



REPUBLIKA E SHQIPËRISË
AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE

Draft

Udhëzues

“Mbi kufizimet e konkurrencës “sipas objektit” për qëllime të përcaktimit të marrëveshjeve të cilat mund të përfitojnë nga Njoftimi De Minimis¹”

1. UDHËZIME MBI KUFIZIMET E KONKURENCËS "SIPAS OBJEKTIT"

1. Rregullorja “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël” (Rregullorja “de Minimis”) ofron “siguri” për ato lloj marrëveshjesh ndërmjet ndërmarrjeve, për të cilat Autoriteti i Konkurrencës (AK) vlerëson se nuk sjellin efekte mbi konkurrencën në treg. Dhënia e një sigurie të tillë, zbatohet me kusht që pjesët e tregut të ndërmarrjeve që lidhin këto marrëveshje, nuk i kalojnë kufijtë e përcaktuar të pjesës së tregut sipas përcaktimeve të rregullores dhe me kusht që marrëveshjet të mos kenë si objekt kufizimin e konkurrencës në treg. Për qëllime të zbatimit të Rregullores “De Minimis”, kufizimet e konkurrencës, të konsideruara si të rënda (“hardcore”) të listuara edhe në rregulloret e përjashtimit në bllok, përgjithësisht konsiderohen se përbëjnë kufizime të konkurrencës “sipas objektit”. Prandaj marrëveshjet që përmbajnë kufizimet e listuara si kufizime të rënda, nuk mund të përfitojnë nga siguria e ofruar si pasojë e pjesës së tregut bazuar në Rregulloren “De Minimis”.
2. Neni 4 i Ligjit 9121/2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës”, i ndryshuar, ndalon marrëveshjet ndërmjet ndërmarrjeve që kanë si objekt ose efekt parandalimin, kufizimin ose shtrembërimin e konkurrencës në treg. Dallimi ndërmjet "kufizimeve sipas objektit" dhe “kufizimet nga efekti” lindin nga fakti se disa forma të marrëveshjeve të fshehta ndërmjet ndërmarrjeve, shfaqin një shkallë të tillë të dëmtimit/deformimit të konkurrencës, saqë nuk ka nevojë për të shqyrtuar efektet e tyre aktuale ose të mundshme. Lloje të tilla të koordinimit ndërmjet ndërmarrjeve, mund të konsiderohen, nga vetë natyra e tyre, si të dëmshme për funksionimin e duhur të konkurrencës normale. Këto janë kufizime të cilat, kanë shumë gjasa të kenë efekte negative mbi konkurrencën, veçanërisht mbi çmimin,

¹ DOKUMENTI I PUNËS SË STAFIT TË KOMISIONIT-Udhëzues për kufizimet e konkurrencës "sipas objektit" me qëllim të përcaktimit të marrëveshjeve të cilat mund të përfitojnë nga Njoftimi De Minimis (Guidance on restrictions of competition “by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from De Minimis Notice (Commission Staff Working Document, revised version of 03/06/2015, C(2014) 4136 final))



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

sasinë ose cilësinë e mallrave ose shërbimeve dhe është e panevojshme për të demonstruar ndonjë efekt aktual ose të mundshëm anti-konkurrencial në treg. Kjo, për shkak të natyrës serioze të kufizimit të konkurrencës dhe eksperiencës në këto raste tregon se kufizime të tilla ka të ngjarë të prodhojnë efekte negative në treg dhe të rrezikojnë rregullat e konkurrencës të parashikuara në dispozitat ligjore.

3. Për të përcaktuar me siguri nëse një marrëveshje mund të dëmtojë konkurrencën, që mund të konsiderohet si kufizim i konkurrencës "sipas objektit", mund të ndihmojnë një sërë faktorësh, si përmbajtja e dispozitave të marrëveshjeve, objektivat e saj dhe kontekstin ekonomik dhe ligjor. Përveç kësaj, edhe pse qëllimi i palëve, nuk është një faktor i domosdoshëm për të përcaktuar nëse një marrëveshje kufizon konkurrencën "sipas objektit", AK megjithatë mund ta marrë parasysh këtë fakt në analizën që kryen rast pas rasti.
4. Llojet e kufizimeve që konsiderohen se përbëjnë kufizime "sipas objektit" ndryshojnë në varësi të faktit nëse marrëveshjet janë lidhur ndërmjet konkurrentëve aktuale apo potenciale ose ndërmjet jo-konkurrentëve (për shembull ndërmjet një furnizuesi dhe një distributori). Në rastin e marrëveshjeve ndërmjet konkurrentëve (marrëveshjet horizontale), kufizimet e konkurrencës sipas objektit përfshijnë, në veçanti, fiksimin e çmimit, kufizimin e prodhimit dhe ndarjen e tregjeve dhe klientëve. Për sa i përket marrëveshjeve ndërmjet jo-konkurrentëve (marrëveshjet vertikale), kategoria e kufizimeve sipas objektit përfshin, në veçanti, fiksimin (minimal) të çmimeve të rishitjes dhe kufizimet që kufizojnë shitjet në territore të veçanta ose në grupe të veçanta klientësh.
5. Fakti që një marrëveshje përmban një kufizim "sipas objektit" sipas parashikimeve të nenit 4 të ligjit, nuk i pengon palët të tregojnë se kushtet të përcaktuara në zbatim të neneve 5 dhe 6 të ligjit, janë plotësuar. Megjithatë, praktika tregon se kufizimet sipas objektit, nuk kanë gjasa të përmbushin kushtet e përcaktuara në nenet 5 dhe 6.
6. Ka raste, ku një kufizim "sipas objektit", mund të jetë gjithashtu i pajtueshëm me nenin 4 të ligjit, jo sepse përfiton nga përjashtimi i parashikuar në nenet 5 dhe 6 të ligjit, por sepse është objektivisht i nevojshëm për ekzistencën e një marrëveshjeje të njw lloji ose natyre të veçantë ose për mbrojtjen e një qëllimi legjitim, si shëndeti dhe siguria, dhe për këtë arsye bie jashtë objektit të zbatimit të nenit 4 të ligjit.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

