



REPUBLIKA E SHQIPËRISË  
AUTORITETI I KONKURENCËS  
-KOMISIONI I KONKURENCËS-

VENDIM  
Nr. 295 , datë 14.11.2013

Per miratimin e Udhëzimit  
“Për vlerësimin e marrëveshjeve horizontale”

Komisioni i Konkurrencës, me pjesëmarrjen e:

- |                       |            |
|-----------------------|------------|
| • Lindita MILO (LATI) | Kryetar    |
| • Rezana KONOMI       | Zv/Kryetar |
| • Servete GRUDA       | Anëtar     |
| • Koço BROKA          | Anëtar     |
| • Iva ZAJMI           | Anëtar     |

Në mbledhjen e tij të dates 14.11.2013, shqyrtoi çështjen me:

**Objekt:** Shqyrtimin e Udhëzimit “Për vlerësimin e marrëveshjeve horizontale” në zbatim të Ligjit nr 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës” ( i ndryshuar);

**Baza ligjore:** Ligji nr 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës” (i ndryshuar), neni 24, shkronja d), dh).

Komisioni i Konkurrencës pas shqyrtimit të:

- Projekt – udhëzimit “Për vlerësimin e marrëveshjeve horizontale”
- Opinioneve të paraqitura nga palët e interesuara:

**VENDOSI:**

1. Të miratojë Udhëzimin “Për vlerësimin e marrëveshjeve horizontale” sipas tekstit të bashkëlidhur këtij vendimi.
2. Ky vendim hyn në fuqi menjëherë

<b>Servete Gruda</b> (_____)	<b>Komisioni i Konkurrencës</b>	<b>Iva Zajmi</b> (_____)	<b>Rezana Konomi</b> (_____)
<b>Anëtar</b>	<b>Koço Broka</b> (_____)	<b>Anëtar</b>	<b>Zv/Kryetar</b>

**Lindita MILO(LATI)**

**K R Y E T A R**

Udhëzim  
“Për vlerësimin e marrëveshjeve horizontale”<sup>1</sup>

Pasqyra e përmbajtjes

1. Hyrje

1.1. Qëllimi dhe fusha e veprimit

1.2. Parimet bazë të vlerësimit bazuar në Nenin 4

1.2.1. Neni 4 i ligjit

1.2.2. Nenet 5 dhe 6 të ligjit

2. Parimet e përgjithshme të vlerësimit konkurrues të shkëmbimit të informacionit

2.1. Përcaktimi dhe qëllimi

2.2. Vlerësimi bazuar në Nenin 4 të ligjit

2.2.1. Shqetësimet kryesore të konkurrencës

2.2.2. Kufizimet e konkurrencës nga objekti

2.2.3. Efektet kufizuese të konkurrencës

2.3. Vlerësimi sipas në Neneve 5 dhe 6 të ligjit

2.3.1. Përfitimet nga efica

2.3.2. Domosdoshmëria

2.3.3. Kalimi tek konsumatori

2.3.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

3. Marrëveshjet e kërkim zhvillimit

3.1. Përkufizimi

3.2. Tregjet përkatëse

3.3. Vlerësimi bazuar në Nenin 4 të ligjit

3.3.1. Shqetësimet kryesore të konkurrencës

3.3.2. Kufizimet e konkurrencës nga objekti

3.3.3. Efektet kufizuese të konkurrencës

3.4. Vlerësimi sipas në Neneve 5 dhe 6 të ligjit

3.4.1. Përfitimet nga Eficenca

3.4.2. Domosdoshmëria

3.4.3. Kalimi tek konsumatori

3.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

3.4.5. Koha e vlerësimit

4. Marrëveshje të prodhimit

4.1. Përkufizimi dhe qëllimi

4.2. Tregjet përkatëse

4.3. Vlerësimi sipas Nenit 4 të ligjit

4.3.1. Shqetësimet kryesore të konkurrencës

4.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti

4.3.3. Efektet kufizuese të konkurrencës

4.4. Vlerësimi bazuar në Nenet 5 dhe 6 të ligjit

4.4.1. Përfitimet nga Eficenca

4.4.2. Domosdoshmëria

4.4.3. Kalimi tek konsumatori

4.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

5. Marrëveshjet e blerjes

5.1. Përkufizimi

---

<sup>1</sup> 52011XC0114(04); Udhëzues mbi aplikimin e Nenit 101 të Traktatit për Funkcionimin e Bashkimit Evropian ndaj marrëveshjeve horizontale të bashkëpunimit ( *Fletorja zyrtare C 011* , 14/01/2011 P. 0001 – 0072; 2011/C 11/01)

- 5.2. Tregjet përkatëse
- 5.3. Vlerësimi sipas nenit 4 të ligjit
  - 5.3.1. Shqetësimet e konkurrencës
  - 5.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti
  - 5.3.3. Efektet kufizuese të konkurrencës
- 5.4. Vlerësimi bazuar në Nenet 5 dhe 6 të ligjit
  - 5.4.1. Përfitimet nga Eficenca
  - 5.4.2. Domosdoshmëria
  - 5.4.3. Kalimi tek konsumatori
  - 5.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës
- 6. Marrëveshjet e tregtimit
  - 6.1. Përkufizimi
  - 6.2. Tregjet përkatëse
  - 6.3. Vlerësimi sipas Nenit 4 të ligjit
    - 6.3.1. Shqetësimet kryesore për konkurrencën
    - 6.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti
    - 6.3.3. Efektet kufizuese të konkurrencës
  - 6.4. Vlerësimi sipas Neneve 5 dhe 6 të ligjit
    - 6.4.1. Përfitimet nga Eficenca
    - 6.4.2. Domosdoshmëria
    - 6.4.3. Kalimi tek konsumatori
    - 6.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës
- 7. Marrëveshjet e standardizimit
  - 7.1. Përkufizimi
  - 7.2. Tregjet përkatëse
  - 7.3. Vlerësimi sipas Nenit 4 të ligjit
    - 7.3.1. Shqetësimet kryesore për konkurrencën
    - 7.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti
    - 7.3.3. Efektet kufizuese të konkurrencës
  - 7.4. Vlerësimi sipas Neneve 5 dhe 6 të ligjit
    - 7.4.1. Përfitimet nga Eficenca
    - 7.4.2. Domosdoshmëria
    - 7.4.3. Kalimi tek konsumatori
    - 7.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

## 1. Hyrje

### 1.1. Qëllimi dhe fusha e veprimit

1. Ky udhëzim përcakton parimet për vlerësimin sipas nenit 4 të Ligjit nr 9121, datë 28.07.2003 "Për Mbrojtjen e Konkurrencës" (i ndryshuar) (këtu e më poshtë Ligji), të marrëveshjeve ndërmjet ndërmarrjeve, vendimeve dhe praktikave të bashkërenduara të grupimeve të ndërmarrjeve, të cilat kanë të bëjnë me bashkëpunimin horizontal. Bashkëpunimi është i një natyre "horizontale", nëse një marrëveshje është lidhur midis konkurrentëve aktual ose potencial. Gjithashtu, ky udhëzim përfshin marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit, të lidhura midis ndërmarrjeve jo-konkurrense, për shembull, në mes të dy ndërmarrjeve aktive në tregjet e të njëjtin produkt, por në tregje të ndryshme gjeografike, pa qenë konkurrentë potencialë.
2. Marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit mund të çojnë në përfitime ekonomike të konsiderueshme, sidomos nëse kombinojnë aktivitetet plotësuese, aftësitë apo asetet. Ato mund të jenë një mjet për të ndarë rrezikun, për të kursyer kostot, për të rritur

investimet, know-how, për të rritur cilësinë e produkteve të ndryshme dhe për të sjellë risi.

3. Nga ana tjetër, marrëveshjet horizontale mund të shkaktojnë probleme në konkurrencë. Kjo ndodh në rastet kur palët bien dakord për të rregulluar çmimet e produkteve, apo të ndajnë tregjet, ose nëse bashkëpunimi i mundëson palëve të ruajnë, fitojnë apo të rrisin fuqinë në treg dhe në këtë mënyrë sjellin rritje të efekteve negative të tregut në lidhje me çmimet, prodhimin, cilësinë dhe shumëllojshmërinë e produkteve apo risive.
4. Autoriteti i Konkurrencës (këtu e më poshtë Autoriteti) duke njohur përfitimet si rezultat i marrëveshjeve horizontale të bashkëpunimit, duhet të sigurohet se është ruajtur konkurrenca efektive. Dispozitat ligjore mbi marrëveshjet ofrojnë kuadrin e duhur ligjor për të kryer nga ana e Autoritetit, vlerësimin e një marrëveshjeje duke marrë në konsideratë efektet dhe pasojat që sjell një marrëveshje.
5. Qëllimi i udhëzimit është që të sigurojë një kuadër analitik për llojet më të zakonshme të marrëveshjeve të bashkëpunimit horizontal. Udhëzimi analizon marrëveshjet e kërkimit dhe zhvillimit, marrëveshjet e prodhimit, duke përfshirë nën-kontraktimin dhe marrëveshjet e specializimit, marrëveshjet e blerjeve, marrëveshjet e shitjeve, marrëveshjet e standardizimit, përfshirë kontratat standarde dhe shkëmbimin e informacionit. Analiza kryhet bazuar në kriteret ligjore dhe ekonomike që ndihmojnë për të analizuar një marrëveshje horizontale bashkëpunimi dhe rrethanat në të cilat ajo lidhet. Kriteret ekonomike të tilla si fuqia e tregut e palëve dhe faktorë të tjerë që lidhen me strukturën e tregut, përbëjnë një element kyç të vlerësimit të ndikimit në treg të shkaktuara nga marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit, në kuadër të nenit 4 të Ligjit.
6. Ky udhëzim merr në analizë llojet më të zakonshme të marrëveshjeve horizontale të bashkëpunimit, me përjashtim të transaksioneve që përbëjnë një përqendrim dhe janë objekt i rregulloreve dhe kuadrit ligjor për përqendrimet
7. Ky udhëzim do të ndihmojë bizneset në vlerësimin e përputhshmërisë së një marrëveshjeje individuale bashkëpunimi me nenin 4. Secili rast duhet të vlerësohet mbi bazën e fakteve të veta, të cilat mund të kërkojnë një zbatim të saktë të këtij udhëzimi rast pas rasti.
8. Kriteret e përcaktuara në këtë udhëzim, vlejnë për marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit, si për produktet ashtu dhe për shërbimet.
9. Edhe pse ky udhëzim përmban referenca të caktuara për marrëveshjet e ndaluara, nuk ka për qëllim të japë një vlerësim lidhur me faktin nëse një marrëveshje është e ndaluar ose jo.
10. Termi "konkurrentët", siç është përdorur në këtë udhëzim përfshin të dy llojet e konkurrentëve, aktual dhe potencial. Dy ndërmarrje konsiderohen si konkurrentë aktual në qoftë se janë aktive në të njëjtin treg përkatës. Një ndërmarrje konsiderohet si konkurrent potencial i një ndërmarrjeje tjetër në qoftë se, në mungesë të marrëveshjes, në rast të një rritje të vogël, por të përhershme në çmimet relative, është e mundshme që ndërmarrja e parë, brenda një periudhe të shkurtër kohe, të ndërmarrë investimet e nevojshme shtesë ose kosto të tjera për të hyrë në tregun përkatës, në të cilin kjo e fundit është aktive.
11. Për qëllim të këtij udhëzimi, nuk konsiderohen konkurrentë shoqëritë që janë pjesë e të njëjtës ndërmarrje në kuptim të Nenit 4 të Ligjit. Neni 4 zbatohet vetëm për marrëveshjet midis ndërmarrjeve të pavarura. Kur një ndërmarrje ushtron ndikim vendimtar mbi një ndërmarrje tjetër, ato formojnë një njësi të vetme ekonomike dhe rrjedhimisht, janë pjesë e të njëjtës ndërmarrje. E njëjta gjë vlen dhe për ndërmarrjet simotra, domethënë, për ndërmarrje që drejtohen nga e njëjta shoqëri mëmë. Këto

ndërmarrje nuk konsiderohen konkurrente edhe pse të dyja janë aktive në të njëjtin treg përkatës dhe gjeografik të produktit.

12. Marrëveshjet që lidhen midis ndërmarrjeve që veprojnë në nivele të ndryshme të zinxhirit të prodhimit ose të shpërndarjes, ose thënë ndryshe, marrëveshjet vertikale, janë trajtuar në Udhëzimin "Për Vlerësimin e marrëveshjeve Vertikale" dhe Rregullorja "Për kategoritë e marrëveshjeve vertikale dhe praktikave të bashkërenduara".
13. Marrëveshjet Horizontale të bashkëpunimit mund të kombinojnë faza të ndryshme të bashkëpunimit, për shembull kërkimin dhe zhvillimin ("K & ZH") prodhimin dhe / ose tregtimin e rezultateve të tyre.

## 1.2. Parimet bazë për vlerësimin sipas Nenit 4

### 1.2.1. Neni 4 i Ligjit

2. Vlerësimi sipas nenit 4 kryhet në dy hapa. Hapi i parë, është vlerësimi nëse një marrëveshje ndërmjet ndërmarrjeve është anti-konkurrese ose ka efekte kufizuese aktuale ose potenciale për konkurrencën. Hapi i dytë, është përcaktimi i efekteve pro-konkurrese si rezultat i marrëveshjes dhe përfitimet e marrëveshjes, për të vlerësuar nëse këto efekte pro-konkurrese tejkalojnë efektet kufizuese të konkurrencës.
3. Në raste të caktuara, ndërmarrjet inkurajohen nga autoritetet publike për të hyrë në marrëveshje bashkëpunimi horizontale, në mënyrë që të arrihet objektivi i politikave publike me anë të vetë-rregullimit. Megjithatë, ndërmarrjet mbeten objekt vlerësimi sipas nenit 4 të Ligjit. Me fjalë të tjera, fakti që autoritetet publike inkurajojnë marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit, nuk do të thotë se janë të lejueshme sipas nenit 4 të Ligjit.
4. Neni 4 ndalon marrëveshjet, që kanë për objekt ose pasojë pengimin, kufizimin ose shtrembërimin e konkurrencës.

#### (i) Kufizimet e konkurrencës për nga objekti

5. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti janë ato që nga natyra e tyre kanë aftësinë për të kufizuar konkurrencën në kuptim të nenit 4 të Ligjit. Kur përcaktohet se një marrëveshje është anti-konkurrese, nuk është e nevojshme që të analizohen efektet aktuale ose potenciale të një marrëveshjeje në treg.
6. Për të vlerësuar nëse një marrëveshje është anti-konkurrese, kujdes duhet patur me përmbajtjen e marrëveshjes, objektivat që kërkon të realizojë dhe konteksti ekonomik dhe ligjor i saj. Gjithashtu, edhe pse qëllimi i palëve në marrëveshje nuk është një faktor i nevojshëm për përcaktimin nëse një marrëveshje është ose jo antikonkurrese, Autoriteti mund të mbajë në konsideratë edhe këtë element në analizën e tij.

#### (ii) Efektet kufizuese të konkurrencës

1. Nëse një marrëveshje horizontale bashkëpunimi, nuk kufizon konkurrencën nga objekti, duhet të analizohet nëse ka efekte të ndjeshme kufizuese për konkurrencën. Parasysh duhen patur si efektet aktuale ashtu dhe ato potenciale.
2. Që një marrëveshje të ketë efekte kufizuese për konkurrencën në kuptim të nenit 4 të Ligjit, ajo duhet të ketë një ndikim të dukshëm negativ në të paktën një prej parametrave të konkurrencës në treg, të tilla si: çmimi, prodhimi, cilësia e produktit, shumëllojshmëria apo risitë. Marrëveshjet mund të kenë efekte të tilla, duke kufizuar ndjeshëm konkurrencën midis palëve në marrëveshje apo midis cilado prej palëve në marrëveshje dhe palëve të treta. Kjo do të thotë se marrëveshja duhet të zvogëlojë pavarësinë vendim-marrëse të palëve (për shkak të detyrimeve të përfshira në

- marrëveshje, ose duke ndikuar në sjelljen e tregut e të paktën njëres prej palëve duke shkaktuar një ndryshim në nxitjen e saj).
3. Efektet kufizuese të konkurrencës brenda tregut përkatës, ka të ngjarë të shfaqen kur, për shkak të marrëveshjes, palët janë në gjendje të rrisin çmimet ose të zvogëlojnë prodhimin, cilësinë e produktit, shumëllojshmërinë apo risitë e tij. Kjo do të varet nga disa faktorë: të tilla si natyra dhe përmbajtja e marrëveshjes, shkalla në të cilën palët individualisht apo së bashku kanë përfutur fuqi tregu, si dhe shkalla në të cilën marrëveshja kontribuon në krijimin, mbajtjen ose forcimin e fuqisë së tregut apo lejon palët të shfrytëzojnë këtë fuqi tregu.
  4. Vlerësimi nëse një marrëveshjeje horizontale bashkëpunimi ka efekte kufizuese për konkurrencën në kuptim të nenit 4, bëhet duke krahasuar kontekstin aktual ligjor dhe ekonomik në të cilin është konkurrenca në mungesë të marrëveshjes me të gjithë kufizimet e pretenduara të saj (që do të thotë, në mungesë të marrëveshjes, ose siç parashikohet, nëse akoma nuk është zbatuar, në kohën e vlerësimit).
  5. Marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit midis konkurrentëve që nuk janë të aftë të kryejnë veprimtarinë e mbuluar nga bashkëpunimi në mënyrë të pavarur, (për shembull, për shkak të aftësive të kufizuara teknike të palëve) normalisht nuk do të sjellin efekte kufizuese për konkurrencën në kuptim të nenit 4 të Ligjit .

