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva dei beni o servizi oggetto del contratto;
 - iii) la restrizione relativa al luogo di stabilimento del distributore esclusivo;
 - iv) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte di distributore esclusivo operante al livello del commercio all'ingrosso,
 - v) la restrizione della facoltà del distributore esclusivo di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione in un prodotto, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- (c) se il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva,
 - i) la restrizione relativa al territorio in cui o ai gruppi di clienti ai quali i membri del sistema di distribuzione selettiva possono attivamente o

passivamente vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:

- la restrizione delle vendite attive da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva, o dei membri del sistema di distribuzione selettiva e dei loro clienti che hanno concluso un accordo di distribuzione con il fornitore o con una parte alla quale il fornitore ha assegnato diritti di distribuzione in un altro territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o da questo assegnati esclusivamente a uno o a un numero limitato di acquirenti;
 - la restrizione delle vendite attive o passive da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva o dei loro clienti a distributori non autorizzati situati all'interno del territorio in cui opera il sistema di distribuzione selettiva;
 - la restrizione relativa al luogo di stabilimento dei membri del sistema di distribuzione selettiva;
 - la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti al livello del commercio all'ingrosso;
 - la restrizione della facoltà di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- ii) la restrizione delle forniture incrociate tra i membri del sistema di distribuzione selettiva che operano allo stesso o a diversi livelli commerciali;
- iii) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti a livello del commercio al dettaglio, tranne nelle situazioni descritte al primo trattino dell'articolo 4, lettera c), punto i);
- (d) se il fornitore non gestisce né un sistema di distribuzione esclusiva né un sistema di distribuzione selettiva, la restrizione relativa al territorio in cui o al gruppo di clienti ai quali un acquirente può vendere attivamente o passivamente i beni o servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:
- i) la restrizione delle vendite attive da parte dell'acquirente o dell'acquirente e dei suoi clienti che hanno concluso un accordo di distribuzione con il fornitore o con una parte alla quale il fornitore ha assegnato diritti di distribuzione in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o da questo assegnati esclusivamente a uno o a un numero limitato di acquirenti;
 - ii) la restrizione delle vendite attive o passive da parte dell'acquirente o dei suoi clienti a distributori non autorizzati situati in un territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva dei beni o servizi oggetto del contratto;
 - iii) la restrizione relativa al luogo di stabilimento dell'acquirente;

- iv) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,
 - v) la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- (e) la restrizione, pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, della facoltà del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ricambio a utenti finali, a riparatori, ai grossisti o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

Articolo 5

Restrizioni escluse

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica ai seguenti obblighi contenuti in accordi verticali:
 - (a) un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni;
 - (b) un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;
 - (c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti;
 - (d) un obbligo diretto o indiretto che impedisca agli acquirenti di servizi di intermediazione online di offrire, vendere o rivendere beni o servizi agli utenti finali a condizioni più favorevoli utilizzando servizi di intermediazione online concorrenti.
2. In deroga al paragrafo 1, lettera a), il limite di cinque anni non si applica se i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti dall'acquirente in locali e terreni di proprietà del fornitore o da questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente, purché la durata dell'obbligo di non concorrenza non sia superiore al periodo di occupazione dei locali e terreni da parte dell'acquirente.
3. In deroga al paragrafo 1, lettera b), l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a qualsiasi obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi, qualora:
 - (a) tale obbligo si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali;
 - (b) sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale;
 - (c) sia indispensabile per proteggere il "know-how" trasferito dal fornitore all'acquirente;

- (d) la durata di quest'obbligo di non concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo.

Il paragrafo 1, lettera b), lascia impregiudicata la possibilità di imporre una restrizione non limitata nel tempo in relazione all'utilizzazione ed alla diffusione del "know-how" che non sia divenuto di pubblico dominio.

Articolo 6

Non applicazione del presente regolamento

Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

Articolo 7

Applicazione della soglia di quota di mercato

Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applica quanto segue:

- (a) la quota di mercato del fornitore viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore delle vendite sul mercato e la quota di mercato dell'acquirente viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore degli acquisti sul mercato. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite o al valore degli acquisti sul mercato, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre affidabili informazioni di mercato, ivi compresi i volumi delle vendite e degli acquisti sul mercato;
- (b) le quote di mercato vengono calcolate sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- (c) la quota di mercato del fornitore include i beni o i servizi forniti a distributori integrati a livello verticale ai fini della vendita;
- (d) se una quota di mercato non supera inizialmente il 30 %, ma successivamente supera tale livello, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % è stata superata per la prima volta;
- (e) la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera e), viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera a).

Articolo 8

Applicazione della soglia di fatturato

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dalla parte contraente dell'accordo verticale interessata e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle

transazioni commerciali intervenute fra la parte contraente dell'accordo verticale interessata e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.

2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10 %.

Articolo 9

Periodo transitorio

Il divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica fra il 1° giugno 2022 e il 31 maggio 2023 agli accordi già in vigore al 31 maggio 2022 che non soddisfano le condizioni di esenzione previste nel presente regolamento ma che, al 31 maggio 2022, rispettano le condizioni di esenzione stabilite dal regolamento (CE) n. 330/2010.

Articolo 10

Periodo di validità

Il presente regolamento entra in vigore il 1° giugno 2022.

Esso scade il 31 maggio 2034.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il

Per la Commissione
La presidente
[...]