7. Llojet e praktikave që në përgjithësi përbëjnë kufizime të konkurrencës "sipas objektit", mund të gjendet në udhëzimet dhe rregulloret e përjashtimit në bllok. Këto i referohen kufizimeve sipas objektit ose përmbajnë lista të të ashtuquajturave kufizime "hardcore" (të rënda) që përshkruajnë disa lloje kufizimesh, të cilat nuk përfitojnë nga një përjashtim në bllok mbi bazën e natyrës së këtyre kufizimeve dhe faktin që këto kufizime ka të ngjarë të prodhojnë efekte negative në treg. Ato të ashtuquajturat kufizime "hardcore", janë përgjithësisht kufizime "sipas objektit", kur vlerësohen në një rast individual. Marrëveshjet që përmbajnë një ose më shumë kufizime të rënda "sipas objektit", nuk mund të përfitojnë nga siguria që ofron Rregullorja "De Minimis".
8. Për të ndihmuar ndërmarrjet në vlerësimin e tyre (vetëvlerësimin) nëse marrëveshjet mund të përfitojnë nga siguria që ofron Rregullorja "De Minimis", ky udhëzim liston kufizimet e konkurrencës që përshkruhen si "nga objekti" ose "hardcore" në rregullore apo udhëzime të ndryshme.
9. Ky udhëzim sidoqoftë, nuk e pengon AK që në çdo rast, të evidentojë kufizime të konkurrencës sipas objektit që nuk janë identifikuar më poshtë. AK synon të përditësojë rregullisht shembujt e listuar më poshtë, që mund të zgjerojnë ose kufizojnë listën e kufizimeve "sipas objektit".

2. KUFIZIMET "SIPAS OBJEKTIT" NË MARRËVESHJET MIDIS KONKURENTËVE

10. Tre kufizimet klasike "sipas objektit" në marrëveshjet midis konkurrentëve janë fiksimi i çmimeve, kufizimi i prodhimit dhe ndarja e tregut (ndarja e tregjeve gjeografike ose produktit ose ndarja e klientëve).
11. Megjithatë, kufizimet e këtij lloji mund të mos përbëjnë kufizime "sipas objektit", kur ato janë pjesë e një marrëveshjeje më të gjerë bashkëpunimi ndërmjet dy konkurrentëve në kontekstin e të cilave, palët kombinojnë aftësi ose asete plotësuese. Për shembull, në kontekstin e marrëveshjeve të prodhimit, nuk konsiderohet kufizim "sipas objektit" kur palët bien dakord për produktin që lidhet drejtpërdrejt me marrëveshjen e prodhimit (për shembull, kapaciteti dhe vëllimi i prodhimit të një ndërmarrjeje të përbashkët (*joint venture*) ose shuma e rënë dakord e kontraktimit nga jashtë të produkteve), me kusht që të



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

mos eliminohen parametrat e tjerë të konkurrencës. Një tjetër shembull janë marrëveshjet e prodhimit, që parashikojnë gjithashtu shpërndarjen e përbashkët të produkteve të prodhuara së bashku dhe parashikojnë vendosjen e përbashkët të çmimeve të shitjes për ato produkte, dhe vetëm ato produkte, me kusht që kufizimi të jetë i nevojshëm për prodhimin bashkërisht, që do të thotë se përndryshe palët nuk do të kishin një nxitje për të marrë pjesë në një marrëveshje prodhimi. Në këto raste, marrëveshja për prodhimin ose çmimet nuk do të vlerësohen veçmas, por do të vlerësohen së bashku me efektet e marrëveshjes së prodhimit në treg².

2.1. Fiksimi i Çmimeve

2.1.1. Parime të Përgjithshme

12. Kufizimet ku konkurrentët bien dakord të fiksojnë çmimet e produkteve që ata shesin ose blejnë janë parimisht kufizime sipas objektit. Nuk është e nevojshme që marrëveshja shprehimisht ose drejtpërdrejt të fiksojë çmimin e shitjes ose të blerjes: mjafton nëse palët bien dakord për disa parametra të përbërjes së çmimit, siç është shumica e zbritjeve (rabatet) që do ti jepen klientëve.
13. Shembuj të tillë mund të jenë p.sh., një marrëveshje e fshehtë, ku fiksohen çmimet e synuara dhe kuotat e synuara dhe ku bashkërendohen nismat për të rritur nivelet e çmimeve dhe për të monitoruar funksionimin e marrëveshjeve të fshehta³; një marrëveshje e ndaluar në të cilin bankat fiksonin normat e depozitave dhe kredive⁴; marrëveshja e lidhur nga federatat që përfaqësojnë fermerët dhe federatat që përfaqësojnë thërësit (kasapët) që synonin fiksimin e çmimeve minimale për blerjen e lopëve nga thertarët dhe pezullimin e importeve të mishit të viçit⁵; tarifatat minimale të rekomanduara (d.m.th. çmimet minimale të rekomanduara) të shoqatës kombëtare të arkitektëve⁶, të tilla si fiksimi i çmimeve,