### Natyra dhe përmbajtja e marrëveshjes

1. Natyra dhe përmbajtja e një marrëveshjeje lidhet me faktorë të tillë si: zona dhe objekti i bashkëpunimit, marrëdhënia konkurruese midis palëve dhe masa në të cilën ato kombinojnë aktivitetet e tyre. Këta faktorë përcaktojnë se cilat janë shqetësimet e mundshme të konkurrencës, që vijnë nga një marrëveshje horizontale bashkëpunimi.
2. Marrëveshjet Horizontale të bashkëpunimit mund ta kufizojnë konkurrencën në mënyra të ndryshme. Marrëveshja mund:
  - Të jetë ekskluzive, në kuptimin që kufizon mundësinë e palëve për të konkurruar me njëra-tjetrën ose palët e treta si ndërmarrje ekonomike të pavarura;
  - t'u kërkojë palëve të kontribuojnë me asete të tilla, në mënyrë që pavarësia në vendimmarrje të ulet ndjeshëm; ose
  - të ndikojë në interesat financiare të palëve, në mënyrë të tillë që pavarësia e tyre në vendim-marrje të zvogëlohet ndjeshëm.
3. Efekti i mundshëm i marrëveshjeve të tilla mund të jetë mungesa e konkurrencës midis palëve në marrëveshje. Gjithashtu, konkurrentët mund të përfitojnë nga zvogëlimi i presionit të konkurrencës që rezulton nga marrëveshja dhe si rrjedhojë mund të rrisin çmimet e tyre. Reduktimi i këtyre kufizimeve konkurruese mund të çojë në rritjen e çmimit në tregun përkatës. Për vlerësimin e konkurrencës në marrëveshje janë të rëndësishëm faktorë të tillë si:
  - nëse palët në marrëveshje zotërojnë një pjesë të madhe të tregut;
    - nëse ata konkurrojnë ngushtë;
  - nëse klientët kanë mundësi të kufizuara për të ndryshuar furnizues;
  - nëse konkurrentët nuk mund të rrisin furnizimet nëse rriten çmimet, dhe
  - nëse një prej palëve në marrëveshje është forcë e rëndësishme konkurruese,
4. Një marrëveshje horizontale bashkëpunimi mundet gjithashtu :
  - të çojë në zbulimin e informacioneve të rëndësishme të cilat rrisin mundësitë e koordinimit ndërmjet palëve brenda apo jashtë fushës së bashkëpunimit;

- të arrijë bashkërendim në kosto (që do të thotë proporcionin atyre kostove që palët i kanë të përbashkëta), që palët të mund të koordinojnë më lehtësisht çmimet e tregut dhe të prodhimit.

5. Ngjashmëria e konsiderueshme e kostove të arritura me anë të një marrëveshjeje bashkëpunimi horizontal, mund të lejojë palët të koordinojnë më lehtë çmimet e tregut dhe të prodhimit, ku:

- palët kanë fuqi në treg,
- karakteristikat e tregut janë të favorshme për një koordinim të tillë,
- zona e bashkëpunimit llogarit një proporcion të lartë të shpenzimeve të ndryshueshme të palëve në një treg të caktuar, dhe
- palët kombinojnë aktivitetet e tyre në fushën e bashkëpunimit në një masë të konsiderueshme.

Ky është rasti, kur ata prodhojnë ose blejnë së bashku një produkt të ndërmjetëm të rëndësishëm ose prodhojnë ose shpërndajnë bashkërisht një sasi të lartë të prodhimit të tyre të përgjithshëm të produktit final.

6. Një marrëveshje horizontale për këtë arsye mund të ulë pavarësinë e vendimmarrjes së palëve dhe si rrjedhojë të rrisë mundësinë që ata të koordinojnë sjelljen e tyre në mënyrë që të arrijnë një rezultat të fshehtë, por ajo gjithashtu mund ta bëjë koordinimin më të lehtë, më të qëndrueshëm ose më efikas për palët që ishin pjesë e koordinimit. (ose duke e bërë koordinimin më të fuqishëm ose duke i lejuar ata të arrijnë çmime edhe më të larta).

#### Fuqia e tregut dhe karakteristikat e tjera të tregut

1. Fuqia në treg është aftësia për të mbajtur çmimet në mënyrë fitimprurëse mbi nivelin konkurrues për një periudhë kohore, ose për të ruajtur në mënyrë fitimprurëse prodhimin për sa i përket sasisë së produktit, cilësisë së produktit dhe shumëllojshmërinë apo risinë në nivelet konkurruese për një periudhë kohore.
2. Në tregjet me kosto fikse ndërmarrjet duhet t'i vendosin çmimet mbi kostot e ndryshueshme të prodhimit, në mënyrë që të sigurojnë një kthim konkurrues për investimet e tyre. Fakti që ndërmarrjet i vendosin çmimet mbi kostot e ndryshueshme, nuk përbën në vetvete një shenjë që konkurrenca në treg nuk po funksionon mirë dhe që ndërmarrjet kanë fuqinë në treg që i lejon ato të vendosin çmimet mbi nivelin konkurrues. Është rasti kur kufizimet konkurruese janë të pamjaftueshme për të mbajtur çmimet, prodhimin, cilësinë e produktit, shumëllojshmërinë e produktit dhe risinë në një nivel konkurrues që ndërmarrjet kanë fuqi në treg në kontekstin e nenit 4 të Ligjit për Konkurrencën.
3. Krijimi, ruajtja ose forcimi i fuqisë së tregut mund të vijë si rezultat i aftësisë së lartë, largpamësisë apo risive. Ajo gjithashtu mund të vijë si rezultat i konkurrencës së reduktuar mes palëve në marrëveshje apo mes njëres prej palëve dhe palëve të treta.
4. Pikënisja për analizën e fuqisë së tregut është pozita e palëve në tregjet e prekura nga bashkëpunimi. Për të kryer këtë analizë tregu përkatës, përdoret Udhëzimin "Për përcaktimin e tregut përkatës"
5. Nëse palët kanë pjesë të vogla të kombinuara të tregut, marrëveshja horizontale e bashkëpunimit nuk ka gjasa të sjellë efekte kufizuese për konkurrencën sipas nenit 4 dhe, normalisht, nuk do të kërkohej analiza të mëtejshme. Ajo që konsiderohet si "pjesa e vogël e kombinuar e tregut", varet nga lloji i marrëveshjes në fjalë dhe mund të referohet pjesëve të tregut përcaktuar në Rregulloren "Për marrëveshjet me rëndësi të vogël". Duke pasur parasysh shumëllojshmërinë e marrëveshjeve horizontale të bashkëpunimit dhe efekteve të ndryshme që mund të shkaktojnë në situata të ndryshme të tregut, nuk është e mundur të jepet një prag i pjesës së

- përgjithshme të tregut, mbi të cilën mund të pretendohet fuqia e mjaftueshme e tregut, për të shkaktuar efekte kufizuese mbi konkurrencën.
6. Në varësi të pozitës dhe të përqendrimit të palëve në treg, duhet të merren parasysh faktorë të tjerë si stabiliteti i pjesëve të tregut në kohë, pengesat në hyrje, mundësitë e hyrjes në treg dhe fuqia kundërvepruese e blerësit / furnizuesit.
  7. Autoriteti përdor pjesët aktuale të tregut kur kryen një analizë të konkurrencës në treg. Megjithatë, mund të merren parasysh edhe zhvillimet e ardhshme të tregut, për shembull, hyrjet dhe daljet, apo dhe zgjerimi në tregun përkatës. Të dhënat historike mund të përdoren nëse pjesët e tregut kanë qenë të paqëndrueshme.
  8. Kur hyrja në një treg është mjaft e lehtë, normalisht nuk pritet që një marrëveshje horizontale bashkëpunimi të sjellë efekte kufizuese për konkurrencën.

### 1.2.2. Nenet 5 dhe 6 të Ligjit

1. Vlerësimi i kufizimeve të konkurrencës nga objekti apo pasojat bazuar në nenin 4 të Ligjit, është vetëm njëra anë e analizave. Ana tjetër, e cila është reflektuar në nenet 5 dhe 6 të Ligjit, është vlerësimi i efekteve konkurruese në marrëveshjet kufizuese. Kur në një rast individual, kufizimi i konkurrencës sipas nenit 4 është i provuar, Nenet 5 dhe 6 të ligjit mund të përdoren si mbrojtje. Barra e provës i takon ndërmarrjes që përfiton nga kjo dispozitë. Prandaj, argumentet faktike dhe dëshmitë e siguruara nga ndërmarrja duhet ti mundësojë Komisionit për të arritur në bindjen se marrëveshja në fjalë ka mjaft gjasa të sjellë efekte pro konkurruese ose jo.
2. Zbatimi i rregullit të përjashtimit të nenit 5 dhe 6 është subjekt i katër kushteve kumulative, dy pozitive dhe dy negative:
  - Marrëveshja duhet të kontribuojë në përmirësimin e prodhimit/shpërndarjen e produkteve ose të kontribuojë në nxitjen e progresit teknik ose ekonomik, që do të thotë, të çojë në efikasitet;
  - Kufizimet duhet të jenë të domosdoshme për arritjen e këtyre objektivave;
  - Konsumatorët duhet të marrin një pjesë të konsiderueshme të përfitimeve. Këto duhet të mbarten tek konsumatorët, në mënyrë që ata të paktën të kompensohen për efektet kufizuese të marrëveshjes; dhe
  - Marrëveshja nuk duhet t'i sjellë palëve mundësinë e eliminimit të konkurrencës në lidhje me një pjesë të konsiderueshme të produkteve në fjalë.
3. Në fushën e marrëveshjeve horizontale të bashkëpunimit ekzistojnë rregulloret e përjashtimit në bllok bazuar në nenin 6 të Ligjit, për kërkimin dhe zhvillimin dhe (duke përfshirë prodhimin e përbashkët) marrëveshjet e specializimit.
4. Një marrëveshje kërkimi dhe zhvillimi mund të bashkojë aftësi të ndryshme kërkimi që lejojnë palët për të prodhuar produkte më të mira me çmim të ulët dhe kohë më të shkurtër të nxjerrjes në treg. Një marrëveshje prodhimi mund të lejojë palët për të arritur ekonominë e shkallës apo objektivat që nuk mund t'i arrijnë individualisht. Marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit që nuk përfshijnë kombinimin e aftësive apo asetëve plotësuese, mund të sjellin efikasitet më të ulët për konsumatorin. Marrëveshje të tilla mund të zvogëlojnë dyfishimin e shpenzimeve të caktuara, për shembull për shkak se disa kosto fikse mund të eliminohen.

## 2. Parime të përgjithshme të vlerësimit të konkurrencës në shkëmbimin e informacionit

### 2.1. Përcaktimi dhe qëllimi

1. Qëllimi i këtij kapitulli është që të përcaktojë metodologjinë e kryerjes së vlerësimit të konkurrencës së shkëmbimit të informacionit. Shkëmbimi i informacionit mund të marrë forma të ndryshme.

- Së pari, informacioni mund të shkëmbehet drejtpërdrejt, ndërmjet konkurrentëve.
  - Së dyti, informacioni mund të shkëmbehet në mënyrë të tërthortë nëpërmjet një agjencie të përbashkët (për shembull, një shoqatë tregtare) ose një pale të tretë, të tilla si një organizatë kërkimore e tregut ose nëpërmjet furnizuesve apo shitësve të kompanive.
2. Shkëmbimi i informacionit realizohet në forma të ndryshme: nëpërmjet marrëveshjeve, vendimeve të grupimeve të ndërmarrjeve ose praktikave të bashkërenduara. Për më tepër, shkëmbimi i informacionit mund të jetë pjesë e një lloji tjetër marrëveshjeje horizontale bashkëpunimi (për shembull, palët në një marrëveshje prodhimi, shkëmbejnë informacion të caktuar mbi kostot). Ky Vlerësim i shkëmbimi të informacionit, kryhet në kontekstin e vlerësimit të vetë marrëveshjes horizontale të bashkëpunimit.
  3. Shkëmbimi i informacionit është një tipar i përbashkët i shumë tregjeve konkurruese dhe mund të sjellë lloje të ndryshme përfitimesh. Ai mund të zgjidhë problemet e asimetrisë së informacionit<sup>2</sup>, duke i bërë tregjet më të efektshme. Për më tepër, ndërmarrjet mund të përmirësojnë efikasitetin e tyre të brendshme nëpërmjet krahasimit të praktikave më të mira me njëri-tjetrin. Konsumatorët mund të përfitojnë direkt nga shkëmbimi i informacionit, duke ulur kostot e tyre dhe duke përmirësuar zgjedhjen e tyre.
  4. Megjithatë, shkëmbimi i informacionit mbi tregun, mund të çojë në kufizim të konkurrencës, në veçanti në rastet kur i mundëson ndërmarrjeve marrjen e informacionit mbi strategjitë e tregut të konkurrentëve të tyre.
  5. Për më tepër, komunikimi midis konkurrentëve mund të përbëjë një marrëveshje, një praktikë të bashkërenduar, ose një vendim nga një grupim ndërmarrjesh, që ka për objekt fiksimin e çmimeve ose ndarjen e tregut. Këto lloje shkëmbimesh informacioni normalisht konsiderohen dhe gjobiten si marrëveshje të ndaluara. Shkëmbimi i informacionit mund të lehtësojë zbatimin e një marrëveshjeje të ndaluar duke u mundësuar ndërmarrjeve të monitorojnë nëse pjesëmarrësit po përmbushin kushtet e marrëveshjes. Këto lloje të shkëmbimeve të informacionit do të vlerësohen si pjesë e marrëveshjes së ndaluar.

#### Praktikat e bashkërenduara

1. Kur marrëveshja është lidhur për të shkëmbyer informacion, mund të jetë objekt i nenit 4 të Ligjit. Ekzistenca e një marrëveshjeje, një praktikë e bashkërenduar apo vendimi i një grupimi ndërmarrjesh nuk paragjykon nëse marrëveshja, praktika e bashkërenduar apo vendimi i një grupimi i ndërmarrjeve, sjell kufizimin e konkurrencës sipas nenit 4. Përcaktimi i ekzistencës së një praktikë të bashkërenduar, ka të bëjë me faktin se një ndërmarrje duhet të përcaktojë në mënyrë të pavarur politikën me të cilën ajo synon të përshtatet në treg, dhe kushtet të cilat ajo synon t'ua ofrojë konsumatorëve të saj.
2. Kjo nuk i privon ndërmarrjet nga e drejta për t'u përshtatur me sjelljet e konkurrentëve të tyre. Megjithatë, nuk përjashton mundësinë e ndonjë kontakti të drejtpërdrejtë apo të tërthortë mes konkurrentësh, objekti ose efekti i të cilave, është krijimi i kushteve konkurruese, të cilat nuk korrespondojnë me kushtet normale konkurruese të tregut në fjalë, në lidhje me natyrën e produkteve ose shërbimeve që ofrohen, madhësia dhe numri i ndërmarrjeve, si dhe vëllimi i tregut në fjalë. Kjo ndalon çdo kontakt të drejtpërdrejtë apo të tërthortë mes konkurrentëve, objekt ose efekti i së cilës është të

<sup>2</sup> Teoria ekonomike mbi informacionin asimetrik, merret me studimin e vendimeve mbi transaksionet, ku njëra palë ka më shumë informacion se tjetra

ndikojë sjelljen në treg të një konkurenti aktual ose potencial dhe gjithashtu jep informacion shpjegues për konkurrentin mbi sjelljen që ata vetë kanë vendosur të miratojnë ose planifikojnë të zbatojnë në treg, duke lehtësuar në këtë mënyrë lidhjen e marrëveshjeve të fshehta në treg.

3. Edhe në rastin kur, vetëm një ndërmarrje jep informacione të rëndësishme ndaj konkurrentit që e pranon atë, mund të përbëjë gjithashtu një praktikë të bashkërenduar. Kjo dhënie informacioni mund të ndodhë për shembull, nëpërmjet kontakteve me ane te postës, e-mail-it, thirrjeve telefonike, takimeve etj. Nuk ka rëndësi nëse është vetëm një ndërmarrje që në mënyrë të njëanshme informon konkurrentët, për sjelljen e saj te qëllimshme në treg, apo nëse të gjitha ndërmarrjet pjesëmarrëse informojnë njëra-tjetrën përreth diskutimeve dhe qëllimeve të tyre. Kur një ndërmarrje e vetme zbulon këtë informacion tek konkurrentët e saj, në lidhje me funksionimin e ardhshëm të tregut për të gjithë konkurrentët e përfshire, një informacion i cili lidhet me politikën tregtare të ardhshme, rrit rrezikun e kufizimit të konkurrencës. Për shembull, pjesëmarrja qoftë edhe për një kohë të shkurtër në një takim, në të cilin një ndërmarrje zbulon për konkurrentët çmimin e planifikuar të saj, është objekt i nenit 4, edhe në mungesë të një marrëveshje të posaçme për të rritur çmimet. Kur një ndërmarrje merr informacione të rëndësishme nga një konkurrent (qoftë nga një takim, me postë ose në mënyrë elektronike), ajo do të prezumohet që ka pranuar informacion dhe ka përshtatur sjelljen e saj në treg në përputhje me rrethanat, nëse nuk i përgjigjet me një deklaratë të qartë se nuk dëshiron të marrë të dhëna të tilla.

