



Komisioni i Autoritetit të Konkurrencës të Republikës së Kosovës, në mbështetje të Ligjit Nr. 08/L-056 për Mbrojtjen e Konkurrencës neni 7 (3) dhe neni 26 (1) (1.1), në mbledhjen e mbajtur me datë 21.12.2023, miraton:

RREGULLORE NR. 02/2023 PËR PËRCAKTIMIN E MARRËVESHJEVE ME RËNDËSI TË VOGËL

Neni 1

Qëllimi

Sipas neni 7, paragrafi 1, të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës (në tekstin e mëtejshëm: Ligji), ndalimi i marrëveshjeve anti-konkurrese, siç përcaktohet në nenin 5, paragrafi 1 të Ligjit, nuk zbatohet për marrëveshjet me rëndësi të vogël. Ky përjashtim është i zbatueshëm sepse marrëveshjet me rëndësi të vogël nuk kufizojnë ndjeshëm konkurrencën.

Neni 2

Përkufizimet

Shprehjet e përdorura në këtë Rregullore korrespondojnë me përkufizimet e përdorura në Ligj.

KRITERET E MARRËVESHJEVE ME RËNDËSI TË VOGËL

Neni 3

Pjesa e tregut

1. Sipas neni 7, paragrafi 1 të Ligjit, kjo dispozitë nuk zbatohet për marrëveshjet me rëndësi të vogël nëse të dyja palët në marrëveshje kanë pozitë të parëndësishme në treg dhe pjesëmarrja e tyre e përbashkët në treg nuk i kalon:

1.1. dhjetë për qind (10%), nëse palët operojnë në të njëjtin nivel të zinxhirit të prodhimit dhe shpërndarjes (marrëveshja horizontale);

1.2. pesëmbëdhjetë për qind (15%), nëse palët operojnë në nivele të ndryshme të zinxhirit të prodhimit dhe shpërndarjes (marrëveshje vertikale);

1.3. dhjetë për qind (10%), nëse marrëveshja ka karakteristikat e marrëveshjeve horizontale dhe vertikale ose është e vështirë të përcaktohet nëse marrëveshja është vertikale apo horizontale.

Neni 4

Pjesa e tregut e rrjeteve paralele të marrëveshjeve

1. Kur në një treg përkatës, konkurrenca parandalohet, kufizohet ose shtrembërohet nga efekti kumulativ i marrëveshjeve për shitjen e mallrave ose shërbimeve të lidhura nga furnizues ose shpërndarës të ndryshëm (efekti përjashtues kumulativ i rrjeteve paralele të marrëveshjeve që kanë efekte të ngjashme në treg), pragjet e pjesës së tregut të përcaktuara në paragrafin 1 të neni 3 të kësaj rregulloreje reduktohen në pesë për qind (5%), si për marrëveshjet horizontale ashtu edhe për ato vertikale.

2. Furnizuesit ose shpërndarësit individualë me një pjesë tregu jo më shumë se pesë përqind (5 %), nuk konsiderohen se kontribuojnë në mënyrë të konsiderueshme në një efekt kumulativ të përjashtimit.

3. Një efekt kumulativ i përjashtimit nuk ka gjasa të ekzistojë nëse nga marrëveshjet (rrjetet) paralele me efekte të ngjajshme mbulohet më pak se tridhjetë përqind (30 %) e tregut përkatës.

Neni 5

Marrëveshja e lejuar

Konsiderohet se marrëveshja nuk parandalon, kufizon apo çrregullon konkurrencën ndjeshëm nëse pjesët e tregut të pjesëmarrësve në marrëveshje nuk i tejkalojnë pragjet e përcaktuara në nenin 3 dhe 4 të kësaj Rregullorjeje për dy vite kalendarike të njëpasnjëshme, me jo më shumë se dy për qind (2%).

Neni 6

Llogaritja e pjesëve të tregut

1. Për të llogaritur pjesët e tregut për efekt të zbatimit të neneve 3, 4 dhe 5, të kësaj Rregullorjeje, është e nevojshme të përcaktohet tregu përkatës. Metoda dhe kriteret për përcaktimin e tregut përkatës parashikohen në Udhëzimin Administrativ të Autoritetit për mënyrën e përcaktimit të tregut përkatës. Pjesët e tregut duhet të llogariten në bazë të të dhënave të vlerës së shitjeve ose, kur është e përshtatshme, të dhënave të vlerës së blerjes. Nëse të dhënat e vlerave nuk janë të disponueshme, mund të përdoren vlerësime të bazuara në informacione tjera të besueshme të tregut, duke përfshirë të dhënat e vëllimit.