² Psh.në kontekstin e një ndërmarrjeje të përbashkët (joint venture) të krijuar nga konkurrentët, një dispozitë jo-konkurreuese në lidhje me aktivitetin e palëve pas skadimit të marrëveshjes së sipërmarrjes së përbashkët në tregjet ku sipërmarrja e përbashkët nuk ishte aktive, konsiderohet si një kufizim "sipas objektit" që shkel nenin 101 (neni 4) , ndërsa dispozitat proporcionale dhe objektivist të nevojshme jokonkurreuese që pengojnë palët nga të konkurruarit në aktivitete që përfshihen në objektin e sipërmarrjes së përbashkët mund të konsiderohet jo si shkelje e nenin 101 (neni 4) (Shih çështjen 39736 Siemens/Areva).

³ Rasti C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P to C- 252/99 P and C-254/99 P ICI v Commission

⁴ Rasti C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P and C-137/07 P Österreichische Volksbanken v Commission

⁵ Rasti T-217/03 and T-245/03 French Beef

⁶ Rasti 38549 Architectes Belges



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

çmimet e rekomanduara që reduktojnë konkurrencën sepse lehtësojnë koordinimin e çmimeve.

2.1.2. Fiksimi i çmimit që mund të përfitojë nga Rregullorja “De Minimis”

14. Kufizimet e mëposhtme nuk e pengojnë një marrëveshje të përfitojë nga siguria që ofron Rregullorja “De Minimis”:

- ✓ Në kuadrin e marrëveshjeve të blerjes së përbashkët (domethënë, një sërë konkurrentësh bashkohen haptas, për të bërë blerje të përbashkëta në treg), ku palët bien dakord për çmimin e blerjes që sipas “marrëveshjes së tyre të përbashkët” mund ti paguajnë ofruesit/furnizuesit për produktet që janë subjekt i kontratës së furnizimit.
- ✓ Në kontekstin e një marrëveshjeje të specializimit (përfshirë marrëveshjet e prodhimit të përbashkët) palët bien dakord për fiksimin e çmimeve për klientët e menjëhershëm në kuadër të shpërndarjes së përbashkët.
- ✓ Në kontekstin e marrëveshjeve të kërkimit dhe zhvillimit (R&D), palët bien dakord për fiksimin e çmimeve ose tarifave të licencës që u ngarkohen klientëve të menjëhershëm ose të licencuarve të menjëhershëm, në ato raste ku përfshihet shfrytëzimi i përbashkët nga palët, i rezultateve të R&D të përbashkët, përfshirë forma të caktuara të shpërndarjes së përbashkët të produkteve, ose licencimit të përbashkët të teknologjive rezultat i R&D.

2.2. Ndarja e tregut

2.2.1. Parimet e përgjithshme

15. Çdo marrëveshje me të cilën konkurrentët ndajnë tregjet (tregjet gjeografike ose tregjet e produkteve) ose klientët, konsiderohet një kufizim nga objekti nëse ndodh në kontekst të një marrëveshjeje të pastër për ndarjen e tregut ndërmjet konkurrentëve (domethënë, një marrëveshje e ndaluar jo e lidhur me ndonjë bashkëpunim më të gjerë ndërmjet palëve). Nëse sjellja e palëve në një marrëveshje (për shembull, një marrëveshje shpërndarjeje midis konkurrentëve aktuale ose potenciale) tregon se objektivi i tyre ishte të ndajnë tregun, ai objektiv mund të merret parasysht në përcaktimin nëse marrëveshja është kufizim nga objekti. Shpërndarja e tregjeve mund të arrihet edhe nëpërmjet kufizimeve, ku palët mund të shesin (në mënyrë aktive dhe/ose pasive)⁷ ose nëpërmjet kufizimeve në prodhim.

⁷ Shitje "aktive" do të thotë afrimi aktiv i klientëve individualë për shembull direkt nëpërmjet postës, duke përfshirë dërgimin e e-mail-eve të pa-kërkuara ose vizitave; ose duke iu qasur në mënyrë aktive një grupi të caktuar klientësh ose klientët në një territor të caktuar përmes reklamimit në media, në internet ose promovime të tjera synuar



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

16. Shembuj mund të jenë një marrëveshje e ndaluar në të cilin ndërmarrjet bien dakord të ruajnë tregjet e tyre përkatëse të brendshme dhe të fiksojnë çmimet dhe kuotat për eksport⁸; veprime të përbashkëta për ndarjen e tregut me synimin për të mbrojtur tregjet kundër importeve paraleleve të produkteve të caktuara në treg⁹; në kuadër të një marrëveshjeje për të ndërtuar së bashku një tubacion për të importuar gaz në vendet anëtare të BE-së, konkurrentët ranë dakord të mos e shesin gazin e transportuar përmes këtij tubacioni tek tregjet vendase të njëri-tjetri dhe të ruajnë marrëveshjen për ndarjen e tregut pas liberalizimit të tregut të gazit¹⁰; një marrëveshje ku një konkurrent paguan një shumë të konsiderueshme për një konkurrent aktual (ose potencial) për të qëndruar jashtë një tregu të caktuar, konsiderohet si një formë për ndarjen e tregut¹¹; një klauzolë jo-konkurrese ndërmjet konkurrentëve (në këtë rast një klauzolë ndërmjet palëve për të mos marrë pjesë në aktivitet e njëri tjetrit në një zonë të caktuar gjeografike) shihet si ndarje e tregjeve¹²; konkurrentët potenciale/të mundshëm lidhin një marrëveshje "bashkë-promovimi" (ku shumë pak ose asgjë nuk u bë për të promovuar produktin) i cili parashikonte pagesa të konsiderueshme mbi baza mujore, për aq kohë sa konkurrenti qëndron jashtë tregut. Kjo praktikë konsiderohet një formë e ndarjes së tregut ("përrjashtimi i tregut") duke qenë se qëllimi i marrëveshjes ishte për të mbajtur konkurrentin e mundshëm jashtë tregut¹³.