4. Kur një ndërmarrje bën një njoftim të njëanshëm në mënyrë publike për shembull përmes një gazete, në përgjithësi kjo nuk përbën një praktikë të bashkërenduar sipas nenit 4 të Ligjit. Megjithatë, duke shqyrtuar faktet rast pas rasti, mundësia e ekzistencës së një praktikë të bashkërenduar nuk mund të përjashtohet, për shembull, në një situatë ku një njoftim i tillë, pasohet nga njoftime publike të konkurrentëve të tjerë, sepse përgjigjet strategjike të konkurrentëve ndaj njëri-tjetrit me njoftime publike mund të jenë prova të një strategjie për të arritur në një mirëkuptim të përbashkët në lidhje me kushtet e koordinimit.

## 2.2. Vlerësimi sipas nenit 4 të ligjit

### 2.2.1. Shqetësimet kryesore të konkurrencës

1. Sapo konfirmohet një marrëveshje, praktike e bashkërenduar, apo një vendimmarrje nga një grupim ndërmarrjesh, duhet pasur parasysh se problemi kryesor ka të bëjë me shkëmbimin e informacionit.

#### (Rezultati) Marrëveshja e fshehte

1. Duke rritur artificialisht transparencën në treg, shkëmbimi i informacionit të rëndësishëm mund të lehtësojë koordinimin (që do të thotë, përshtatjen) e sjelljes së ndërmarrjeve konkurruese dhe rezultatin e efekteve kufizuese për konkurrencën.
2. Një mënyrë është, që përmes shkëmbimit të informacionit, ndërmarrjet arrijnë në një mirëkuptim të përbashkët mbi kushtet e koordinimit, gjë e cila mund të çojë në marrëveshje të fshehta në treg. Ndërmarrjet mund të arrijnë një mirëkuptim të përbashkët mbi kushtet e koordinimit të sjelljes së tyre konkurruese, madje edhe pa nevojën e një marrëveshje të mirëfilltë (konkrete) koordinimi. Shkëmbimi i informacionit në lidhje me sjelljen e ardhshme është mënyra më e mundshme për t'u mundësuar ndërmarrjeve arritjen e një marrëveshje të tillë .
3. Një tjetër mënyrë përmes të cilës shkëmbimi i informacionit mund të çojë në efekte kufizuese për konkurrencën, është duke rritur stabilitetin e brendshëm të një marrëveshje të fshehtë në treg. Në veçanti, kjo mund të bëhet duke u mundësuar

ndërmarrjeve të përfshira të monitorojnë devijimet. Kështu, shkëmbimi i informacionit mund ta bëjë tregun aq transparent sa duhet, për të lejuar ndërmarrjet që të bashkëpunojnë për të monitoruar nëse ka ndërmarrje që devijojnë nga marrëveshja e fshehte dhe duke ditur kështu se kur të kundërveprojnë. Qoftë shkëmbimi i informacionit aktual ashtu dhe ai i kaluar, mund të përbëjnë një mekanizëm të tillë monitorues. Kjo u mundëson ndërmarrjeve lidhjen e marrëveshjeve të fshehta në tregjet ku ato, nuk do t'a kishin të mundur të lidhnin marrëveshje ose mund të rrisë qëndrueshmërinë e një marrëveshje të fshehte ekzistuese në treg (shih Shembullin 3.).

4. Një mënyrë e tretë përmes të cilës shkëmbimi i informacionit mund të çojë në efekte kufizuese për konkurrencën, është duke rritur stabilitetin e jashtëm të një marrëveshje të fshehte në treg. Shkëmbimi i informacionit që e bën tregun mjaftueshëm transparent sa mund të lejojë ndërmarrjet që bashkëpunojnë që të monitorojnë ku dhe kur ndërmarrjet e tjera po tentojnë hyrjen në treg, duke i lejuar kështu ndërmarrjet bashkëpunuese që të pikasin hyrësit e rinj në treg. Qoftë shkëmbimi i informacionit aktual qoftë edhe i informacionit të kaluar mund të përbëjnë një mekanizëm të tillë monitorues.

### Sjelljet Anti-konkurrese përjashtuese

1. Përveç lehtësimit të marrëveshjeve të fshehta, shkëmbimi i informacionit mund të çojë gjithashtu në sjellje anti-konkurrese përjashtuese. Shkëmbimi ekskluziv i informacionit mund të çojë në një sjellje anti-konkurrese përjashtuese në të njëjtin treg ku shkëmbimi i informacionit ka ndodhur. Kjo mund të ndodhë kur shkëmbimi i informacionit të ndjeshëm i vendos konkurruesit e tjerë në një disavantazh krahasuar me konkurruesit e tjerë që janë pjesë e shkëmbimit të informacionit. Ky lloj përjashtimi është i mundur vetëm nëse informacioni në fjalë është shumë strategjik dhe mbulon një pjesë të konsiderueshme të tregut përkatës.
2. Shkëmbimi i informacionit mund të çojë gjithashtu në sjellje anti-konkurrese. Nuk përjashtohet mundësia, që shkëmbimi i informacionit mund të çojë gjithashtu në sjellje anti-konkurrese përjashtuese të palëve të treta në një treg përkatës. Për shembull, duke fituar fuqi tregu të mjaftueshme nëpërmjet shkëmbimit të informacionit, palët që shkëmbejnë informacion në rrjedhën e sipërme të tregut, për shembull ndërmarrjet e integruara vertikalisht, mund të jenë në gjendje që të rrisin çmimin e një përbërësi kyç në rrjedhën e poshtme të tregut. Në këtë mënyrë, mund të rrisin shpenzimet e rivalëve të tyre në drejtim të rrjedhës së poshtme, e cila mund të rezultojë në sjellje anti-konkurrese në treg.

### 2.2.2. Kufizimi i konkurrencës nga objekti

1. Çdo shkëmbim i informacionit me objekt kufizimin e konkurrencës në treg, konsiderohet si kufizim i konkurrencës për nga objekti. Autoriteti në vlerësimin e tij, merr parasysh nëse shkëmbimi i informacionit nga natyra e tij, mund të çojë në kufizim të mundshëm të konkurrencës.
2. Shkëmbimi i informacioneve qëllimisht nga ana e ndërmarrjeve, në lidhje me sjelljen mbi çmimet, sasitë ose ndarjen e tregut mund të çojë në një marrëveshje të fshehte. Ky informim, mund të lejojë konkurrentët, të arrijnë në një nivel të përbashkët çmimi më të lartë, pa shkaktuar rrezikun e humbjes së pjesës së tregut ose duke nxitur një luftë të çmimeve gjatë periudhës së vendosjes të çmimeve të reja (shih Shembullin 1).
3. Shkëmbimi i informacionit individual midis konkurrentëve që kanë lidhje me çmimet e ardhshme apo sasitë, duhet të konsiderohet si një kufizim i konkurrencës nga objekti. Përveç kësaj, shkëmbimet private midis konkurrentëve për qëllime individuale në

lidhje me çmimet e ardhshme apo sasinë, normalisht konsiderohen si marrëveshje të fshehta dhe gjobiten për shkak se në përgjithësi kanë për objekt fiksimin e çmimeve apo sasinë. Shkëmbimet e informacionit që përbëjnë marrëveshje të fshehta janë objekt i nenit 4, të Ligjit dhe, nuk përmbushin kushtet e nenit 5 dhe 6 të Ligjit.

### 2.2.3. Efektet kufizuese të konkurrencës

1. Efektet e mundshme të shkëmbimit të informacionit mbi konkurrencën, analizohen rast pas rasti. Vlerësimi i efekteve kufizuese për konkurrencën krahason efektet e mundshme të shkëmbimit të informacionit me situatën konkurruese që do të ekzistonte në mungesë të këtij shkëmbimi të informacionit. Në mënyrë që një shkëmbim informacioni, të ketë efekte kufizuese për konkurrencën në kuptim të nenit 4, duhet të ketë një ndikim të dukshëm negativ në një (ose disa) parametra konkurrence të tilla si, çmimet, prodhimi, cilësia e produktit, shumëllojshmëria e produktit apo rrisitë. Nëse shkëmbimi i informacionit do të ketë efekte kufizuese për konkurrencën, varet si nga kushtet ekonomike në tregun përkatës ashtu edhe nga karakteristikat e informacionit të shkëmbyer.
2. Kur kushtet e tregut janë të tilla që koordinimi është i vështirë për t'u mbështetur para shkëmbimit, shkëmbimi i informacionit mund të ndryshojë kushtet e tregut në një mënyrë të tillë që koordinimi bëhet i mundur pas shkëmbimit. Për këtë arsye është e rëndësishme të vlerësohen efektet kufizuese të shkëmbimit të informacionit në kontekstin e dy kushteve, në atë të kushteve fillestar të tregut dhe mënyra se si shkëmbimi i informacionit i ka ndryshuar këto kushte. Po kaq i nevojshëm është edhe shqyrtimi i frekuencës së shkëmbimit të informacionit, lloji i informacionit që shkëmbehet (për shembull, nëse është publik ose konfidencial, i përgjithshëm apo i detajuar, historik apo aktual), dhe rëndësia e informacionit për fiksimin e çmimeve, volumet ose kushtet e shërbimit.

Faktorët e mëposhtëm janë të rëndësishëm për këtë vlerësim.

#### (i) Karakteristikat e Tregut

1. Ndërmarrjet kanë më shumë gjasa të lidhin më shumë marrëveshje të fshehta, në tregjet të cilat janë transparente, të përqendruara, jo-komplekse dhe të qëndrueshme. Në këto lloje tregjesh, ndërmarrjet mund të arrijnë një mirëkuptim të përbashkët me kushtet e koordinimit, monitorimit me sukses dhe kundërveprimit ndaj devijimeve. Megjithatë, shkëmbimi i informacionit mund t'i mundësojë gjithashtu ndërmarrjeve arritjen e një marrëveshjeje të fshehtë në situata të tjera të tregut, ku ata nuk do të ishin në gjendje ta realizonin këtë, në mungesë të shkëmbimit të informacionit.
2. Marrëveshjet e fshehta ka më shumë propabilitet të lidhen në tregjet transparente. Transparenca mund ta lehtësojë lidhjen e marrëveshjeve të fshehta, duke u mundësuar ndërmarrjeve arritjen e një mirëkuptimi të përbashkët për sa i përket kushteve të koordinimit, dhe/ose duke rritur stabilitetin e brendshëm dhe të jashtëm të marrëveshjes së fshehtë. Shkëmbimi i informacionit mund të rrisë transparencën dhe kështu të rritë sigurinë rreth ndryshimeve strategjike të konkurrencës (për shembull, çmimet, prodhimi, kërkesa, kostot etj.) Sa më i ulët të jetë niveli i transparencës në treg, aq më i vlefshëm është shkëmbimi i informacionit për arritjen e një marrëveshjeje të fshehtë. Shkëmbimi i informacionit që ndikon më pak mbi transparencën në një treg, ka më pak të ngjarë të ketë efekte kufizuese për konkurrencën, se sa një shkëmbim informacioni që rrit ndjeshëm transparencën. Prandaj, është kombinimi i këtyre të dyjave, i nivelit të transparencës dhe mënyra si ndryshon niveli i

transparencës nga ky shkëmbim informacioni, që do të përcaktojnë mundësinë që shkëmbimi i informacionit të ketë efekte kufizuese për konkurrencën. Shkalla e transparencës, ndërmjet të tjerash, varet nga numri i pjesëmarrësve të tregut dhe natyra e transaksioneve, të cilat variojnë nga transaksionet publike te negociatat konfidenciale dypalëshe midis blerësit dhe shitësit. Kur vlerësohet ndryshimi në nivelin e transparencës në treg, elementi kyç është identifikimi deri në çfarë mase mund të përdoren nga ndërmarrjet, informacioni i vënë në dispozicion, për të përcaktuar veprimet e konkurrentëve të tyre.

3. Oligopolet (e ngushta) lehtësojnë krijimin e marrëveshjeve të fshehta në treg, sepse është më e lehtë arritja e një mirëkuptimi të përbashkët midis një numri më të vogël ndërmarrjesh (në aspektin e koordinimit dhe monitorimit të sjelljeve). Një marrëveshje e fshehtë me më pak ndërmarrje pjesëmarrëse, ka më shumë gjasa të jetë e qëndrueshme. Sa më shumë ndërmarrje të koordinohen, aq më shumë përfitime vijnë nga devijimi sepse pjesët e mëdha të tregut mund të fitohen duke shitur me çmime të ulëta. Në të njëjtën kohë, përfitimet nga marrëveshjet e fshehta janë më të vogla, sepse sa më i madh të jetë numri i ndërmarrjeve të cilat marrin pjesë në marrëveshje, aq më shumë bien përfitimet nga kjo marrëveshje. Shkëmbimet e informacionit në oligopolet e ngushta ka më shumë të ngjarë të shkaktojnë efekte kufizuese për konkurrencën sesa në oligopolet e gjëra, dhe nuk shkaktojnë efekte të tilla kufizuese për konkurrencën në tregjet e shumë fragmentuara.
4. Ndërmarrjet mund ta kenë më të vështirë të lidhin një marrëveshje të fshehtë në një mjedis tregu kompleks. Megjithatë, përdorimi i shkëmbimit të informacionit mund t'i thjeshtojë këtë situatë, deri në një farë mase. Në një mjedis tregu kompleks, është normal dhe i nevojshëm shkëmbimi i sa më shumë informacioneve për të arritur një mirëkuptim të përbashkët mbi koordinimin dhe për të monitoruar devijimet. Për shembull, është më e lehtë të arrihet një marrëveshje e fshehtë për çmimin e një produkti të vetëm, homogjen, sesa për shumë çmime në një treg ku ka shumëllojshmëri produktesh. Megjithatë, është e mundur që të shmangen vështirësitë që lidhen me arritjen e një marrëveshje të fshehtë, mbi një numër të madh çmimesh.
5. Marrëveshjet e fshehta krijohen më shumë atëherë kur kërkesa dhe kushtet e furnizimit janë relativisht të qëndrueshme. Në një mjedis të paqëndrueshëm mund të jetë e vështirë që një ndërmarrje të dijë nëse shitjet e saj kanë rënë për shkak të nivelit të përgjithshëm të rënies së kërkesës apo për shkak të çmimeve të ulëta nga ana e konkurrentit. Për këtë arsye është e vështirë të fshehësh rezultatet e një marrëveshjeje të fshehtë. Në këtë kontekst, kërkesat e paqëndrueshme, zhvillimi domethënës i disa ndërmarrjeve në treg, ose hyrja e shpeshtë në treg e ndërmarrjeve të reja, mund të tregojnë se situata aktuale nuk është mjaft e qëndrueshme për t'u arritur një koordinim i tillë. Shkëmbimi i informacionit në situata të caktuara mund t'i shërbejë qëllimit për rritjen e stabilitetit në treg, dhe në këtë mënyrë mundëson krijimin e një marrëveshjeje të fshehtë në treg. Për më tepër, në tregjet ku risitë janë të rëndësishme, koordinimi mund të jetë më i vështirë duke qenë se, risitë veçanërisht domethënëse, bëjnë që një ndërmarrje të fitojë një avantazh të madh mbi konkurrentët e saj. Që një marrëveshje e fshehtë të jetë e qëndrueshme, reagimet nga jashtë, si nga konkurrentët aktual dhe ata potencialë që nuk janë pjesë e koordinimit si dhe konsumatorët, nuk janë të aftë të ndikojnë në rezultatin e pritur nga marrëveshja e fshehtë. Në këtë kontekst, ekzistenca e pengesave të hyrjes në treg bën që të ketë më shumë të ngjarë, që një marrëveshje e fshehtë në treg të jetë e realizueshme dhe e qëndrueshme.
6. Kur ndërmarrjet janë simetrike /homogjene për sa i përket kostove të tyre, kërkesës, pjesës së tregut, gamës së produkteve, kapacitetet etj, ka më shumë të ngjarë për të arritur një mirëkuptim të përbashkët mbi kushtet e koordinimit, sepse qëllimet e tyre

janë më të ngjashme. Megjithatë, në disa situata, shkëmbimi i informacionit mund të lejojë gjithashtu krijimin e marrëveshjeve të fshehta në struktura më heterogjene të tregut. Shkëmbimi i informacionit, i bën të vetëdijshme ndërmarrjet për ndryshimet midis tyre dhe i ndihmon ato që të gjejnë mjetet për të rënë dakord mbi kushtet e koordinimit.

7. Marrëveshjet e fshehta ka më shumë të ngjarë të krijohen midis ndërmarrjeve që do të vazhdojnë të ushtrojnë aktivitet në të njëjtin treg për një kohë të gjatë, sepse në kushte të tilla ato do të jenë më të prirura për t'u koordinuar. Nëse një ndërmarrje e di që do të ndërveprojë me të tjerat për një kohë të gjatë, ajo do të ketë një nxitje më të madhe për t'u bërë pjesë e një marrëveshje të fshehte, sepse rrjedha e përfitimeve të ardhshme nga marrëveshja e fshehte do të jetë më me leverdi se fitimi afatshkurtër që mund të ketë nëse devijon, që do të thotë, para se ndërmarrjet e tjera të zbulojnë devijimin dhe të kundërveprojnë.