2. Shprehjet ‘ndërmarrje’, ‘palë në marrëveshje’, ‘shpërndarës’ dhe ‘furnizues’ përfshijnë ndërmarrjet e tyre përkatëse të lidhura siç përkufizohen në Ligj. Përkatësisht, me rastin e llogaritjes së pjesëve të tregut sipas neneve 3, 4 dhe 5, të kësaj Rregullorjeje duhet të merret parasysh qarkullimi i të gjitha ndërmarrjeve të lidhura, siç përcaktohet në Ligj.

KUFIZIMET TË CILAT MARRËVESHJA NUK DUHET T’I PËRMBAJË

Neni 7

Kufizime të rënda të konkurrencës

Marrëveshjet të cilat kanë si objekt parandalimin, kufizimin ose shtrembërimin e konkurrencës, duke përfshirë marrëveshjet e parashikuara në nenet 8 dhe 9 të kësaj Rregullorjeje, përbëjnë nga natyra e tyre kufizime të rëndësishme të konkurrencës, prandaj nuk mund të konsiderohen si marrëveshje me rëndësi të vogël sipas neneve 3, 4 dhe 5, të kësaj Rregullorjeje.

Neni 8

Kufizimet e rënda në marrëveshjet horizontale

1. Me kufizime të rënda të konkurrencës, sipas nenit 7 të kësaj Rregullorjeje, në marrëveshjet horizontale në kuadër të nenit 3, nënparagrafët 1.1, 1.2 dhe 1.3 të kësaj Rregullorjeje janë ato kufizime që në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë, vetëm ose së bashku me faktorë të tjerë nën kontrollin e palëve në marrëveshje, kanë për objekt:

- 1.1. fiksimin e çmimeve, kur shesin produktet palëve të treta,
- 1.2. kufizimin e prodhimit ose shitjes,
- 1.3. ndarjen e tregjeve ose të burimeve të furnizimit.

Neni 9

Kufizimet e rënda në marrëveshjet vertikale

1. Kufizimet e rënda të konkurrencës nga neni 7 i kësaj Rregullorjeje, në marrëveshjet vertikale, në kuptimin e nenit 3, nënparagrafët 1.1, 1.2 dhe 1.3, të kësaj Rregullorjeje, janë ato kufizime që

në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë, vetëm ose së bashku me faktorë të tjerë nën kontrollin e palëve në marrëveshje, kanë për objekt:

1.1. kufizimin e aftësisë së blerësit për të përcaktuar çmimin e tij të shitjes, pa paragjykuar mundësinë që furnizuesi të vendosë një çmim maksimal shitjeje ose të rekomandojë një çmim shitjeje, me kusht që ato të mos arrijnë një çmim fiks ose minimal të shitjes, si rezultat i presionit bërë, ose stimujve të ofruar, nga ndonjëra prej palëve;

1.2. kufizimi i territorit në të cilin, ose i klientëve të cilëve, një blerës palë në marrëveshje, pa paragjykuar një kufizim sa i përket vendit të tij të themelimit, mund të shesë mallrat ose shërbimet e kontratës, me përjashtim të kufizimeve të mëposhtme që nuk konsiderohen si të rënda:

1.2.1. kufizimi i shitjeve aktive në territorin ekskluziv ose në një grup klientësh ekskluzivë të rezervuar për furnizuesin, ose të alokuar nga furnizuesi tek një blerës tjetër, kur një kufizim i tillë nuk kufizon shitjet nga ana e klientëve të blerësit;

1.2.2. kufizimi i shitjeve për përdoruesit e fundit nga një blerës që operon në nivel të tregtisë me shumicë;

1.2.3. kufizimin e shitjeve nga anëtarët e një sistemi të shpërndarjes selektive ndaj shpërndarësve të paautorizuar brenda territorit të rezervuar nga furnizuesi për të operuar atë sistem;

1.2.4. kufizimi i aftësisë së blerësit për të shitur përbërës, të furnizuar për qëllime inkorporimi, për klientët që do t'i përdorin ato për të prodhuar të njëjtin lloj mallrash si ato të prodhuara nga furnizuesi;