2.2.2. Ndarja e tregut që mund të përfitojë nga Rregullorja “De Minimis”

17. Kufizimet e mëposhtme nuk e pengojnë një marrëveshje që të përfitojë nga sigurimi që ofron Rregullorja “De Minimis”:

- ✓ Në kontekstin e marrëveshjeve për Kërkim dhe Zhvillim, ku palët ndajnë mes tyre detyra individuale (të tilla si prodhimi ose shpërndarja) ose vendosin kufizime ndaj njëri-tjetrit në

posaçërisht për atë grup klientësh ose për klientët në atë territor. Shitjet "pasive", do të thotë përgjigje ndaj kërkesave të pa-kërkuara nga klientë individualë, duke përfshirë dorëzimin e produkteve (mallrave ose shërbimeve) tek këta klientë. Promovimi /reklama e përgjithshme që synon të arrijë klientë në territore të tjera (esklusive) ose grupe klientësh, është një mënyrë e arsyeshme për të arritur tek klientë, jashtë këtyre territoreve ose grupe klientësh, konsiderohet si shije pasive. (Udhëzimi “Për kufizimet vertikale”)

⁸ Rasti C-41/96 ACF Chemie farma NV v Commission

⁹ Rasti 29/83 and 30/83 CRAM v Commission

¹⁰ Rasti T-370/09 GDF Suez v Commission and T-360/09 E.ON Ruhrgas and E.ON v Commission

¹¹ Rasti 39226 Lundbeck

¹² Rasti 39839 Telefónica and Portugal Telecom

¹³ Rasti 39685 Fentanyl



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

lidhje me shfrytëzimin e rezultateve (si p.sh kufizime në lidhje me territore apo klientë të caktuar), nuk konsiderohet si kufizimi i rëndë/hardcore. Një shembull tjetër do të ishte kur palët bien dakord mbi kufizimin e shitjeve aktive të produkteve të kontratës ose teknologjive të kontratës, në territore (ose tek klientë), të cilët në mënyrë eksklusive janë shpërndarë tek njëra nga palët nëpërmjet specializimit në kontekstin e një praktike shfrytëzuese.

- ✓ Edhe pse kufizimet pasive të shitjeve të rëna dakord ndërmjet palëve në një marrëveshje K&Zh konsiderohen si kufizime të rënda/hardcore, kërkesa për të licencuar ekskluzivisht rezultatet e R&Zh të përbashkët me një palë tjetër nuk konsiderohet si e tillë. Palët gjithashtu mund të kufizojnë lirinë e tyre për të shitur, të caktojnë ose licencojnë produkte, teknologji ose procese që konkurrojnë me produktet ose teknologjitë e kontratës, gjatë periudhës për të cilën palët kanë rënë dakord të shfrytëzojnë së bashku rezultatet.
- ✓ Ashtu si dhe në rastin e marrëveshjeve të transferimit të teknologjisë¹⁴, kufizimi i shitjeve aktive dhe pasive të produkteve të kontratës në territore (ose klientë) që i janë ndarë ekskluzivisht njëres prej palëve, nëse ajo është pjesë e një marrëveshjeje jo reciproke, nuk konsiderohet një kufizim i rëndë/hardcore. Një tjetër shembull do të ishte, në një marrëveshje jo reciproke, ndalimi i një pale të prodhojë brenda territorit ekskluziv të palës tjetër¹⁵.

18. Një licencues mund të ketë disa të licencuar, ku disa prej tyre ishin tashmë konkurrent të licencuesit, në kohën e lidhjes së marrëveshjes së dhënies së licencës së tyre, ndërsa të tjerët jo. Në një skenar të tillë, nuk konsiderohet një kufizim i rëndë/hardcore nëse, në një marrëveshje jo reciproke, shitjet aktive nga një i licencuar janë të kufizuara, për të mbrojtur territorin ekskluziv (ose grupin e klientëve) të alokuar tek një i licencuari tjetër, i cili nuk ishte konkurrent i licencuesit, kur ai përfundoi marrëveshjen për dhënien e licencës. Një detyrim i të licencuarit për të prodhuar produktet sipas kontratës vetëm për përdorimin e tij (me kusht që i licencuari të mos jetë i kufizuar në shitjen e tyre produktet të kontratës si

¹⁴ Marrëveshjet e transferimit të teknologjisë janë marrëveshje sipas të cilave një licencues licencon pronësinë intelektuale të i licencuari, me qëllim të prodhimit të mallrave ose shërbimeve.