## (ii) Karakteristikat e shkëmbimit të informacionit

### Informacioni i rëndësishëm/strategjik

Shkëmbimi i të dhënave strategjike mes konkurrentësh, që do të thotë, të dhëna që reduktojnë pasigurinë strategjike në treg, ka më shumë të ngjarë të jenë objekt i nenit 4 se sa shkëmbimet e llojeve të tjera të informacionit. Shkëmbimi i të dhënave strategjike mund të sjellë rritje të efekteve kufizuese për konkurrencën, sepse ajo redukton pavarësinë vendim-marrëse të palëve, duke ulur nxitjen e tyre për të konkurruar. Informacioni strategjik mund të jetë i lidhur me çmimet (për shembull, çmimet reale, uljet, rritjet, reduktimet ose kompensimet), listën e konsumatorit, koston e prodhimit, sasitë, të ardhurat, shitjet, kapacitetet, cilësia, planet e marketingut, rreziqet, investimet, teknologjitë dhe programet e K & ZH dhe rezultatet e tyre. Në përgjithësi, informacioni në lidhje me çmimet dhe sasitë është më i rëndësishëm, pasuar nga informacioni në lidhje me kostot dhe kërkesën. Megjithatë, në qoftë se ndërmarrjet konkurrojnë në lidhje me K & ZH, të dhënat teknologjike janë më të rëndësishme për konkurrencën. Domosdoshmëria për të dhënat e rëndësishme varet edhe nga mbledhja dhe vjetërsia e tyre, si dhe konteksti i tregut dhe shpeshësia e shkëmbimit.

### Mbulimi i tregut

1. Që një shkëmbim informacion të ketë efekte kufizuese për konkurrencën, ndërmarrjet e përfshira në shkëmbim, duhet të zënë një pjesë mjaft të madhe të tregut përkatës. Përndryshe, konkurrentët që nuk marrin pjesë në shkëmbimin e informacionit, mund të kufizojnë sjelljen anti-konkurrese të ndërmarrjeve të përfshira. Për shembull, duke caktuar një çmim nën çmimin e rënë dakord nga ndërmarrjet, ndërmarrjet që nuk kanë lidhje me këtë koordinim mund të kërcënojnë stabilitetin e jashtëm të një marrëveshje të fshehte.
2. Ajo që do të përbënte një “pjesë të tregut mjaftueshëmrisht të madhe” do të varet nga faktet e veçanta rast pas rasti dhe lloji i informacionit të shkëmbyer në këtë rast.

### Te dhënat individuale dhe te përbashkëta (mbledhura)

Shkëmbimi i të dhënave të përbashkëta (te grumbulluara) origjinale, që do të thotë, ku njohja e nivelit të informacionit të kompanisë së individualizuar është mjaft i vështirë, ka shumë më pak të ngjarë të çojë në efekte kufizuese për konkurrencën se

shkëmbimet e të dhënave në nivel të kompanisë. Mbledhja dhe publikimi i të dhënave të grumbulluara të tregut (të tilla si të dhënat e shitjes, të dhënat mbi kapacitetet apo të dhëna mbi kostot e imputeve dhe komponentët) nga një organizatë tregtare apo bashkimi me zgjuarsi i tregut mund të sjellë përfitim nga ana e furnizuesit dhe konsumatorit duke i lejuar të marrin një pasqyrë më të qartë ekonomike të gjendjes të një sektori. Një mbledhje e tillë e të dhënave dhe publikimi mund të lejojë pjesëmarrësit e tregut për të bërë zgjedhje individuale në mënyrë më të mirë-informuar për të përshtatur me efikasitet strategjinë e tyre për kushtet e tregut. Përgjithësisht, përveç rasteve kur ajo zhvillohet në një oligopol të ngushtë, shkëmbimi i të dhënave të grumbulluara ka gjasa të sjellë efekte kufizuese për konkurrencën. Në anën tjetër, shkëmbimi i të dhënave individuale lehtëson një mirëkuptim të përbashkët në treg dhe strategjitë e ndëshkimit duke i lejuar kompanitë koordinuese të veçojnë një anëtar të ri apo një që devijon. Megjithatë, nuk mund të përjashtohet mundësia se edhe shkëmbimi i të dhënave të grumbulluara mund të lehtësojë një marrëveshje të fshehtë në tregjet me karakteristika të veçanta. Domethënë, anëtarët e një oligopoli shumë të ngushtë dhe të qëndrueshëm mbledhin të të cilat zbulojnë çmimin e tregut nën një nivel të caktuar automatikisht mund të supozojmë se dikush ka devijuar nga marrëveshja e fshehtë dhe të marrin masa të rrepta hakmarrëse në treg. Me fjalë të tjera, për të mbajtur të qëndrueshme një marrëveshje të fshehtë, kompanitë nuk duhet të dinë gjithmonë kush devijoi, mjafton informacioni i thjeshtë se “dikush” ka devijuar.

### Vjetërsia e të dhënave/Të dhënat historike

Shkëmbimi i informacionit historik nuk të çon në marrëveshje të fshehta ashtu si nuk ka gjasa të jetë tregues i sjelljes së konkurrentëve në të ardhmen apo të sigurojë një mirëkuptim të përbashkët në treg. Për më tepër, shkëmbimi i të dhënave historike nuk lehtëson monitorimin e devijimeve sepse sa më të vjetra të dhënat, aq më pak i dobishëm do të jetë zbulimi në kohë i devijimeve. Nuk ka prag të paracaktuar kur të dhënat konsiderohen historike, që do të thotë, duhet të jenë aq të vjetra sa të mos paraqesin rreziqe për konkurrencën. Vjetërsia e të dhënave varet nga karakteristikat specifike të tregut përkatës dhe në veçanti nga frekuenca e çmimit të ri-negociatave në industri. Për shembull, të dhënat mund të konsiderohen si historike në qoftë se janë disa herë më të vjetra se gjatësia mesatare e kontratave në industri, nëse këto të fundit janë një tregues i çmimit të ri-negociatave. Për më tepër, pragu kur të dhënat bëhen historike, varet nga natyra e të dhënave, grumbullimi, shpeshësia e shkëmbimit, dhe karakteristikat e tregut përkatës (për shembull, stabiliteti i tij dhe transparenca).

### Shpejtësia/frekuenca e shkëmbimit të informacionit

Shkëmbimet e shpeshta të informacionit rrisin rrezikun e krijimit të një marrëveshje të fshehtë. Në tregjet më të paqëndrueshme, mund të jetë më i nevojshëm shkëmbimi më i shpeshtë i informacionit, për të lehtësuar një marrëveshje të fshehtë sesa në tregjet e qëndrueshme. Në tregjet me kontrata afatgjata (të cilat janë tregues të ri-negociatave jo të shpeshta të çmimit) një shkëmbim më i rrallë i informacionit, normalisht është i mjaftueshëm për të arritur një marrëveshje të fshehtë. Në të kundërt, shkëmbimet e rralla të informacionit, nuk do të jenë të mjaftueshme për të arritur një marrëveshje të fshehtë, në tregjet me kontrata afatshkurtra mbi ri-negociatat e shpeshta për çmimin.

### Informacioni publik/jo-publik

1. Në përgjithësi, shkëmbimi i informacionit të mirëfilltë publik nuk ka të ngjarë të përbëjë shkelje të nenit 4. Informacioni publik është informacioni që përgjithësisht është i (aksesueshëm) në mënyrë të barabartë për të gjithë konkurrentët dhe konsumatorët. Qe një informacion të konsiderohet publik, marrja e tij nuk duhet të jetë më e kushtueshme për konsumatorët apo ndërmarrjet që nuk i përkasin sistemit të shkëmbimit të informacionit, sesa për ndërmarrjet që janë pjesë e këtij sistemi. Për këtë arsye, konkurrentët normalisht nuk do të zgjedhin që të shkëmbejnë të dhëna që mund të mblidhen lehtësisht nga tregu, dhe kështu nuk është e mundur praktika e shkëmbimeve të të dhënave publike . Në të kundërt, edhe në qoftë se të dhënat e shkëmbyera ndërmjet konkurrentëve të përmendura shpesh si "të dhëna publike", nuk janë me të vërtetë publike, nëse shpenzimet që nevojiten për mbledhjen e këtyre të dhënave, pengojnë ndërmarrjet e tjera dhe klientët për të bërë të njëjtën gjë.

### Shkëmbimi publik/jo-publik i informacionit

Një shkëmbim informacioni është publik nëse ai bën që të dhënat e shkëmbyera të jenë një-trajtshtimisht të aksesueshme (për sa i përket shpenzimeve që nevojiten për të aksesuar informacionin) për të gjithë konkurrentët dhe konsumatorët. Nuk përjashtohet mundësia që edhe një shkëmbim publik informacionit çon në një marrëveshjet të fshehtë ne treg.

### 2.3. Vlerësimi sipas Nenit 5 dhe 6

#### 2.3.1. Përfitime nga efica

1. Shkëmbimi i informacionit mund të sjellë efica. Informacioni në lidhje me kostot e konkurrentëve, i mundëson ndërmarrjet të jenë më efica, nëse vendosin performancën e tyre kundrejt praktikave më të mira në treg dhe hartojnë skema nxitëse të brendshme në përputhje me rrethanat e tregut.
2. Për më tepër, në situata të caktuara, shkëmbimi i informacionit mund të ndihmojë ndërmarrjet të shpërndajnë prodhimin në drejtim të kërkesës së lartë të tregut (për shembull, informacion rreth kërkesës) ose e shpërndajnë prodhimin ashtu si veprojnë ndërmarrjet me kosto të ulët (për shembull informacion rreth koston). Këto lloj eficasash varen nga karakteristikat e tregut, p.sh. nëse ndërmarrjet konkurrojnë për nga çmimi apo sasi dhe natyra e pasigurive në treg. Disa forma të shkëmbimeve të informacionit në këtë kontekst mund të lejojnë zvogëlim të konsiderueshëm të koston, si për shembull, mundësojnë ofrimin më të shpejtë të produkteve që prishen, në zonat me kërkesë të lartë dhe reduktimin e tyre në zonat me kërkesë të ulët (shih Shembullin 6) .
3. Shkëmbimi i të dhënave midis ndërmarrjeve të konsumit, në tregjet me informacion asimetric në lidhje me konsumatorët gjithashtu mund të sjellë rritje të eficasës. Për shembull, mbajtja në vëzhgim, e sjelljes së kaluar të konsumatorëve ofron një nxitje për të kufizuar ekspozimin e tyre ndaj rrezikut.
4. Shkëmbimi i të dhënave të kaluara dhe aktuale që lidhen me pjesët e tregut, mundet që në disa situata të sigurojnë përfitime si për ndërmarrjet ashtu edhe për konsumatorët, duke i lejuar ndërmarrjet që ta deklarojnë atë si një tregues të cilësisë së produktit të tyre për konsumatorët. Kur informacioni në lidhje me cilësinë e produktit nuk është i plotë, konsumatorët shpesh përdorin mjete të tërthorta për të marrë informacion mbi cilësitë e produkteve të tilla si p.sh çmimi dhe pjesët e tregut (për shembull, konsumatorët përdorin listat e librave më të shitur në mënyrë që të zgjedhin librin e tyre të ardhshëm).

5. Konsumatorët gjithashtu mund të përfitojnë nga shkëmbimi i informacionit që është publik, duke i ndihmuar ata për të bërë një zgjedhje më të mirë . Konsumatorët mund të përfitojnë në këtë mënyrë nga shkëmbimet publike të të dhënave aktuale. Në mënyrë të ngjashme, shkëmbim i informacionit publik rreth çmimit të lëndëve të para, mund të ulë kostot e kërkimit për ndërmarrjet, dhe sjell çmime më të ulëta.
6. Shkëmbimi i të dhënave aktuale dhe të kaluara ka më shumë mundësi të sjellë efikasitet sesa shkëmbimi i informacionit në lidhje me synimet e ardhshme. .

### 2.3.2. Domosdoshmëria

1. Kufizimet që shkojnë përtej asaj që është e nevojshme për të arritur efikasitet që vijnë nga një shkëmbim informacioni, nuk i plotësojnë kushtet e nenit 5 dhe 6.
  2. Shkëmbimi i informacionit që është pjesë e marrëveshjes horizontale të bashkëpunimit, ka gjithashtu më shumë gjasa për të përmbushur kushtet e neneve 5 dhe 6, nëse ky shkëmbim nuk tejkalon çka është e domosdoshme për zbatimin e qëllimit ekonomik të marrëveshjes (për shembull, ndarjen e teknologjisë së nevojshme për një marrëveshje të K & ZH apo të dhënave të kostos në kontekstin e një marrëveshjeje të prodhimit).

### 2.3.3. Kalimi tek konsumatori

Efikasiteti e arritur nga kufizimet e domosdoshme duhet të kalojë tek konsumatorët në një masë më të madhe sesa efektet kufizuese mbi konkurrencën, si rrjedhojë e shkëmbimit të informacionit.

### 2.3.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

104. Kriteret e neneve 5 dhe 6, nuk plotësohen nëse ndërmarrjet e përfshira në shkëmbimin e informacionit, kanë mundësinë që të eliminojnë konkurrencën, në një pjesë domethënëse të produkteve në fjalë.

## 3. Marrëveshjet e Kërkimit dhe Zhvillimit

### 3.1. Përkufizimi

Marrëveshjet e Kërkimit dhe Zhvillimit ndryshojnë nga forma dhe qëllimi. Ka marrëveshje K & ZH me aktivitet të caktuar që synojnë përmirësimin e përbashkët të teknologjive ekzistuese dhe bashkëpunimin në lidhje me kërkimin shkencor, zhvillimin dhe hedhjen në treg të produkteve krejtësisht të reja. Gjithashtu, ato mund të marrin formën e një marrëveshjeje bashkëpunimi ose të një ndërmarrjeje me kontroll të përbashkët. Ky Kapitull zbatohet për të gjitha format e marrëveshjeve të K&ZH, duke përfshirë marrëveshjet e lidhura që kanë të bëjnë me prodhimin ose tregtimin e rezultateve të K & ZH.

### 3.2. Tregjet përkatëse

Për të përcaktuar tregun përkatës në rastin e një marrëveshjeje K & ZH, i rëndësishëm është identifikimi i produkteve, teknologjive apo përpjekjeve të K & ZH . Risi mund të sjellë një produkt (ose teknologji) e cila konkurren me një produkt ekzistues (ose teknologji) të tregut. Ky është rasti me K & ZH të drejtuar drejt përmirësimeve të vogla apo shumëllojshmërisë, si p.sh modele të reja të produkteve të caktuara. Këtu, efektet e mundshme kanë të bëjnë me tregun e produkteve ekzistuese. Gjithashtu, risi mund të sjellë një produkt krejtësisht i ri, i cili krijon tregun e vet të ri të produktit (për shembull, një vaksinë e re për një sëmundje që më parë ka qenë e pashërueshme). Megjithatë, ka problematika midis këtyre të dyjave, që do të

thotë, situata në të cilat përpjekjet për të sjellë risi mund të krijojnë produkte (ose teknologji), të cilat, me kalimin e kohës, zëvendësojnë ato ekzistuese (për shembull, CD-të të cilat kanë zëvendësuar mbajtjen e shënimeve).

#### Tregjet ekzistuese te produktit

1. Kur bashkëpunimi ka të bëjë me K & ZH për përmirësimin e produkteve ekzistuese, produktet ekzistuese dhe zëvendësuesit e tyre të afërt, përbëjnë tregun lidhur me këtë bashkëpunim.
2. Nëse përpjekjet për K & ZH synojnë një ndryshim të rëndësishëm të produkteve ekzistuese apo edhe të një produkt të ri, që zëvendëson një produkt ekzistues, zëvendësimi me produktet ekzistuese mund të mos jetë i përsosur apo mund të kërkojë një periudhë më afatgjatë. Produktet e vjetra dhe të reja potencialisht nuk i përkasin të njëjtit treg përkatës. Tregu për produktet ekzistuese, gjithsesi mund të ndikohet, nëse përpjekjet për një bashkim për K & ZH ka të ngjarë të çojnë në një koordinim të e sjelljes së palëve si, për furnizuesit e produkteve ekzistuese, për shembull për shkak të shkëmbimit të informacionit të ndjeshëm konkurrues në lidhje me tregun e produkteve ekzistuese.
3. Nëse marrëveshja për K & Zh, ka të bëjë me një element të rëndësishëm të produktit përfundimtar, është i rëndësishëm vlerësimi jo vetëm për tregun e këtij elementi por edhe tregu i produktit përfundimtar. Për shembull, nëse prodhuesit e makinave bashkëveprojnë në K & ZH lidhur me një lloj të ri motori, tregu i makinave mund të ndikohet nga kjo marrëveshje bashkëpunimi K & ZH. Tregu për produktet përfundimtare, megjithatë, është i rëndësishëm për vlerësimin vetëm nëse përbërësi që ka pasur për qëllim marrëveshja e bashkëpunimit të i K & ZH është teknikisht apo ekonomikisht një element thelbësor për prodhimin e këtyre produkteve përfundimtare dhe nëse palët në marrëveshjen e K & ZH kanë fuqi tregu në lidhje me këto produkte .

#### Tregjet ekzistuese teknologjike

1. Marrëveshjet e Bashkëpunimit të K & ZH nuk kanë të bëjnë vetëm me produktet, por edhe me teknologjinë. Kur të drejtat e pronësisë intelektuale tregtohen veçmas nga produktet me të cilat kanë të bëjnë, tregu teknologjik përkatës duhet të jetë gjithashtu i përcaktuar. Tregjet Teknologjike përbëhen nga pronësi intelektuale të licencuara dhe zëvendësuesit e tyre të ngushtë, që do të thotë, teknologji të tjera të cilat konsumatorët mund t'i përdorin si zëvendësues.
2. Metodologjia për përcaktimin e tregjeve të teknologjisë ndjek të njëjtat parime si tregu i përcaktuar i produktit.
3. Pozicioni i palëve në treg për teknologjinë ekzistuese, është një kriter i rëndësishëm vlerësimi, kur marrëveshjet e bashkëpunimit të K & ZH lidhen për një përmirësim të konsiderueshëm të një teknologjie ekzistuese ose një teknologji të re që mund të zëvendësojë një teknologji ekzistuese. Në tregjet e teknologjisë, theks i veçantë duhet të vendoset në konkurrencën potenciale. Nëse ndërmarrjet të cilat aktualisht nuk licencojnë teknologjitë e tyre dhe janë hyrës potencial në tregun e teknologjisë, mund të kufizojnë aftësinë e palëve për të rritur çmimin për teknologjinë e tyre.