1.3. kufizimi i shitjeve aktive ose pasive për përdoruesit e fundit nga anëtarët e një sistemi të shpërndarjes selektive që vepron në një nivel të tregtisë me pakicë, pa paragjykuar mundësinë e ndalimit të një anëtari të sistemit që të operojë nga një vend themelimi të paautorizuar;

1.4. kufizimi i furnizimeve të ndërsjella midis shpërndarësve brenda një sistemi të shpërndarjes selektive, duke përfshirë edhe kufizimin ndërmjet shpërndarësve që operojnë në nivele të ndryshme tregtie;

1.5. kufizimi i rënë dakord midis një furnizuesi përbërësish dhe një blerësi që i inkorporon këta përbërës, i cili kufizon aftësinë e furnizuesit për t'i shitur përbërësit si pjesë këmbimi për përdoruesit e fundit ose riparuesit, ose ofruesit e tjerë të shërbimit që nuk u është besuar nga blerësi riparimi ose shërbimi i mallrave të tij.

2. Shitjet aktive sipas paragrafit 1 të këtij neni, nënkupton kontaktimin aktiv të klientëve individualë, për shembull, drejtpërdrejt me anë të postës, duke përfshirë dërgimin e e-maileve, ose vizitave të pa kërkuara; ose duke iu qasur në mënyrë aktive një grupi të caktuar klientësh ose klientëve në një territor të caktuar përmes reklamave në media, në internet ose promovime të tjera që synojnë posaçërisht atë grup klientësh ose që synojnë klientë në atë territor. Reklamimi ose promovimi që është tërheqës për blerësin vetëm nëse arrin (gjithashtu) një grup të caktuar klientësh ose klientët në një territor të caktuar, konsiderohet si shitje aktive ndaj atij grupi klientësh ose ndaj klientëve në atë territor.

3. Shitjet pasive sipas paragrafit 1 të këtij neni, nënkupton përgjigjen ndaj kërkesave të pa kërkuara nga konsumatorët individualë duke përfshirë dërgimin e mallrave ose shërbimeve për klientët e tillë. Reklamimi ose promovimi i përgjithshëm që arrin klientët në territoret ose grupet e klientëve të tjerë (ekskluzive), por që është një mënyrë e arsyeshme për të arritur klientët jashtë atyre territoreve ose grupe klientësh, për shembull për të arritur klientët në territorin e dikujt, konsiderohen shitje pasive. Reklamimi ose promovimi i përgjithshëm konsiderohet një mënyrë e arsyeshme për të arritur klientë të tillë nëse do të ishte tërheqëse për blerësin që të ndërmernte këto investime, edhe nëse ata nuk do të arrinin klientët në territoret tjera shpërndarës (ekskluzive) ose grupet e klientëve të tjerë.

Neni 10

Kufizime të rënda në marrëveshjet midis konkurrentëve

Në rastet e marrëveshjeve ndërmjet konkurrentëve, ku konkurrentët operojnë, për qëllime të marrëveshjes, në një nivel të ndryshëm të zinxhirit të prodhimit ose shpërndarjes (marrëveshjet vertikale), të gjitha kufizimet e parashikuara në nenet 8 dhe 9 të kësaj Rregulloreje konsiderohen kufizime të rënda të konkurrencës.

Neni 11

Efekti kumulativ i rrjeteve paralele të marrëveshjeve me rëndësi të vogël

1. Autoriteti, sipas detyrës zyrtare, mund të fillojë procedurën për vlerësimin e një marrëveshjeje të caktuar me rëndësi të vogël e cila plotëson kërkesat e kësaj rregulloreje, nëse ka baze të arsyeshme për të dyshuar se efektet kumulative të asaj marrëveshjeje së bashku me marrëveshjet e tjera me rëndësi të vogël në të njëjtën treg përkatës, mund të shtrembërojnë ndjeshëm konkurrencën në treg.

2. Autoriteti mund të iniciojë procedurën, sipas paragrafit 1 të këtij neni, nëse konstaton se rrjete paralele të marrëveshjeve me rëndësi të vogël të cilat mund të kenë efekte kumulative në çrregullimin e konkurrencës, mbulojnë më shumë se tridhjetë për qind (30%) të tregut përkatës.

Neni 12

Hyrja në fuqi

Kjo Rregullore hynë në fuqi shtatë (7) ditë pas publikimit në Gazetën Zyrtare të Republikës së Kosovës.

Neime Binaku-Isufi

Kryetare e Autoritetit të Konkurrencës të Republikës së Kosovës