¹⁵"Marrëveshja jo reciproke" është një marrëveshje për transferimin e teknologjisë ku një ndërmarrje i jep tjetres një licencë për të drejtat e teknologjisë, ose kur dy ndërmarrje i japin njëri-tjetrit një licencë të tillë, por kur këto licenca nuk kanë të bëjnë me teknologjitë konkurruese dhe nuk mund të përdoren për prodhimin e produkteve konkurruese.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

pjesë këmbimi për produktet e veta) nuk konsiderohet një kufizim i rëndë/ hardcore. E njëjta gjë vlen edhe për detyrimin që ka i licencuari, në një marrëveshje jo reciproke, për të prodhuar produkte të kontratës vetëm për një klient të caktuar, ku licenca i është dhënë për të krijuar një burim alternativ furnizimi për atë klient (i ashtuquajtur i dyfishtë).

2.3. Kufizimet e prodhimit

2.3.1. Parimet e përgjithshme

19. Rastet kur konkurrentët bien dakord të kufizojnë vëllimin e kapacitetit të furnizimit ose prodhimit të tyre (ose për njërën ose të dyja palët) shihen si një kufizim i prodhimit, i cili nga ana tjetër konsiderohet si kufizim sipas objektit.

2.3.2. Kufizimet e prodhimit që mund të përfitojnë nga Rregullorja “De Minimis”

20. Kufizimet e mëposhtme nuk e pengojnë një marrëveshje që të përfitojë nga sigurimi që ofron Rregullorja “De Minimis”:

- ✓ Për sa i përket marrëveshjeve të prodhimit, ku palët bien dakord për produktin që lidhet drejtpërdrejt me marrëveshjen për prodhimin (për shembull, kapaciteti dhe vëllimi i prodhimit të një ndërmarrjeje të përbashkët (joint venture) ose sasia e rënë dakord e produkteve të kontraktuara.
- ✓ Përsa i përket marrëveshjeve të specializimit (dhe prodhimit të përbashkët), dispozitat mbi sasinë e rënë dakord të produkteve në kontekstin e një marrëveshjeje të njëanshme ose reciproke të specializimit ose përcaktimit të kapacitetit dhe vëllimit të prodhimit në kuadër të një marrëveshjeje të përbashkët prodhimi. Një shembull tjetër do të ishte vendosja e objektivave të shitjeve, ku palët kanë rënë dakord të shpërndajnë bashkërisht produktet që vijnë si rezultat i bashkëpunimit të tyre.
- ✓ Për sa i përket marrëveshjeve për Kërkim dhe Zhvillim, vendosja e objektivave të prodhimit ku produktet sipas kontratës prodhohen bashkë dhe vendosja e objektivave të shitjeve ku palët ranë dakord për forma të caktuara të shpërndarjes së përbashkët sipas kontratës së produkteve ose licencimi i përbashkët i teknologjive të përcaktuara në kontratë.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

- ✓ Për marrëveshjet e konsorciumit ndërmjet kompanive të transportit të linjave detare;
- ✓ Në marrëveshjet e transferimit të teknologjisë, kufizimi i prodhimit të produkteve sipas kontratës të vendosura vetëm për të licencuarit (qoftë për të licencuarin në një marrëveshje jo reciproke ose vetëm për një nga të licencuarit në një marrëveshje reciproke).

2.4. Marrëveshjet në oferta (Bid Rigging)

21. Marrëveshjet në oferta ndodhin kur dy ose më shumë ndërmarrje, bien dakord që në përgjigje të një thirrjeje për ofertë ose prokurim publik (prokurime publike-tender publik), një ose më shumë prej tyre nuk do të dorëzojnë një ofertë, do të tërhiqen nga oferta ose do të dorëzojnë një ofertë me çmimet artificialisht të larta, të arritura me marrëveshje me palët. Kjo formë e marrëveshjes së fshehtë, konsiderohet se kufizon konkurrencën sipas objektit. Është një formë e fiksimit të çmimeve dhe shpërndarjes së tregut, që mund të ndodhë, për shembull, në rastin e kontratave të prokurimeve publike.

2.5. Marrëveshjet kolektive të bojkotit

22. Një bojkot kolektiv ndodh kur një grup konkurrentësh bien dakord të përjashtojnë një konkurrent aktual ose potencial/të mundshëm. Kjo praktikë në përgjithësi përbën një kufizim nga objekti. (Tre banka monitoruan aktivitetin e një konkurrenti, biseduan me njëra-tjetrën dhe vendosën: me marrëveshje të përbashkët, të përfundojnë/zgjidhin në mënyrë të koordinuar kontratat që kishin lidhur me atë konkurrent¹⁶; Konkurrentët përdorën norma dhe standarde (të miratuara nga industria) për të parandaluar ose vonuar hyrjen/futja e teknologjisë së re e cila do të rezultonte në ulje të çmimeve¹⁷)

2.6. Shkëmbimi i informacionit – çmimeve të ardhshme dhe sasive

23. Shkëmbimi i informacionit ndërmjet konkurrentëve në lidhje me të dhënat e individualizuara në lidhje me çmimet e synuara ose sasitë e synuara të ardhshme, konsiderohen si kufizim sipas objektit.

¹⁶ Rasti C-68/12 Protimonopolný úrad Slovenskej republiky v Slovenská sporiteľňa a.s.