#### Konkurrenca në lidhje me risitë (përpjekjet e K & ZH)

1. Marrëveshjet e Bashkëpunimit të K& ZH mund të ndikojnë jo vetëm në konkurrencën në tregjet ekzistuese, por edhe në konkurrencën e tregjeve me risi dhe tregjet e produkteve të reja. Ky është rasti kur bashkëpunimi K & ZH ka të bëjë me zhvillimin e produkteve ose teknologjive të reja, të cilat mundet që një ditë të zëvendësojnë ato ekzistuese, apo të cilat janë duke u krijuar me qëllim për një përdorim tjetër të ri, dhe si të tilla nuk do të zëvendësojnë produktet ekzistuese, por do të krijojnë një kërkesë

krejtësisht të re. Efektet mbi konkurrencën në risi janë të rëndësishme në këto situata, por në disa raste nuk mund të vlerësohen mjaftueshëm duke analizuar konkurrencën aktuale ose potenciale të produktit ekzistues/të tregjeve të teknologjisë. Në këtë drejtim, mund të jenë dy raste, në varësi të natyrës së procesit të risive në një industri të caktuar.

2. Në rastin e parë, i cili është, për shembull, i pranishëm në industrinë farmaceutike, procesi i risive është strukturuar në mënyrë të tillë që bën të mundur identifikimin në një fazë të hershme të kaheve të konkurrenteve të K & ZH. Aspektet që duhet të merren parasysh janë: natyra, fushëveprimi dhe madhësia e përpjekjeve të K & ZH, qasja e tyre ndaj burimeve financiare dhe njerëzore, (knoë-hoë/patents), apo asetet tjera të specializuara si dhe koha e tyre dhe aftësitë për të shfrytëzuar rezultatet e mundshme.
3. Përveç efektit të drejtpërdrejtë mbi vetë risitë, bashkëpunimi mund të ndikojë edhe në tregun e një produkti të ri. Është e vështirë që të analizohen pasojat në një treg të tillë i cili nga vetë natyra e tij, ende nuk ekziston. Analiza e tregjeve të tilla, do të përfshihet shpesh në mënyrë direkte në analizën e konkurrencës në risi. Megjithatë, mund të jetë e nevojshme marrja në konsideratë e efekteve direkte në një treg të tillë të aspekteve të marrëveshjes që shkojnë përtej fazës së K & ZH. Një marrëveshje K & ZH që përfshin prodhimin dhe tregtimin e përbashkët në tregun e produktit të ri mundet, për shembull, të vlerësohet ndryshe nga një marrëveshje e pastër K & ZH.
4. Në rastin e dytë, përpjekjet inovative në një industri nuk janë të strukturuar në mënyrë të qartë në mënyrë që të lejojnë identifikimin e K & ZH. Në këtë situatë, Autoriteti nuk do të përpiqet të vlerësojë ndikimin e një bashkëpunimi të caktuar K & ZH për risi, por do të kufizonte vlerësimin e tij për produktin ekzistues dhe / ose tregjet e teknologjisë të cilat janë të lidhura me bashkëpunimin e K&ZH në fjalë.

#### Llogaritja e pjesëve të tregut

1. Llogaritja e pjesëve të tregut, duhet të reflektojë dallimin midis tregjeve ekzistuese dhe tregut pas risive. Në fillim të një bashkëpunimi K & ZH pikë referimi është tregu ekzistues për produktet të afta të përmirësohen, të zëvendësuar ose që do të zëvendësohen nga produktet nën zhvillim. Nëse marrëveshja K&ZH synon vetëm përmirësimin e produkteve ekzistuese, tregu përfshin produktet e ndikuara drejtpërdrejt nga K & ZH. Pjesët e tregut mund të llogariten në bazë të vlerës së shitjes së produkteve ekzistuese.
2. Nëse synimi i K & ZH është zëvendësimi i një produkti ekzistues, produkti i ri, në qoftë se është i suksesshëm, do të bëhet zëvendësues për produktet ekzistuese. Në bazë të Rregullores së K&ZH, pjesa e tregut nuk mund të tejkalojë 25% .
3. Për tregjet teknologjike, një mënyrë procedimi është të llogariten pjesët e tregut në bazë të pjesës së çdo pjese teknologjike të të ardhurave totale, që përfaqësojnë pjesën teknologjike të tregut ku teknologjitë konkurruese janë të licencuara. Një qasje alternative është llogaritja e pjesëve të tregut në tregun e teknologjisë në bazë të shitjes së produkteve apo shërbimeve që përfshijnë teknologjinë e licencuar në tregjet e produkteve në rrjedhën e poshtme. Sipas kësaj qasjeje të gjitha shitjet në tregun përkatës të produktit janë marrë parasysh, edhe kur produkti përfshin një teknologji që është duke u licencuar. Gjithashtu për këtë treg të ndarë, në zbatim të rregullores K&ZH nuk mund të tejkalohet norma 25% (pavarësisht nga metoda e llogaritjes së përdorur) .
4. Nëse marrëveshja e Kërimit dhe zhvillimit ka për qëllim krijimin e një produkti, që do sjellë një kërkesë tërësisht të re në treg, nuk mund të llogariten pjesët e tregut të bazuara të shitjet, por kryhet vetëm një analizë mbi pasojat e marrëveshjes të konkurrencës. Rrjedhimisht, përfashtimi në bllok i marrëveshjeve K&ZH i trajton këto

marrëveshje si marrëveshje mes jo-konkurrentëve dhe i përjashton ato, pavarësisht pjesës së tregut, për kohëzgjatjen e K&ZH së përbashkët dhe për një periudhë prej shtatë vitesh pas hedhjes për herë të parë të produktit në treg. Megjithatë, vendimi për dhënien e përjashtimit mund të revokohet nëse marrëveshja ka eliminuar risitë në konkurrencën në treg. Pas periudhës shtatë vjeçare, mund të llogariten pjesët e tregut të bazuara në vlerën e shitjeve dhe të zbatohet pragu i pjesës së tregut prej 25%.

### 3.3. Vlerësimi në bazë të nenit 4 të Ligjit

#### 3.3.1. Problematikat/shqetësimet kryesore mbi konkurrencën.

Bashkëpunimi për K&ZH mund ta kufizojë konkurrencën në mënyra të ndryshme.

- Së pari, mund të zvogëlojë ose ngadalësojë risitë, duke çuar në me pak produkte në treg ose produkte me cilësi më të ulët nga sa do të ndodhte në një situatë tjetër.
- Së dyti, në tregjet e produktit ose teknologjisë, bashkëpunimi K&ZH mund të zvogëlojë ndjeshëm konkurrencën mes palëve jashtë qëllimit të marrëveshjes ose mund të sjell koordinim jo-konkurrenës duke çuar në çmime më të larta. Përjashtimi mund të shfaqet vetëm për sa i përket bashkëpunimit që përfshin të paktën një lojtar me një pjesë tregu të konsiderueshme (e cila nuk përbën domosdoshmërisht pozitë dominuese) për një teknologji kryesore dhe shfrytëzim ekskluziv të rezultateve.

#### 3.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti.

Marrëveshjet K&ZH kufizojnë konkurrencën nga objekti nëse në realitet nuk kanë të bëjnë me marrëveshje K&ZH, por shërbejnë si mjet për të lidhur një marrëveshje të fshehtë, që do të thotë, fiksimit i ndaluar i çmimeve, kufizim prodhimi apo ndarje tregu.

Megjithatë, një marrëveshje K&ZH e cila përfshin shfrytëzimin e përbashkët të rezultateve të mundshme në të ardhmen, nuk kufizon domosdoshmërisht konkurrencën.

#### 3.3.3. Efekte kufizuese mbi konkurrencën

1. Shumica e marrëveshjeve K&ZH nuk janë objekt i nenit 4 të Ligjit. Kjo mund të thuhet për shumë marrëveshje që kanë të bëjnë me bashkëpunimin mbi K&ZH në një fazë të hershme, ende larg shfrytëzimit të rezultateve të mundshme.
2. Për më tepër, bashkëpunimi K&ZH mes jo-konkurrentëve përgjithësisht nuk çon në kufizim të konkurrencës. Marrëdhënia konkurrense mes palëve duhet të analizohet në kontekstin e tregjeve ekzistuese të ndikuara dhe/ose risive. Nëse, mbi bazën e faktorëve objektivë, palët nuk janë në gjendje të kryejnë K&ZH në mënyrë të pavarur, për shembull, për shkak të kapacitetit teknik të kufizuar të palëve, normalisht marrëveshja K&ZH nuk sjell kufizimin e konkurrencës në treg. Kjo mund të zbatohet, për shembull, për ndërmarrjet që bashkërisht kanë, aftësi plotësuese, teknologji dhe burime të tjera. Çështja e konkurrencës së mundshme duhet të vlerësohet mbi baza reale. Për shembull, palët nuk mund të përkufizohen si konkurrentë të mundshëm thjesht sepse bashkëpunimi u mundëson atyre të kryejnë aktivitete K&ZH. Pyetja vendimtare është, nëse secila palë në mënyrë të pavarur ka mjetet e nevojshme për sa i përket aseteve/pasurive, njohurive know-how dhe burimeve të tjera.
3. K&ZH shpesh kryhet nga kompani të specializuara, institute kërkimore ose organe akademike, të cilat nuk janë aktive në shfrytëzimin e rezultateve. Normalisht, marrëveshje të tilla shoqërohen me një transferim të njohurive know-how dhe/apo një dispozitë furnizimi ekskluzive lidhur me rezultatet e mundshme, të cilat, për shkak të natyrës plotësuese të palëve në këtë rast, nuk çojnë në kufizim të konkurrencës .

4. Nuk është objekt i nenit 4 të ligjit, Bashkëpunimi K&ZH që nuk përfshin shfrytëzimin e përbashkët të rezultateve të mundshme me anë të licencimit, prodhimit dhe/ose marketingut, pasi nuk shkakton kufizim të konkurrencës. Këto marrëveshje të pastra K&ZH mund të sjellin probleme mbi konkurrencën, vetëm nëse konkurrenca në lidhje me risitë është zvogëluar ndjeshëm.
5. Marrëveshjet K&ZH mund të sjellin pasoja kufizuese për konkurrencën, vetëm kur palët në bashkëpunim kanë fuqi tregu në tregjet ekzistuese dhe/ose konkurrenca në lidhje me risitë është zvogëluar ndjeshëm.
6. Nuk ka asnjë prag absolut tregu mbi të cilin mund të supozohet se marrëveshja K&ZH krijon ose mundëson mbajtjen e fuqisë së tregut, duke shkaktuar kështu kufizim të konkurrencës. Gjithsesi marrëveshjet K&ZH mes konkurrentëve mbulojnë nga rregullorja për përjashtimin në bllok të K&ZH, me kusht që pjesët e tregut të tyre të kombinuara mos të kalojnë 25% dhe kushtet e tjera për zbatimin e rregullores për përjashtimin në bllok të K&ZH të jenë plotësuar.
7. Marrëveshjet që për shkak të kalimit të pjesës prej 25% të tregut, janë jashtë objektit të rregullores për përjashtimin në bllok të K&ZH, dhe jo domosdoshmërisht sjellin për pasojë kufizim të konkurrencës. Megjithatë, sa më e fortë të jetë pozita e kombinuar e palëve në tregjet ekzistuese dhe/ose sa më shumë të kufizohet konkurrenca në risi, aq më shumë ka të ngjarë që marrëveshja K&ZH të sjell kufizim të konkurrencës.
8. Nëse marrëveshjet K&ZH lidhen me synimin për të sjellë përmirësimin ose përsosjen e produkteve apo teknologjive ekzistuese, efektet e kësaj marrëveshjeje lidhen me tregun/tregjet përkatës/e për ato produkte apo teknologji ekzistuese. Efektet mbi çmimet, prodhimet, cilësinë e prodhimit, shumëllojshmërinë e produkteve ose risinë në tregjet ekzistuese janë gjithsesi, të mundshme vetëm nëse palët së bashku kanë një pozitë të fortë në treg, hyrja në treg është e vështirë dhe vetëm kur ka pak aktivitete të tjera të reja innovative/të risive. Për më tepër, nëse K&ZH ka të bëjë vetëm me një input/lëndë të parë relativisht të vogël të produktit përfundimtar, efektet mbi konkurrencën të ato produkte përfundimtare janë (nëse ka), shumë të kufizuara.
9. Në përgjithësi, duhet bërë një dallim mes marrëveshjeve të pastra K&ZH dhe atyre marrëveshjeve që ofrojnë bashkëpunim më të plotë dhe që përfshijnë disa faza të ndryshme të shfrytëzimit të rezultateve (që do të thotë, licencimi, prodhimi ose tregtimi). Marrëveshjet e pastra K&ZH rrallë herë sjellin kufizime të konkurrencës sipas nenit 4 të ligjit. Kjo ka të bëjë kryesisht me ato marrëveshje të K&ZH që lidhen me përmirësimin e produkteve apo teknologjive ekzistuese. Kur marrëveshjet e bashkëpunimit K&ZH përfshijnë shfrytëzimin e përbashkët vetëm me anë të licencimit të palëve të treta, efektet kufizuese të tilla si përjashtimi kanë pak gjasa të ndodhin. Megjithatë, nëse prodhimi i përbashkët dhe/ose tregtimi i produkteve ose teknologjive pak të përmirësuara, janë të përfshira, efektet mbi konkurrencën nga ky bashkëpunim, duhen shqyrtuar me kujdes. Efektet kufizuese mbi konkurrencën në formën e rritjes së çmimeve ose uljet e prodhimit në tregjet ekzistuese, kanë më shumë gjasa të ndodhin nëse në këtë situatë janë të përfshira konkurrente të fuqishëm.
10. Nëse marrëveshja e K&ZH është e drejtuar drejt prodhimit të një produkti krejtësisht i ri (ose teknologji) i cili krijon tregun e tij të ri, nuk ka ndikim tek çmimet dhe tek produktet e tjera në treg. Analiza duhet të fokusohet te kufizimet e mundshme që lidhen me risitë, për shembull, cilësia dhe shumëllojshmëria e produkteve, teknologjive të reja ose shpejtësia e risive. Këto efekte kufizuese mund të lindin kur dy ose më shumë nga ndërmarrjet e angazhuara në zhvillimin e këtyre produkteve të reja, fillojnë të bashkëpunojnë në një fazë ku ato janë të pavarura nga njëra tjetra, në momentin e hedhjes në treg të produktit. Zakonisht, efekte të tilla kufizuese janë rezultat i drejtpërdrejtë i një marrëveshjeje mes palëve. Risitë mund të kufizohen madje edhe nga një marrëveshjeje e pastër K&ZH. Bashkëpunimi K&ZH që ka të bëjë me një produkt

tërësisht të ri, nuk ka gjasa të sjelle efekte te kufizimit të konkurrencës në treg, përveçse në rastet kur ekziston një numër i kufizuar i K&ZH alternative të besueshme.

**11.** Shume marrëveshje K&ZH sjellin pasoja mbi risitë dhe tregjet përkatëse. Rrjedhimisht, si tregu ekzistues, ashtu edhe ndikimi te risitë ka rëndësi për kryerjen e vlerësimit, në lidhje me pozicionet e kombinuara të palëve, raportet e përqendrimit, numrin e lojtareve ose inovatorëve dhe kushtet e hyrjes në treg. Në disa raste, efektet kufizuese për konkurrencën janë në formën e rritjes së çmimeve ose pakësim produkteve, cilësisë së produkteve, shumëllojshmërisë së tyre apo inovacioni ne tregjet ekzistuese si dhe në formën e ndikimit negativ te risitë duke ngadalësuar zhvillimin. Për shembull, nëse konkurrentët e rëndësishëm në një treg ekzistues, bashkëpunojnë për të zhvilluar një teknologji të re, e cila mund të zëvendësojë në të ardhmen produkte ekzistuese, ai bashkëpunim mund të ngadalësoje zhvillimin e një teknologjie të re, nëse palët kanë fuqi tregu në tregun ekzistues dhe gjithashtu një pozite të fuqishme në lidhje me K&ZH. Një efekt i ngjashëm mund të ndodhë nëse një lojtar i madh në tregun ekzistues, bashkëpunon me një konkurrent shumë më të vogël ose edhe me një konkurrent potencial, i cili është gati të hedhë në treg nje produkt apo teknologji të re, e cila mund të rrezikojë pozicionin e ekzistuesit në treg.

### 3.4. Vlerësimi sipas neneve 5 dhe 6 te ligjit

#### 3.4.1. Përfitimet nga efica

Shumë marrëveshje K&ZH (me ose pa shfrytëzim të rezultateve të mundshme) sjellin efica nga kombinimi i aftësive plotësuese dhe aseteve, duke çuar kështu në zhvillimin dhe tregtimin e produkteve apo teknologjive të përmirësuar, më shpejt nga çdo të ndodhte në një rast tjetër. Marrëveshjet K&ZH mund të çojnë edhe në një shpërndarje më të gjerë të njohurive, të cilat mund të shkaktojnë risi të mëtejshme. Marrëveshjet K&ZH mund gjithashtu të çojnë në zvogëlim të kostos.

#### 3.4.2. Domosdoshmëria

Kufizimet që tejkalojnë atë që është e nevojshme për të arritur efica e përftuar nga një marrëveshje K&ZH nuk plotësojnë kriteret e nenit 5 dhe 6. Prandaj është e nevojshme për palët në një marrëveshje K&ZH që të provojnë që kufizime të tilla janë të domosdoshme për arritjen e këtij bashkëpunimi.