¹⁷ Ceshtja IV/35.691 Pre-insulated pipes



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

24. Kur shkëmbimi i informacionit është pjesë e një mekanizmi monitorimi ose zbatimi për një marrëveshje të ndaluar ekzistuese, do të vlerësohet si pjesë e kësaj marrëveshjeje (pavarësisht nëse mbulon çmimet ose sasi të aktuale/të kaluara ose të ardhshme) (Psh: Komunikimet e paracaktimit të çmimeve në të cilat ndërmarrjet diskutojnë faktorët e përcaktimit të çmimit¹⁸; Koordinimi i rritjes së çmimeve dhe shkëmbimi i informacionit sensitiv të biznesit në një marrëveshje të ndaluar¹⁹; Shkëmbimi i informacionit ndërmjet konkurrentëve për çmimet e ardhshme që do të paguhet për përfaqësuesit e shitjeve²⁰.)

2.7. Kufizimet në kryerjen e R&D ose përdorimin e teknologjisë

2.7.1. Parimet e përgjithshme

25. Kufizimet në marrëveshjet ndërmjet konkurrentëve që synojnë të kufizojnë aftësinë e palëve për të ndërmarre R&D ose për të vazhduar përdorimin e teknologjisë së tyre për R&D të mëtejshme, janë gjithashtu kufizime të rënda dhe përgjithësisht konsiderohet një kufizim sipas objektit.

2.7.2. Kufizimet në kryerjen e R&D ose përdorimin e teknologjisë që mund të përfitojë nga Rregullorja “De Minimis”

26. Kufizimet e mëposhtme nuk e pengojnë një marrëveshje të përfitojë nga siguria që ofron Rregullorja “De Minimis”

- ✓ Në kontekstin e marrëveshjeve për Kërkim dhe Zhvillim, ku palët bien dakord të kufizojnë lirinë e tyre, gjatë kohëzgjatjes së marrëveshjes, për të kryer, në mënyrë të pavarur ose në bashkëpunim me palët e treta, kërkime dhe zhvillimi në fushën e mbuluar nga bashkëpunimi për R&D.
- ✓ Në kontekstin e marrëveshjeve të transferimit të teknologjisë, ku palët bien dakord të kufizojnë aftësinë e të licencuarit për të shfrytëzuar teknologjinë e vet ose aftësinë e ndonjërit prej palëve për të kryer kërkime dhe zhvillim kur kjo është e domosdoshme për të parandaluar zbulimin e njohurive/knoë-hoë tek palët e treta.

¹⁸ Rasti C-286/13 P Dole v Commission

¹⁹ Rasti T-380/10 Wabco Europe and Others v Commission

²⁰ Rasti C-8/08 T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV, Vodafone Libertel NV



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

3. KUFIZIMET “SIPAS OBJEKTIT” NË MARRËVESHJET MIDIS JO-KOKURENCËVE

27. Kufizimet sipas objektit në marrëveshjet ndërmjet jo konkurrentëve mund të dallohen në rastet kur ato lidhen me ndarjen e tregut sipas territorit dhe/ose grupit të klientëve ose me kufizimet në aftësinë e blerësit për të përcaktuar çmimin e rishitjes. Kategoria e parë mund të jetë e ndarë më tej në kufizime që kufizojnë lirinë e blerësit për të shitur dhe kufizime që kufizojnë lirinë e furnizuesit për të shitur. Për më tepër, kufizimet sipas objektit ndryshojnë në varësi të faktit nëse ato janë rënë dakord ndërmjet një furnizuesi dhe një blerësi ose ndërmjet një licencuesi dhe një të licencuari.

3.1. Kufizimet e shitjeve për blerësit

3.1.1. Parimet e përgjithshme

28. Një kufizim për një blerës lidhur me faktin se ku (territori) ose kujt (klientët) blerësi mund ti shesë produktet e kontratës, në mënyrë aktive dhe/ose pasive, është një kufizim i rëndë/hardcore dhe përgjithësisht konsiderohet një kufizim nga objekti. Një kufizim i tillë mund të rezultojë nga detyrime direkte mbi blerësin por edhe nga masat indirekte që synojnë të nxisin blerësin jo për t'u shitur klientëve të veçantë ose në territore të veçanta, të tilla si refuzimi ose reduktimi i bonuseve ose zbritje, ndërprerje të furnizimit, reduktim të vëllimeve të furnizuara, kërkimin e një çmimi më të lartë për produktet që do të eksportohen, kufizimi i përqindjeve të shitjeve që mund të eksportohen, etj. Megjithatë kufizimet lidhur me vendin e vendosjes së blerësit nuk janë kufizime serioze. (Psh: Një prodhues i mjeteve motorike me një sistem shpërndarjeje selektive po ndalonte tregtarët e autorizuar të shpërndanin/jepnin automjete tek kompanitë e leasingut (qira financiare) nëse këto kompani do t'i vinin ato në dispozicion të qiramarrësve jashtë territorit të kontratës të tregtarit në fjalë²¹; Një prodhues mjeteve motorike nxori urdhër që ndalonte tregtarët e tij të eksportonin automjete te tregtarët e autorizuar në vende të tjera²². Një prodhues i kozmetikës dhe produkteve të kujdesit personal me një sistem të shpërndarjes selektive po i ndalonte shpërndarësit e tij të autorizuar të shisnin nëpërmjet internetit.²³; Një marrëveshje shpërndarjeje që kufizon ose ndalon tregtarët në një Shtet Anëtar nga