#### 3.4.3. Kalimi tek konsumatorët

Efica e përftuar nga kufizimet e domosdoshme, duhet të kalohet tek konsumatori, në atë masë që të tejkalojë efektet kufizuese të konkurrencës të shkaktuara nga marrëveshja K&ZH. Për shembull, prezantimi i një produkti të ri ose të përmirësuar në treg, duhet të tejkalojë çdo rritje çmimi ose efekt tjetër kufizues të konkurrencës. Në përgjithësi, ka më shumë gjasa që një marrëveshje K&ZH të sjellë efica në të mirë të konsumatorëve, nëse marrëveshja e K&ZH çon në një kombinim të aftësive plotësuese dhe aseteve. Palët në një marrëveshje, për shembull, kanë aftësi të ndryshme kërkimore. Sa më e lartë fuqia e tregut e palëve, aq më pak gjasa ka që ato të pasojnë/kalojnë efica e fituar te konsumatorët në atë masë që do tejkalonte efektet kufizuese të konkurrencës.

#### 3.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

Nuk janë objekt i nenit 5 dhe 6 ato marrëveshje Kërkimi dhe Zhvillimi të cilat sjellin kufizime të konkurrencës në lidhje me një pjesë të rëndësishme të produkteve (apo teknologjive) ne fjalë.

### 3.4.5. Koha e vlerësimit

1. Kur jepet përjashtimi duhet të merren parasysh investimet fillestare të bëra nga secila prej palëve (sunk investments) koha dhe kontrollet e nevojshme për të bërë dhe rikuperuar një investim që përmirëson efektshmërinë. Kjo pikë nuk mund të zbatohet pa marrë parasysh investime të tillë *ex ante*. Rreziku me të cilin përballen palët dhe investimi fillestar që bëhet, bën që marrëveshja të mos analizohet sipas nenit 4 të ligjit, apo të përmbushë kushtet e nenit 5 dhe 6 të ligjit, siç mund të jetë rasti i kohës që nevojitet për rikuperimin e investimit.
2. Vlerësimi I marrëveshjeve duhet bërë ekskluzivisht mbi bazën e fakteve që kanë të bëjnë me kohën e zbatimit. Për shembull, në rastin e një marrëveshje K&ZH ku secila palë bie dakord të braktisë projektin respektiv kërkimor dhe të bashkojë aftësitë e veta me ato të palës tjetër, mund të jetë teknikisht e pamundur, nga pikëpamja teknike dhe ekonomike, të rindërtojë një projekt që është braktisur njëherë. Vlerësimi i efekteve pro dhe anti konkurruese të marrëveshjes për të braktisur projektet kërkimore individuale duhet të bëhen në kohën e përfundimit të zbatimit të tij. Nëse në atë moment, marrëveshja është në përputhje me nenin 4, për shembull kur një numër i mjaftueshëm i palëve të treta kanë projekte K&ZH konkurruese, marrëveshja e palëve për të braktisur projektet e tyre individuale mbetet në përputhje me nenin 4, edhe kur në një moment të mëvonshëm, projekti i palës së tretë dështon. Megjithatë, ndalimi sipas nenit 4 mund të zbatohet te palët e tjera pjesë e marrëveshjes për të cilën çështja e pathyeshmërisë nuk qëndron. Nëse, për shembull, përveç K&ZH së përbashkët, marrëveshja ofron edhe shfrytëzim të përbashkët, neni 4 mund të zbatohet për atë pjesë të marrëveshjes, nëse, për shkak të zhvillimeve të mëvonshme të tregut, marrëveshja çon në efekte të kufizimit të konkurrencës dhe nuk plotëson kushtet e nenit 5 dhe 6 duke marrë parasysh investimet E pakthyeshme (sunk)

## 4. MARRËVESHJET E PRODHIMIT

### 4.1. Përkufizimi dhe qëllimi

1. Marrëveshjet e prodhimit ndryshojnë nga forma dhe qëllimi. Ato përcaktojnë nëse prodhimi është realizuar nga një pale e vetme, dy apo më shumë pale. Ndërmarrjet mund të prodhojnë bashkërisht nëpërmjet një sipërmarrjeje të përbashkët, që do të thotë, një ndërmarrje e kontrolluar bashkërisht që ushtron aktivitet në prodhimin e një ose disa produkteve ose nga forma bashkëpunimi në prodhim si marrëveshje nën-kontraktimi ku njëra palë “kontraktuesi” i beson prodhimin e një produkti një pale tjetër “nen-kontraktorit”.
2. Ka disa lloje marrëveshjesh nën-kontraktore. Marrëveshjet nën-kontraktore horizontale lidhen mes ndërmarrjeve që ushtrojnë aktivitet në të njëjtin treg produkti, pavarësisht faktit nëse janë ose jo konkurrentë potenciale. Marrëveshjet nën-kontraktore vertikale lidhen mes kompanive që ushtrojnë aktivitet në nivele të ndryshme të tregut.
3. Marrëveshjet nën-kontraktore horizontale përfshijnë marrëveshje specializimi të njëanshme dhe reciproke si dhe marrëveshjet nën-kontraktore që synojnë rritjen e prodhimit. Marrëveshjet e njëanshme të specializimit janë marrëveshje mes dy palëve, të cilat janë aktive në të njëjtin treg apo tregje prodhimi, ku njëra palë ndalon plotësisht apo pjesërisht prodhimin e disa produkteve ose nuk i prodhohë këto produkte por i'a blejë ato palës tjetër, e cila bie dakord të prodhohë e furnizojë me këtë produkt. Marrëveshjet reciproke të specializimit, janë marrëveshje mes dy ose më shumë palëve, të cilat janë aktive në të njëjtin treg apo tregje prodhimi, ku dy ose më shumë palë bien dakord, mbi baza reciprociteti, që të ndalojnë ose të kufizojnë pjesërisht apo

tërësisht prodhimin e produkteve të ndryshme dhe ti blejnë këto produkte nga palët e tjera, të cilat bien dakord për furnizimin e tyre. Në rastin e marrëveshjes nën-kontraktore me synim rritjet e prodhimit, kontraktuesi i beson nën-kontraktorit prodhimin e produktit, ndërsa kontraktuesi në të njëjtën kohë nuk kufizon apo ndalon prodhimin e këtij produkti.

4. Kjo rregullore zbatohet për të gjitha format e marrëveshjeve të sipërmarrjeve të përbashkëta dhe marrëveshjeve nën-kontraktore horizontale.
5. Marrëveshjet nën-kontraktore vertikale nuk mbulojnë nga këto rregullore. Ato mund të përfitojnë nga Rregullorja e përjashtimit në bllok të kufizimeve vertikale.

#### 4.2. Tregjet përkatëse

1. Për të vlerësuar marrëdhënien konkurruese mes palëve në bashkëpunim, është e nevojshme fillimisht të përcaktojmë tregun ose tregjet përkatëse që kanë të bëjnë me bashkëpunimin në prodhim, që do të thotë, tregjet të cilave iu përkasin produktet e prodhuara, si pasoje e marrëveshjes së prodhimit.
2. Një marrëveshje prodhimi mund të ketë gjithashtu efekte të cilat ndikojnë në tregjet, që janë afër tregjeve që lidhen direkt me këtë bashkëpunim, p.sh me tregjet e rrjedhës së sipërme ose të poshtme të marrëveshjes.

#### 4.3. Vlerësimi sipas nenit 4 të Ligjit

##### 4.3.1. Shqetësimet kryesore të konkurrencës.

1. Marrëveshjet e prodhimit mund të çojnë të një kufizim të drejtpërdrejtë të konkurrencës mes palëve. Marrëveshjet e prodhimit, dhe në veçanti prodhimi i përbashkët, mund t'i çojë palët drejt vendosjes së një çmimi për produktet dhe për cilësinë, çmim më të cilin sipërmarrja e përbashkët shet produktet e veta (ose në vendosjen e parametra të tjerë të rëndësishëm të vlerësuar nga konkurrenca). Kjo mund të kufizojë konkurrencën edhe nëse palët i tregtojnë produktet në mënyrë të pavarur.
2. Marrëveshjet e prodhimit mund të çojnë në një koordinim të sjelljes së palëve konkurruese, që çon drejt çmimeve më të larta apo uljes së prodhimit, cilësisë së produktit, shumëllojshmërisë së tij dhe risive, që do të thotë, një marrëveshje e fshehtë. Kjo mund të ndodhë, kur palët që kanë fuqi tregu dhe vetë tregu ka karakteristika të tilla, të cilat çojnë drejt bashkëpunimit, në veçanti kur marrëveshja e prodhimit rrit koston variabël ( e cila është e njëjtë për palët), ose nëse marrëveshja përfshin shkëmbimin e informacionit të ndjeshëm tregtar, që mund të çojë në marrëveshje të fshehtë.
3. Marrëveshja e prodhimit mundet të çojë drejt përjashtimit nga tregu të palëve të treta (për shembull, tregu i rrjedhës së poshtme që ka të bëjë me lëndët e para pjesë e të cilit është dhe marrëveshja). Për shembull, duke fituar mjaftueshmërisht fuqi tregu, palët pjesë e sipërmarrjes së përbashkët në tregun e rrjedhës së sipërme, kanë mundësi që të rrisin çmimin e një përbërësi thelbësor për tregun e rrjedhës së poshtme. Në këtë mënyrë, ata mund të përdorin prodhimin e përbashkët për të rritur kostot e rivalëve të tyre në tregun e rrjedhës së poshtme dhe rrjedhimisht t'i detyrojnë ata të dalin jashtë tregut. Kjo nga ana tjetër, do të rrisë fuqinë e palëve në tregun e rrjedhës së poshtme që do i mundësonte atyre të mbajnë çmimet mbi nivelin konkurrues ose e thënë ndryshe, të dëmtonin konsumatorin. Shqetësimet të tilla të konkurrencës mund të vijnë pavarësisht nëse palët në marrëveshje janë konkurrentë në tregun në të cilin ndodh bashkëpunimi. Gjithsesi, duhet që të paktën njëra nga

palët të ketë pozitë të fortë në tregun ku vlerësohet se ekziston një rrezik për përjashtim, me qëllim që ky lloj përjashtimi të ketë efekte anti-konkurruese.

#### 4.3.2. Kufizime të konkurrencës për nga objekti

1. Përgjithësisht, marrëveshjet që përfshijnë fiksimin e çmimeve, kufizimin e prodhimit apo ndarjen e tregjeve apo të konsumatorëve, e kufizojnë konkurrencën për nga objekti. Megjithatë, në kontekstin e marrëveshjeve të prodhimit, kjo nuk zbatohet kur:
  - palët bien dakord për prodhimin që lidhet drejtpërdrejtë me marrëveshjen e prodhimit (për shembull, volumin e prodhimit ose sasia e rënë dakord për produktet e kontraktuara), me kusht që kriteret e tjera të konkurrencës të mos jenë eliminuar; ose
  - një marrëveshje prodhimi, që siguron shpërndarjen e përbashkët të produkteve të prodhuara bashkërisht, parashikon vendosjen e përbashkët të çmimeve të shitjes vetëm për këto produkte, me kusht që kufizimi të jetë i nevojshëm për prodhimin e përbashkët, që nënkupton se në të kundërt palët nuk do kishin nxitjen e nevojshme për të lidhur marrëveshjen e prodhimit.
2. Në këto dy raste, do të kryhet një vlerësim sipas nenit 4 të Ligjit. Në të dy rastet, marrëveshja mbi produktet apo çmimet nuk do të vlerësohet veçmas, por do të vlerësohet nga pikëpamja e të gjithë efekteve në treg, të marrëveshjes së prodhimit në tërësi.

#### 4.3.3. Kufizimet e konkurrencës

1. Shqetësimet e mundshme për konkurrencën që vijnë si pasojë e lidhjes së një marrëveshje prodhimi, varen nga karakteristikat e tregut në të cilin është lidhur marrëveshja, si dhe nga natyra e bashkëpunimit dhe mbulimi i tregut si pasojë e këtij bashkëpunimi dhe produkti në fjalë.
2. Shqetësimet e mundshme për konkurrencën që vijnë si pasojë e lidhjes së një marrëveshje prodhimi, varen nga situata në mungesë të marrëveshjes bashkë me gjithë kufizimet që ajo sjell. Rrjedhimisht, nuk është e mundur të kufizojnë konkurrencën ato marrëveshje prodhimi të lidhura midis ndërmarrjeve që konkurrojnë në tregje, tek të cilat ndodh bashkëpunimi, nëse u mundëson palëve krijimin e një tregu të ri, që do të thotë, nëse marrëveshja u mundëson palëve hedhjen në treg të një produkti apo shërbimi të ri, të cilin palët s'do kishin mundësi në rast tjetër ta hidhnin në treg, (psh. për shkak të mundësive teknike të palëve).
3. Në industrinë ku prodhimi është aktiviteti kryesor ekonomik, edhe një marrëveshje e pastër prodhimi mundet në vetvete të eliminojë konkurrencën .
4. Një marrëveshje prodhimi, çon në një marrëveshje të fshehtë ose në përjashtim jo-konkurrues nëse sjell rritjen e fuqisë së tregut të ndërmarrjeve apo kostot e përbashkëta, ose nëse përfshin shkëmbimin e informacionit të ndjeshëm (rëndësishëm). Nga ana tjetër, nuk është e mundur të ndodhë një kufizim i drejtpërdrejtë i konkurrencës mes palëve, marrëveshje e fshehtë apo përjashtim jo-konkurrues, kur palët nuk kanë fuqi tregu. Vetëm fuqia e tregut i mundëson palëve mbajtjen e çmimeve mbi nivelin konkurrues, ose të përfitojnë duke mbajtur më poshtë nga sa përcakton konkurrenca: sasinë e prodhimit, cilësinë apo shumëllojshmërinë.
5. Në rastin kur një ndërmarrje me fuqi tregu, bashkëpunon me një hyrës potencial në treg, për shembull, me një furnizues të të njëjtit produkt nga një treg fqinj gjeografik/produkti, atëherë marrëveshja mund të rrisë ndjeshëm fuqinë e tregut të ndërmarrjes me fuqi tregu.
6. Marrëveshjet e prodhimit të cilat përfshijnë edhe funksione tregtare , si shpërndarje apo tregtim i përbashkët, rrezikojnë të kufizojnë më tepër konkurrencën sesa

marrëveshjet për prodhim të përbashkët. Tregtimi i përbashkët e sjell bashkëpunimin më pranë konsumatorit dhe zakonisht përfshin vendosjen e përbashkët të çmimeve të shitjes, që do të thotë, praktika që mbartin rrezikun më të lartë për konkurrencën.

Megjithatë, marrëveshjet për shpërndarjen e përbashkët për produkte që janë prodhuar bashkërisht, kanë më pak gjasa të kufizojnë konkurrencën, sesa vetë marrëveshjet për shpërndarjen e përbashkët. Gjithashtu, një marrëveshje për shpërndarje të përbashkët e cila nevojitet në mënyrë që të lidhet marrëveshja e prodhimit të përbashkët, ka më pak gjasa të kufizojë konkurrencën sesa në rastin kur s'do ishin të nevojshme për prodhimin e përbashkët.

#### Fuqia e tregut

1. Pikënisja e analizës për fuqinë e tregut është pjesa e tregut që palët zotërojnë. Kjo zakonisht shoqërohet me raportin e përqendrimit, numrin e subjekteve në treg dhe nga faktorë të tjerë si hyrja e mundshme në treg, dhe pjesët e tregut .
2. Ka pak gjasa që ndërmarrjet të kenë fuqi tregu në një nivel të caktuar të pjesës së tregut. Ndaj, marrëveshjet e specializimit të njëanshme apo bilaterale, si dhe marrëveshjet e prodhimit të përbashkët që përfshijnë disa funksione të integruara tregtimi si për shembull, shpërndarjen e përbashkët, përfshihen në Rregulloren për përjashtimin në bllok të specializimeve
3. Përgjithësisht, një marrëveshje prodhimi, ka më shumë të ngjarë që të çojë në kufizim të konkurrencës në një treg të përqendruar, sesa në një treg që nuk është i përqendruar. Në mënyrë të ngjashme, një marrëveshje prodhimi në një treg të përqendruar mund të rrisë rrezikun e një marrëveshje të fshehtë edhe kur palët kanë pjesë tregu të kombinuar jo domethënëse.
4. Rreziqet e efekteve kufizuese të konkurrencës, janë të ulta kur tregu është dinamik (një treg që lejon hyrjet e reja dhe pozicionet në treg ndryshojnë shpesh), edhe nëse pjesa e tregut e palëve në marrëveshje dhe përqendrimi i tregut është i lartë.
5. Në analizën e fuqisë së tregut të palëve pjesë e marrëveshjes së prodhimit, rëndësi për vlerësimin merr numri dhe intensiteti i lidhjeve (për shembull, marrëveshje të tjera bashkëpunimi).
6. Faktorë të rëndësishëm për vlerësimin e konkurrencës në një marrëveshje janë: kur palët në marrëveshje kanë pjesë të konsiderueshme tregu; kur janë konkurrentë të afërt, kur konsumatorët kanë mundësi të kufizuara për të kaluar në furnizues alternative; kur konkurrentët e kanë të pamundur që të rrisin prodhimin nëse çmimet rriten, ose kur një nga palët në marrëveshje paraqet një forcë e rëndësishme konkurruese.
7. Konkurrenca mes palëve në një marrëveshje prodhimi mund të kufizohet drejtpërdrejtë në mënyra të ndryshme. Palët e një ndërmarrje të përbashkët prodhimi, munden për shembull, të kufizojnë prodhimin krahasuar me prodhimin që do kishin hedhur në treg palët, nëse secila prej tyre do kishte vendosur për prodhimin në mënyrë të pavarur.