²¹ Rasti C-70/93 BMË v ALD Autoleasing

²² Rasti 32, 36 dhe 82/78 BMW Belgium kundër Komisionit

²³ Çështja C-439/09 Pierre Fabre



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

eksportimi të konsumatorët në një shtet tjetër anëtar, jo vetëm nëpërmjet ndalimeve të eksportit të drejtpërdrejtë por edhe përmes masave indirekte si furnizimi kufizues apo bonuset e shpërblimit të cilat përjashtojnë eksportet tek konsumatorët finalë nga fushatat e bonusit me pakicë²⁴; Një detyrim për tregtarët e autorizuar që operojnë në shtete të ndryshme anëtare për të shitur ekskluzivisht për konsumatorët finalë, me qëllim parandalimin e furnizimeve të kryqëzuara brenda rrjetit të tregtarëve. Kjo kufizoi tregtarët që të konkurrojnë për shitje të tregtarët e tjerë dhe pengoi tregtinë brenda rrjetit selektiv të shpërndarjes.²⁵ ; Politika e dyfishitë e çmimeve të një kompanie farmaceutike sipas së cilës çmime më të larta u ngarkoheshin shitësve me shumicë për produktet që do të eksportoreshin në shtetet e tjera anëtare, u konsiderua s kufizonte tregtinë paralele dhe tregjet²⁶.

3.1.2. Kufizimet e shitjeve për blerësit që mund të përfitojnë nga Rregullorja “De Minimis”

29. Kufizimet e mëposhtme nuk e pengojnë një marrëveshje të përfitojë nga sigurimi që ofron Rregullorja “De Minimis”:
- ✓ Kur një furnizues operon në një sistem ekskluziv të shpërndarjes dhe në të njëjtën kohë nuk bën të funksionojë një sistem selektiv shpërndarjeje për të njëjtin produkt, kjo nuk konsiderohet si një kufizim i rëndë/hardcore për të ndaluar blerësin që të shesë në mënyrë aktive në territor ose të grup klientësh ekskluzivisht të një distributori tjetër ose të rezervuar për furnizuesin.
 - ✓ Brenda sistemeve të shpërndarjes selektive nuk është një kufizim i rëndë/hardcore ndalimi i distributorëve të autorizuar, brenda territorit ku operon sistemi selektiv i shpërndarjes, nga shitja të distributorët që nuk janë anëtarë të sistemit të shpërndarjes selektive. Kjo nuk zbatohet për kufizimet ndaj distributorëve të përzgjedhur për rishitjen e pjesëve të këmbimit për mjete motorike tek riparuesit e pavarur.

²⁴ Çështja C-551/03 P General Motors BV kundër Komisionit

²⁵ Rasti 37975 Yamaha

²⁶ Çështja C-501/06 P GlaxoSmithKline Services kundër Komisionit



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

- ✓ Për sa i përket kufizimeve në rishitjen e komponentëve²⁷, nuk është një kufizim i fortë nëse blerësi është i ndaluar të shesë komponentë, të ofruara me qëllim të inkorporimit në një produkt tjetër, për klientë që do t'i përdorin ato për të prodhuar të njëjtin lloj malli si ato të prodhuara nga furnizuesi/ofruesi. Një shembull do të ishte një situatë në të cilën një prodhues i fotokopjeve i ofron komponentët një prodhuesi printerësh për qëllim të inkorporimit/përfshirjes së këtyre komponentëve në printera. Prodhuesi i fotokopjeve mund t'i ndalojë prodhuesit e printerëve që t'i rishisin komponentët tek prodhuesit e aparateve fotokopjuese pa rrezikun që ndalimi të shihet si një kufizim sipas objektit.
- ✓ Në mënyrë të ngjashme, nuk është një kufizim i rëndë ndalimi i një blerësi, i cili vepron si një shitës me shumicë, të rishesë në mënyrë pasive ose aktive te përdoruesit fundorë.

3.2. Kufizimet e shitjeve për të licencuarit

3.2.1. Parimet e përgjithshme

30. Në rastin e marrëveshjeve të transferimit të teknologjisë, janë vetëm kufizimet e të licencuarit lidhur me shitjet pasive (dhe jo të shitjeve aktive të tij) në një territor ose grup të caktuar klientësh që konsiderohen si kufizime të rënda dhe të cilat përgjithësisht konsiderohen kufizime sipas objektit. Megjithatë, kur i licencuari është anëtar i një sistemi selektiv shpërndarjeje dhe vepron në nivelin e shitjes me pakicë, kufizimet e të licencuarit si të shitjeve aktive dhe pasive tek përdoruesit fundorë janë kufizime të rënda, pa paragjykuar mundësinë e ndalimit të një anëtari të sistemi të mos operojë (ushtrojë aktivitet) jashtë vendit të paautorizuar. (Marrëveshja e licencës që ndalon ose kufizon transmetuesit nga furnizimi me karta dekoder shikuesit televizivë që kërkojnë të shikojnë transmetimet jashtë shtetit anëtar për të cilin është dhënë licenca. Klauzola të tilla i ndalojnë transmetuesit të kryejnë ofrimin e shërbimeve ndërkufitare dhe të mundësojnë që çdo transmetuesi t'i jepet ekskluzivitet absolut territori në zonën e mbuluar nga licenca²⁸.

3.2.2. Kufizimet e shitjeve për të licencuarit që mund të përfitojnë nga Rregullorja “De Minimis”

²⁷ Termi "komponent" përfshin çdo të mirë të ndërmjetme dhe termi "inkorporim" përfshin përdorimin e çdo inputi për të prodhuar të mira/produkte.

²⁸ Çështjet e Bashkuara C-403/08 dhe C-429/08 Football Association Premier League dhe të tjera



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

31. Kufizimet e mëposhtme nuk e pengojnë një marrëveshje të përfitojë nga siguria që ofron Rregullorja “De Minimis”:
- ✓ të kufizojë shitjet pasive të të licencuarit në një territor ekskluziv ose tek një grup klientësh të licencuesit.
 - ✓ të bien dakord me të licencuarin që produktet e kontratës mund të prodhohen vetëm për qëllimin për të cilin përdoren (me kusht që i licencuari të mos jetë i kufizuar në shitjen e produkteve të kontratës në mënyrë aktive dhe pasivisht si pjesë këmbimi për prodhimet e veta).
 - ✓ të bien dakord që i licencuari mund të prodhojë produktet e kontratës vetëm për një klient të caktuar, ku është dhënë edhe licenca, për të krijuar një burim alternativ furnizimi për atë klient (i ashtuquajtur burim i dyfishtë).
 - ✓ t'i ndalojë një të licencuari që operon në nivelin e shitjes me shumicë t'u shesë përdoruesve fundorë/final.
 - ✓ të ndalojë anëtarët e një sistemi selektiv të shpërndarjes që të shesin tek distributorë/shpërndarës të paautorizuar.

3.3. Kufizimet e shitjeve për furnizuesin/ofruesin

32. Kufizimet, të rëna dakord midis një furnizuesi të komponentëve dhe një blerësi që i inkorporon/përfshin këto komponentë, mbi aftësinë e furnizuesit për t'i shitur komponentët si pjesë këmbimi për përdoruesit përfundimtarë ose riparuesve ose ofruesve të tjerë të shërbimit që nuk janë autorizuar si të tillë nga blerësi me riparimin ose ofrimin e servisit të mallrave të tij, janë kufizime të rënda të cilat përgjithësisht konsiderohen të jenë kufizime sipas objektit.
33. Disa kufizime të rënda janë specifike për sektorin e mjeteve motorike/automjeteve. Një lloj i parë ka të bëjë me një marrëveshje ndërmjet një prodhuesi të mjeteve motorike, i cili përdor komponentë për montimin fillestar të mjeteve motorike, dhe një furnizues/ofrues i këtyre komponentëve. Në këtë kontekst, kufizimet në mundësinë/aftësinë e furnitorit për të vendosur markën e tij tregtare ose logon në mënyrë efektive dhe lehtësisht të dukshme në komponentët e furnizuar ose në pjesët e këmbimit, janë kufizime të rënda dhe përgjithësisht konsiderohen kufizime sipas objektit. Një lloj i dytë i kufizimeve specifike për sektorin e mjeteve motorike ka të bëjë me një marrëveshje ndërmjet një furnizues të pjesëve rezervë, mjeteve të riparimit ose atyre diagnostikuese ose pajisje të tjera dhe një



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KONKURENCËS
DREJTORIA JURIDIKE, INTEGRIMIT DHE E ÇËSHTJEVE GJYQËSORE**

prodhuesi të mjeteve motorike. Në këtë kontekst, kufizimet lidhur me aftësinë e furnitorit për t'ia shitur këto mallra shpërndarësve të autorizuar ose të pavarur ose riparuesve të autorizuar ose të pavarur ose përdoruesve fundorë, konsiderohen kufizime të rënda/hardcore.

3.4. Cmimi i rishitjes

34. Kufizimet lidhur me aftësinë e një blerësi për të përcaktuar çmimin e tij minimal të shitjes përbën kufizim sipas objektit.
35. Kufizimet që vendosin çmime maksimale të shitjes ose rekomandojnë çmimet e shitjes nuk janë kufizimet sipas objektit, me kusht që të mos arrijnë në çmime fikse ose çmime minimale të shitjes si rezultat i presionit ose stimuljeve/nxitjes të ofruar nga ndonjëra nga palët.
36. Për sa i përket marrëveshjeve të transferimit të teknologjisë, çdo kufizim mbi licencuesin ose mundësinë e të licencuarit për të përcaktuar çmimet e tyre të shitjes janë kufizime thelbësore të cilat përgjithësisht konsiderohen si kufizime sipas objektit, pa paragjykuar mundësinë e vendosjes së një çmimi maksimal të shitjes ose të një çmimi të rekomanduar të shitjes.
37. Fiksimi i çmimeve ose vendosja e një çmimi minimal të shitjes mund të vendoset drejtpërdrejt me anë të një dispozite kontraktuale por mund të rezultojë edhe nga masa indirekte. Për shembull, një marrëveshje mund të detyrojë blerësin të shtojë një shumë ose përqindje të caktuar mbi çmimin e blerjes për të përcaktuar çmimin e tij të shitjes. Në mënyrë të ngjashme, një marrëveshje mund të kërkojë që blerësi të bjerë dakord lidhur me nivelet maksimale të uljeve. Mjete të tilla indirekte të fiksimit vertikal të çmimit përbejnë kufizim sipas objektit. (Vendosja e çmimeve minimale të rishitjes për distributorët që shesin instrumente muzikore drejtpërdrejt, nëpërmjet ndalimit të publikimit, reklamimit ose shpalljes së çmimeve të ndryshme në listat zyrtare të çmimeve, ose indirekt, duke u ofruar tregtarëve një formulë për llogaritjen e çmimeve të tyre të rishitjes dhe me udhëzime për çmimet e rekomanduara me pakicë duke e bërë të qartë se veprimet e reklamimit dhe promovimit me zbritje më shumë se 15% nuk do të konsiderohet normale, gjë që de facto përbënte detyrimin për të respektuar çmimet minimum²⁹)

²⁹ Rasti 37975 Yamaha