#### Marrëveshjet e fshehta

1. Mundësitë për lidhjen e një marrëveshje të fshehtë varen nga fuqia në treg e palëve si dhe nga karakteristikat e tregut përkatës. Një marrëveshje e fshehtë mund të vijë si rezultat veçanërisht (por jo vetëm) i kostove të përbashkëta ose i një shkëmbimi informacioni të ardhur nga një marrëveshje prodhimi.
2. Një marrëveshje prodhimi mes palëve me fuqi tregu, çon në kufizim të konkurrencës nëse rrit kostot e përbashkëta, (që do të thotë, përqindja e kostove të ndryshueshme të përbashkëta për palët) në atë nivel që mundëson lidhjen e marrëveshjes së fshehtë.

3. Një marrëveshje prodhimi ka më tepër të ngjarë të çojë në një marrëveshje të fshehtë, nëse para lidhjes së marrëveshjes, palët kanë patur të përbashkët një përqindje të lartë të kostove të ndryshueshme, .
4. (communality of costs) Kostot e përbashkëta rrisin rrezikun për një marrëveshje të fshehtë, vetëm nëse kostot e prodhimit zënë një përqindje të lartë të kostove të ndryshueshme në fjalë. Për shembull, ky nuk është rasti kur bashkëpunimi ka të bëjë me produktet që kërkojnë tregtim të kushtueshëm.
5. Një tjetër rast ku kostot e përbashkëta çojnë në një marrëveshje të fshehtë, ndodh kur palët bien dakord mbi prodhimin e përbashkët të një produkti të ndërmjetëm, i cili është përgjegjës për një pjesë të madhe të kostove të ndryshueshme të produktit përfundimtar për të cilin konkurrojnë palët në tregun e rrjedhën e poshtme. Palët mund të përdorin marrëveshjen e prodhimit për të rritur çmimin e lëndës së parë kryesore për produktin e tyre të përbashkët në tregun e rrjedhës së poshtme. Kjo do e dobësonte konkurrencën në tregun e rrjedhës së poshtme dhe do të çonte në çmime përfundimtare më të larta. Përfitimi do të zhvendosej nga niveli i rrjedhës së poshtë të ai i rrjedhës së sipërme, për tu ndarë më tej mes palëve të ndërmarrjes së përbashkët.
6. Në mënyrë të ngjashme, kostot e përbashkëta rrisin rrezikun ant-konkurrues të një marrëveshjeje nën-kontraktore horizontale nëse lënda e parë e cila blihet nga kontraktori prej nën-kontraktorit zë një përqindje të lartë të kostove të ndryshueshme të produktit përfundimtar për të cilin konkurrojnë palët.
7. Efektet negative të ardhura si pasojë e shkëmbimit të informacionit nuk do të vlerësohen veçmas, por në këndvështrimin e gjithë efekteve të marrëveshjes. Një marrëveshje prodhimi mund të sjellë efekte kufizuese për konkurrencën nëse në të përfshihet shkëmbim informacioni tregtar strategjik që mund të çojë në lidhjen e një marrëveshjeje të fshehtë ose në një përjashtim ant-ikonkurrues.
8. Nëse shkëmbimi i informacionit nuk tejkalon shkëmbimin e informacionit të nevojshëm për prodhimin e përbashkët të produkteve objekt i marrëveshjes së prodhimit, atëherë marrëveshja ka më tepër të ngjarë të plotësojë kriteret e neneve 5 dhe 6 edhe në rastin kur shkëmbimi i informacionit kufizon konkurrencën në kuptim të nenit 4, sesa në rastin kur shkëmbimi i informacionit tejkalon atë çka është e nevojshme për prodhimin e përbashkët. Në këtë rast, efica si pasojë e prodhimit të përbashkët tejkalon efektet kufizuese që vijnë nga shkëmbimi i informacionit. Nga ana tjetër, në rastin e një marrëveshjeje prodhimi, shkëmbimi i informacionit që lidhet me çmimet dhe shitjet, ka më pak të ngjarë të plotësojë kushtet e neneve 5 dhe 6 të Ligjit.

#### 4.4. Vlerësimi sipas neneve 5 dhe 6 të Ligjit

##### 4.4.1. Përfitimet nga efica

Marrëveshjet e prodhimit mund të jenë pro-konkurruese nëse sjellin efica në formën e kursimeve në kosto apo në teknologji prodhimi më të mira. Duke prodhuar bashkërisht, ndërmarrjet ulin kostot, që në të kundërt do të rriteshin. Prodhimi i përbashkët ndihmon ndërmarrjet të përmirësojnë cilësinë e produktit nëse bashkojnë aftësitë e tyre plotësuese dhe njohuritë know-how. Bashkëpunimi u mundëson ndërmarrjeve të rrisin shumëllojshmërinë e produkteve, gjë të cilën ato nuk do mund ta arrinin në rast tjetër. Nëse prodhimi i përbashkët u mundëson palëve rritjen e numrit të produkteve të ndryshme, kjo çon gjithashtu në kursim të kostot nëpërmjet ekonomisë të qëllimit.

##### 4.4.2. Domosdoshmëria

Kufizimet që tejalojnë atë çka është e nevojshme për të patur efica, si rezultat i një marrëveshjeje prodhimi, nuk plotësojnë kushtet e neneve 5 dhe 6 të Ligjit. Për

shembull, nuk do të konsiderohet domosdoshmëri kufizimet e vendosura nga një marrëveshje prodhimi mbi sjelljen e palëve në këtë marrëveshje, në lidhje me prodhimin jashtë bashkëpunimit. Në mënyrë të ngjashme, vendosja bashkërisht e çmimeve nuk do konsiderohet domosdoshmëri, nëse marrëveshja e prodhimit nuk parashikon tregtimin e përbashkët.

#### 4.4.3. Kalimi te konsumatori

Efienca e arritur nga kufizimet e domosdoshme duhet të kalojë te konsumatori në formën e çmimeve më të ulta, në produkte me cilësi më të lartë apo në rritje shumëllojshmërie, në atë masë që tejkalon efektet e kufizimit të konkurrencës. Efienca nga e cila përftojnë vetëm palët, apo kursimet në kosto që shkaktohen nga ulja e prodhimit, apo ndarja e tregut janë elementë që nuk mjaftojnë për plotësimin e kushteve të përcaktuara në nenet 5 dhe 6 të Ligjit. Nëse palët në një marrëveshje prodhimi arrijnë të kursejnë nga kostot e tyre të ndryshueshme, ka më tepër gjasa t'i kalojnë ato te konsumatorët, sesa në rastin kur ulin kostot e tyre fikse. Për më tepër, sa më e madhe fuqia e tregut të palëve, më pak të ngjarë kanë të kalojnë eficienten te konsumatori në atë masë që tejkalon efektet kufizuese për konkurrencën.

#### 4.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

Kushtet e caktuara në nenet 5 dhe 6 të Ligjit, nuk plotësohen nëse palët eliminojnë konkurrencën në lidhje me një pjesë thelbësore të produkteve në fjalë. Kjo duhet të analizohet në tregun përkatës të cilit i përkasin produkte objekt bashkëpunimi dhe në tregjet fqinje.

## 5. MARRËVESHJET E BLERJES

### 5.1. Përkufizimi

1. Ky kapitull analizon marrëveshjet që kanë të bëjnë me blerjen e përbashkët të produkteve. Blerja e përbashkët mund të kryhet nga një ndërmarrje e kontrolluar bashkërisht, nga një ndërmarrje në të cilën shumë ndërmarrje të tjera kanë aksione jo-kontrolluese, nga një marrëveshje kontraktuale ose nga forma të tjera bashkëpunimi (marrëveshje blerjesh të përbashkëta). Marrëveshjet e blerjeve të përbashkëta, zakonisht synojnë krijimin e fuqisë blerëse, e cila çon në çmime më të ulëta ose në produkte të një cilësie më të lartë për konsumatorin. Gjithsesi, fuqia blerëse, në situata të caktuara, kufizon konkurrencën.
2. Marrëveshjet e blerjeve të përbashkëta mund të përfshijnë si marrëveshjet horizontale, ashtu edhe ato vertikale.
3. Një formë e zakonshme e marrëveshjeve së blerjes së përbashkët është 'bashkimi i ndërmarrjeve'/ndërmarrjet e përbashkëta, që do të thotë një grupim ndërmarrjesh i formuar nga një grup shitësish me pakicë për blerjen e përbashkët të produkteve. Marrëveshjet horizontale të lidhura mes anëtarëve të këtij bashkimi apo vendimet e marra nga ky bashkim, fillimisht duhet të vlerësohen si një marrëveshje horizontale bashkëpunimi sipas këtij udhëzimi. Vetëm në rastin kur nga ky vlerësim nuk rezulton ndonjë kufizim i konkurrencës, ka rendësi vlerësimi i marrëveshjeve vertikale përkatëse të lidhura mes bashkimit dhe një anëtar të saj pra mes bashkimit dhe furnizuesit. Ato marrëveshje përfshihen – nëse plotësojnë disa kushte- nga Rregullorja e përjashtimit në bllok për kufizimet Vertikale. Marrëveshjet vertikale të cilat nuk përfshihen nga Rregullorja e përjashtimit në bllok, nuk prezumohen si të paligjshme por për to nevojitet vlerësim individual rast pas rasti.

### 5.2. Tregjet përkatëse

1. Ekzistojnë dy tregje, të cilët preken nga marrëveshjet e blerjes së përbashkët.
  - Së pari, tregu ose tregjet me të cilin/cilët lidhet drejtpërdrejtë marrëveshja e blerjes së përbashkët, që do të thotë tregu apo tregjet përkatëse të blerjes.
  - Së dyti, tregu apo tregjet e shitjes, që do të thotë, tregu apo tregjet e rrjedhës së poshtme ku palët e marrëveshjes së përbashkët janë aktivë si shitës.
2. Përkufizimi i tregjeve përkatëse të blerjes bëhet sipas Udhëzimit “Për përcaktimin e tregut përkatës” si dhe bazohet në konceptin e zëvendësueshmërisë për të identifikuar kufizimet e konkurrencës. Ndryshimi i vetëm prej përkufizimit të “tregjeve të shitjes” është fakti që zëvendësueshmëria përcaktohet nga pikëpamja e furnizimit dhe jo nga kërkesa. Me fjalë të tjera, alternativat e furnizuesve janë vendimtare në identifikimin e kufizimeve të konkurrencës të blerjet. Ato alternativa mund të analizohen, për shembull, duke analizuar reagimin e furnizuesit ndaj një ulje të vogël por jo-kalimtare të çmimeve. Pasi bëhet përcaktimi i tregut përkatës, pjesa e tregut llogaritet si një përqindje mbi blerjet nga palët, mbi shitjet totale të produktit të blerë në tregun përkatës.
3. Nëse palët përveç kësaj, janë konkurrentë në një ose më shumë tregje të shitjes, ato tregje gjithashtu janë të rëndësishëm për vlerësimin. Tregjet e shitjes përcaktohen nëpërmjet zbatimit të metodologjisë së përshkruar në Udhëzimin “Për përcaktimin e tregut përkatës”.

### 5.3. Vlerësimi sipas nenit 4 të Ligjit.

#### 5.3.1. Shqetësimet kryesore mbi konkurrencën.

1. Marrëveshjet për blerjen e përbashkët kufizojnë konkurrencën mbi blerjet dhe/ ose tregun apo tregjet e shitjes në rrjedhën e poshtme, të tilla si rritje çmimesh, ulje e produktit, e shumëllojshmërisë, cilësisë, risive, ndarje tregu apo përjashtim anti-konkurrues i blerësve të tjerë të mundshëm.
2. Nëse konkurrentët në tregun e rrjedhës së poshtme blejnë së bashku një pjesë domethënëse të produkteve, nxitja për të konkurruar për sa i përket çmimeve në tregun apo tregjet e shitjes do të ulet ndjeshëm. Nëse palët kanë fuqi tregu (që nuk përbën domosdoshmëri pozitive dominuese) në tregun apo tregjet e shitjes, çmimet e ulëta të blerjes të arritura nga marrëveshja e përbashkët e blerjes nuk kalon te konsumatori.
3. Nëse palët kanë fuqi tregu në tregun e blerjes (fuqi blerëse), ekziston rreziku që ato të detyrojnë furnizuesit të ulin shumëllojshmërinë apo cilësinë e produkteve që prodhojnë, çka mund të sjellë kufizim të konkurrencës si ulje cilësie, ulje e përpjekjeve për risi dhe rrjedhimisht furnizim nën(jo) optimal.
4. Fuqia blerëse e palëve në marrëveshjen e përbashkët të blerjes mund të përdoret për të përjashtuar blerës konkurrentë, nëpërmjet kufizimit të aksesit të tyre te furnizuesit. Kjo ka më tepër mundësi të ndodhë në rastet kur ekziston një numër i vogël furnizuesish dhe ka pengesa në hyrjen në treg nga ana e furnizimit në tregun e rrjedhës së sipërme.
5. Gjithsesi, përgjithësisht, marrëveshjet e përbashkëta të blerjes kanë më pak të ngjarë të kufizojnë konkurrencën kur palët nuk kanë fuqi tregu në tregun apo tregjet e shitjes.

#### 5.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti

1. Marrëveshjet e përbashkëta të blerjes kufizojnë konkurrencën për nga objekti, në rastin kur nuk kanë të bëjnë realisht me blerjen e përbashkët, por shërbejnë si një mjet

për të marrë pjesë në një marrëveshje të fshehtë, thënë ndryshe, fiksimit çmimesh, kufizim produkti apo shpërndarje tregu.

2. Marrëveshjet që përfshijnë caktimin e çmimit të blerjes mund të kenë për objekt kufizimin e konkurrencës sipas nenit 4 të Ligjit. Gjithsesi, kjo nuk zbatohet kur palët në një marrëveshje të përbashkët blerjeje bien dakord mbi çmimin e blerjes që marrëveshja mund tu paguajë furnizuesve të saj në shkëmbim të produktit objekt kontrate. Në këtë rast nevojitet një vlerësim nëse marrëveshja çon në kufizim të konkurrencës sipas nenit 4 të Ligjit. Në të dy rastet, marrëveshja mbi çmimet e blerjes nuk do të vlerësohet veçmas, por në këndvështrimin e pasojave të përgjithshme që ajo sjell në treg.

### 5.3.3. Efektet kufizuese për konkurrencën

Marrëveshja e përbashkët e blerjes, e cila nuk ka për objekt kufizimin e konkurrencës, duhet të analizohet nga konteksti ligjor dhe ekonomik, në lidhje me pasojat aktuale dhe të mundshme mbi konkurrencën. Analiza e efekteve kufizuese për konkurrencën si pasojë e një marrëveshjeje të përbashkët blerjeje, përfshin pasojat negative mbi të dy tregjet, si atë të blerjes dhe atë të shitjes.

#### Fuqia e tregut.

1. Nuk ka prag absolut, me kalimin e të cilit mund të hamendësohet që palët në një marrëveshje të përbashkët blerjeje, kanë fuqi tregu të tillë që marrëveshja për blerjen e përbashkët të kufizojë konkurrencën sipas nenit 4 të Ligjit. Gjithsesi, në shumicën e rasteve, ka pak gjasa të ketë fuqi tregu, kur palët në marrëveshje kanë një pjesë tregu që nuk e tejkalon 15% në tregun apo tregjet e blerjes, si dhe një pjesë tregu të kombinuar që nuk tejkalon 15% në tregun apo tregjet e shitjes. Për çdo rast, nëse pjesa e kombinuar e tregut të palëve, nuk tejkalon 15% si në tregun apo tregjet e blerjes apo shitjes, ka të ngjarë që të plotësohen kushtet e përcaktuara në nenet 5 dhe 6 të Ligjit.
2. Një pjesë tregu mbi atë të pragut, në një apo në të dy tregjet, nuk tregon automatikisht për një shkelje të konkurrencës nga kjo marrëveshje. Një marrëveshjeje e përbashkët blerjeje, e cila nuk përfiton nga përjashtimi, i nevojitet një vlerësim i detajuar për pasojat e saj në treg që kanë të bëjnë me faktorë të tillë si përqendrim i tregut apo fuqi kundërvepruese nga furnizuesit e fuqishëm.
3. Fuqia blerëse, në rrethana të caktuara mund të shkaktojë kufizim të konkurrencës. Fuqi blerëse anti-konkurrese, do të kemi nëse një marrëveshje për blerje të përbashkët, blen një pjesë domethënëse të volumit total të tregut të blerjes, aq sa hyrja në treg u është mohuar blerësve konkurrentë. Një nivel i lartë i fuqisë blerëse, mund të ndikojë indirekt mbi produktin, cilësinë dhe shumëllojshmërinë e produkteve në tregjet e shitjes.
4. Në analizën e fuqisë blerëse të palëve në një marrëveshje, janë të rëndësishme, numri dhe intensiteti i lidhjeve (për shembull, marrëveshje të tjera blerjeje) mes konkurrenteve në treg.
5. Nëse blerësit konkurrentë (të cilët nuk janë aktivë në të njëjtin treg përkatës të shitjes) bashkëpunojnë, (për shembull, shitësit me pakicë që janë aktivë në tregje gjeografike të ndryshme dhe nuk mund të konsiderohen si konkurrentë potencialë), marrëveshja e blerjes nuk e kufizon konkurrencën, me përjashtim të rastit kur, palët kanë një pozitë të tillë në tregun e blerjes, që rrezikon pozicionin konkurrese të lojtarëve të tjerë në tregjet respektive të shitjes.

## Marrëveshja e fshehtë

1. Marrëveshja mund të çojë në një marrëveshje të fshehtë nëse lehtëson koordinimin e sjelljes së palëve në tregun e shitjes. Kjo ndodh në rastin kur palët arrijnë një shkallë të lartë të kostove të përbashkëta nëpërmjet blerjes së përbashkët, nëse palët kanë fuqi tregu dhe karakteristikat e tregut lejojnë koordinim.
2. Kur palët në një marrëveshje kanë të përbashkët një pjesë domethënëse të kostove të ndryshueshme në tregun përkatës të rrjedhjes së poshtme, ka më tepër të ngjarë të kufizojnë konkurrencën. Për shembull, ky është rasti kur shitësit aktivë me pakicë në të njëjtin treg/tregje përkatës, blejnë bashkërisht një sasi domethënëse të produkteve që ata ofrojnë për ri-shitje. Ky mund të jetë rasti edhe kur prodhuesit apo shitësit konkurrentë të një produkti përfundimtar, blejnë bashkërisht një përqindje të lartë të lendes së parë.
3. Zbatimi i marrëveshjes për blerjen e përbashkët kërkon shkëmbimin e informacionit të ndjeshëm tregtar, siç është çmimi i blerjes dhe volumet. Shkëmbimi i një informacioni të tillë lehtëson koordinimin në lidhje me çmimet e shitjes dhe produktet duke çuar kështu në marrëveshje të fshehtë në tregjet e shitjes. Efektet nga shkëmbimi i informacionit të ndjeshëm tregtar mund të minimizohen kur informacioni i grumbulluar nga një marrëveshje e përbashkët blerjeje nuk kalon te palët.
4. Çdo efekt negativ që vjen si pasojë e shkëmbimit të informacionit, nuk do të vlerësohet veçmas, por në këndvështrimin e gjithë pasojave të marrëveshjes.

### 5.4. Vlerësimi sipas neneve 5 dhe 6 të Ligjit

#### 5.4.1. Përfitimet nga efica

1. Marrëveshjet për blerjen e përbashkët mund të sjellin rritje domethënëse të efica. Në veçanti, ato çojnë në ulje të kostos, të tilla si çmime më të ulëta blerjeje, ulje të kostove të transportit dhe të ruajtjes. Për më tepër, marrëveshjet për blerjen e përbashkët rrisin efica duke i shtyrë furnizuesit që të hedhin në treg produkte të reja apo të përmirësuara.

#### 5.4.2. Domosdoshmëria

Kufizimet që tejkalojnë atë çka është e domosdoshme për të arritur efica si rezultat i marrëveshjeve për blerjen, nuk plotësojnë kushtet e përcaktuara në nenet 5 dhe 6 të Ligjit. Një detyrim për blerje nëpërmjet bashkëpunimit mundet që në disa raste, të jetë i nevojshëm për të arritur volumet e domosdoshme për realizimin e ekonomisë së shkallës. Gjithsesi, një detyrim i tillë duhet të vlerësohet rast pas rasti.

#### 5.4.3. Kalimi te konsumatori

Efica, e përftuar nga kufizime të domosdoshme, duhet të kalohet te konsumatorët në atë masë sa të tejkalojë efektet kufizuese të konkurrencës, të shkaktuara nga marrëveshja e blerjes së përbashkët. Ndaj, kursimet në kosto, ose efica të tjera prej të cilave përfitojnë vetëm palët në marrëveshjen e blerjes së përbashkët, nuk do të mjaftojnë. Kursimet në kosto duhet të kalohen te konsumatorët, që do të thotë, te konsumatorët e palëve. Për shembull, ky kalim mund të ndodhë nëpërmjet çmimeve më të ulta në tregjet e shitjes. Çmimet e ulta të blerjes si rezultat i ushtrimit të fuqisë blerëse, nuk kanë gjasa të kalohen te konsumatorët, nëse blerësit së bashku kanë fuqi tregu në tregjet e shitjes, dhe kështu, nuk plotësojnë kriteret e nenit 5 dhe 6 të Ligjit. Për më tepër, sa më e lartë të jetë fuqia e tregut që kanë palët në tregun apo tregjet e shitjes, aq më pak gjasa ka që ato të kalojnë te konsumatorët efica në atë masë sa të tejkalojnë efektet kufizuese të konkurrencës.

#### 5.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

Kriteret e neneve 5 dhe 6 të Ligjit, nuk mund të plotësohen nëse palëve ju ofrohet mundësia e eliminimit të konkurrencës në lidhje me një pjesë thelbësore të produkteve në fjalë. Vlerësimi duhet të përfshijë si tregjet e shitjes, ashtu edhe tregjet e blerjes.

### 6. MARRËVESHJET E TREGTIMIT

#### 6.1. Përkufizimi

1. Marrëveshjet e tregtimit përfshijnë bashkëpunimin midis konkurrentëve në shitjen, shpërndarjen apo promovimin e produkteve të tyre zëvendësuese. Kjo lloj marrëveshjeje mund të ketë qëllim të gjerë, në varësi të funksioneve të tregtimit të cilat përfshihen në marrëveshja. Marrëveshjet e shitjes së përbashkët mund të çojnë në një përcaktim i përbashkët të të gjithë aspekteve tregtare që kanë lidhje me shitjen e produktit, përfshirë këtu, çmimin. Gjithashtu, ekzistojnë edhe marrëveshje të tjera, të cilat merren vetëm me një funksion specifik tregtimi, siç është shpërndarja, shërbimi pas shitjes, apo promovimi.
2. Një kategori e rëndësishme, janë marrëveshjet e shpërndarjes. Rregullorja e përjashtimit në bllok të marrëveshjeve vertikale përfshin përgjithësisht marrëveshjet e shpërndarjes, me përjashtim të rastit kur palët në marrëveshje janë konkurrentë aktualë apo potencialë. Nëse palët janë konkurrentë, Rregullorja e sipërpërmendur përfshin vetëm marrëveshjet vertikale jo-reciproke mes konkurrentëve, nëse (a)një furnizues është një prodhues dhe shpërndarës i produktit, ndërsa blerësi është një shpërndarës dhe jo një ndërmarrje konkurrencte në nivelin e prodhimit ose, (b)nëse furnizues është një ofrues i shërbimeve në disa nivele tregtimi, ndërsa blerësi ofron të mirat dhe shërbimet në nivel pakice dhe nuk ofron shërbime konkurrencte në nivelin e tregtimit, ku ajo blen shërbimet e kontratës.
3. Nëse konkurrentët bien dakord të shpërndajnë produktet e tyre zëvendësuese mbi baza reciprociteti ( në veçanti, nëse e bëjnë këtë në tregje gjeografik të ndryshëm), ekziston një mundësi në disa raste, që marrëveshjet të kenë për shkak apo pasojë ndarjen e tregjeve mes palëve apo të çojnë në marrëveshje të fshehta. E njëjta gjë mund të jetë e vërtetë për marrëveshjet jo-reciproke mes konkurrentëve. Marrëveshjet reciproke dhe jo-reciproke mes konkurrentëve, kështu duhet të vlerësohen sipas parimeve të caktuara në këtë Udhëzim.
4. Një dallim tjetër kemi midis marrëveshjeve ku palët bien dakord vetëm për tregtimin e përbashkët dhe marrëveshjet ku tregtimi është i lidhur me një tjetër lloj bashkëpunimi në rrjedhën e sipërme, si për shembull prodhimi apo blerja e përbashkët.

#### 6.2. Tregjet Përkatëse

Për të vlerësuar marrëdhënien konkurruese mes palëve, duhet të përcaktohet tregu përkatës/gjeografik apo tregjet që lidhen drejtpërdrejt me bashkëpunimin ( tregu ose tregjet të cilat i përkasin produktet e bashkëpunimit në fjalë ). Në rastin kur një marrëveshje tregtimi në një treg, mund të ndikojë sjelljen konkurruese në një treg fqinj i cili është i lidhur ngushtë me tregun ku ndodh bashkëpunimi në fjalë, duhet përcaktuar edhe tregu fqinj. Tregu fqinj mund të jetë horizontalisht apo vertikalisht i lidhur me tregun në të cilin ndodh bashkëpunimi.

#### 6.3. Vlerësimi sipas nenit 4 të Ligjit

##### 6.3.1. Shqetësimet kryesore për konkurrencën

1. Marrëveshjet e tregtimit mund të çojnë në kufizim të konkurrencës në mënyra të ndryshme.
  - Së pari, dhe në mënyrë më të dukshme, marrëveshjet e tregtimit mund të çojnë në vendosje çmimesh.
  - Së dyti, marrëveshjet e tregtimit mund të lehtësojnë kufizimin e produktit, pasi palët mund të vendosin mbi volumin e produkteve që duhen hedhur në treg, duke kufizuar kështu furnizimin.
  - Së treti, marrëveshjet e tregtimit mund të kthen në mjet të palëve për ndarjen apo shpërndarjen e tregjeve apo konsumatorëve, për shembull në rastet kur fabrikat e prodhimit të palëve janë të vendosura në tregje gjeografike të ndryshme apo kur marrëveshjet janë reciproke.
  - Së fundmi, marrëveshjet e tregtimit mund të çojnë në shkëmbim informacioni strategjik në lidhje me aspektet brenda apo jashtë fushës së bashkëpunimit, ose kostove të përbashkëta – në veçanti me marrëveshjet që nuk përfshijnë vendosje çmimesh- të cilat mund të çojnë në një marrëveshje të fshehtë.

#### 6.3.2. Kufizime të konkurrencës për nga objekti

1. Vendosja e çmimit është një shqetësim që vjen si rezultat i lidhjes së marrëveshjes së tregtimit mes konkurrentëve. Marrëveshjet me objekt shitjen e përbashkët, përgjithësisht kanë për objekt koordinimin mbi politikën e çmimit mes prodhuesve konkurrentë ose ofruesve të shërbimit. Marrëveshje të tilla, mund të mos eliminojnë konkurrencën e çmimeve mes palëve mbi produkte zëvendësuese, por mund të kufizojnë volumin total të prodhimit . Marrëveshje të tilla kufizojnë konkurrencën për nga objekti.
2. Një tjetër shqetësim specifik për konkurrencën lidhet me marrëveshjet e shpërndarjes mes palëve, të cilat janë aktive në tregje të ndryshme gjeografike. Këto marrëveshje mund të çojnë në ndarjen e tregut. Nëse palët përdorin një marrëveshje reciproke shpërndarjeje për të shpërndarë produktet e njëri-tjetrit, në mënyrë që të eliminojnë konkurrentët aktualë apo potencialë mes tyre duke caktuar qëllimisht tregjet apo konsumatorët, marrëveshja ka të ngjarë të ketë për objekt kufizimin e konkurrencës. Nëse marrëveshja nuk është reciproke, rreziku i ndarjes së tregjeve është më i ulët.

#### 6.3.3. Efekte kufizuese të konkurrencës

1. Një marrëveshje tregtimi nuk ka gjasa të kufizojnë konkurrencën nëse ajo është e nevojshme për të lejuar një palë të hyjë në një treg, në të cilin ajo nuk mund të hyjë individualisht.
2. Disa marrëveshje reciproke për shpërndarjen, mund të kenë efekte mbi konkurrencën. Çështja kryesore në vlerësimin e një marrëveshjeje të këtij lloji është shqyrtimi nëse marrëveshja në fjalë është e nevojshme për hyrjen e palëve në tregjet e njëra-tjetrës. Nëse është e nevojshme, marrëveshja nuk krijon problem të një natyre horizontale për konkurrencën. Gjithsesi, nëse marrëveshja ul pavarësinë e vendimmarrjes të njëres prej palëve në lidhje me hyrjen e saj në tregun/tregjet e palës tjetër, ka gjasa të sjellë kufizim të konkurrencës. I njëjti arsyetim zbatohet për marrëveshjet jo-reciproke, ku rreziku i efekteve kufizuese të konkurrencës është më i ulët.
3. Për më tepër, një marrëveshje shpërndarjeje mund të çojë në kufizim të konkurrencës nëse përmban kufizime vertikale, si kufizime mbi shitjet pasive, mbajtja e çmimesh të rishitjes, etj.

Fuqia e tregut

1. Marrëveshjet e tregtimit mes konkurrentëve mund të cojnë në kufizim të konkurrencës vetëm nëse palët kanë fuqi tregu. Në shumicën e rasteve, nuk ka të ngjarë të ketë fuqi tregu kur palët kanë një pjesë tregu të kombinuar që nuk tejkalon 15%. Për çdo rast, nëse pjesa e tregut të palëve, e kombinuar nuk tejkalon 15%, ka të ngjarë të plotësohen kushtet e caktuara në nenet 5 dhe 6 të Ligjit.
2. Nëse pjesa e kombinuar e tregut të palëve tejkalon 15%, marrëveshja mes tyre nuk do të përfitojë nga paragrafi i mësipërm dhe kështu do nevojitet vlerësim mbi ndikimin e marrëveshjes së përbashkët të tregtimit.

#### Marrëveshja e fshehtë

1. Një marrëveshje tregtimi që nuk përfshin caktim çmimesh mund të çojë gjithashtu në kufizim të konkurrencës nëse rrit kostot e përbashkëta të palëve në atë masë sa ka të ngjarë të çojë në një marrëveshje të fshehtë. Ky mund të jetë rasti për një marrëveshje të përbashkët tregtimi, nëse para lidhjes së marrëveshjes, palët kanë të përbashkët një pjesë të madhe të kostove të ndryshueshme. Në anën tjetër, nëse rritja është e madhe, rreziku për një marrëveshje të fshehtë mund të jetë i lartë, edhe kur niveli fillestar i kosotove të përbashkëta është i ulët.
2. Gjasat për një marrëveshje të fshehtë varen nga fuqia e tregut të palëve dhe nga karakteristikat e tregut përkatës. Kostot e përbashkëta mund të rrisin rrezikun e një marrëveshje të fshehtë vetëm nëse palët kanë fuqi tregu dhe nëse kostot e tregtimit përbëjnë një pjesë të madhe të kostove të ndryshueshme të lidhura me produktin në fjalë. Kostot e përbashkëta të tregtimit rrisin rrezikun e krijimit të një marrëveshjeje të fshehtë nëse marrëveshja e tregtimit ka të bëjë me produkte me tregtim të kushtueshëm, kosto të larta shpërndarjeje apo marketingu. Promovimi i përbashkët, mund të çojë në kufizim të konkurrencës nëse ato kosto përbëjnë një faktor thelbësor kostoje.
3. Tregtimi i përbashkët, përgjithësisht përfshin shkëmbimin e informacionit të ndjeshëm tregtar, në veçanti mbi strategjinë e tregut dhe çmimet. Në shumicën e marrëveshjeve të tregtimit, informacioni mund të shkëmbehet në njëfarë mase pasi është i nevojshëm për zbatimin e marrëveshjes. Ndjeshëm është e nevojshme të verifikohet nëse informacioni i shkëmbyer mund të çojë në një marrëveshje të fshehtë në lidhje me aktivitetin e palëve brenda apo jashtë qëllimit të bashkëpunimit. Çdo efekt negativ si pasojë e shkëmbimit të informacionit nuk do të vlerësohet i ndarë por në kuadër të të gjithë efekteve të marrëveshjes.
4. Për shembull, nëse palët në një marrëveshje të përbashkët promovimi shkëmbejnë informacion mbi çmimet, kjo mund të çojë në një marrëveshje të fshehtë për sa i përket shitjes së produkteve të promovuara bashkërisht. Për çdo rast, shkëmbimi i një informacioni të tillë në kontekstin e marrëveshjes së promovimit të përbashkët shkon përtej asaj çka është e nevojshme për zbatimin e asaj marrëveshjeje. Efektet e mundshme të konkurrencës të shkaktuara nga shkëmbimi i informacionit në kontekstin e marrëveshjes së tregtimit varen nga karakteristikat e tregut dhe të informacionit të shkëmbyer, dhe duhen vlerësuar sipas udhëzimeve të caktuara në Kapitullin 2.

#### 6.4. Vlerësimi sipas neneve 5 dhe 6 të Ligjit

##### 6.4.1. Përfitimet nga efica

1. Marrëveshjet e tregtimit mund të cojnë në rritje të efica. Kjo mund të merret në shqyrtim kur vlerësohet nëse marrëveshja e tregtimit përmbush kriteret e caktuara në nenet 5 dhe 6 të Ligjit dhe do varet nga natyra e aktivitetit dhe nga palët në bashkëpunim. Fiksimi i çmimit përgjithësisht nuk justifikohet, me përjashtim të rastit kur është i domosdoshëm për integrimin e funksioneve të tjera tregtare dhe nga ky

integrim priten efica nca th elbësore. Shpërndarja e përbashkët mund të sjellë efica nca th elbësore që gjenerojnë nga ekonomia e shkallës apo qëllimit, veçanërisht për prodhuesit e vegjël.

2. Për më tepër, efica ncat nuk duhet të jenë kursime të cilat rezultojnë vetëm nga eliminimi i kostos që janë pjesë e konkurrencës, por duhet të rezultojnë nga integrimi i aktiviteteve ekonomike.
3. Efica nca duhet te demonstrohet nga palët në marrëveshje. Një element i rëndësishëm në lidhje me këtë, është kontributi i palëve me kapital domethënës, teknologji apo asete. Megjithatë, nëse tregtimi i përbashkët përfaqëson thjesht një agjenci shitjesh pa asnjë investim, ka gjasa të jetë një kartel i maskuar dhe kështu të mos përmbushë kriteret e neneve 5 dhe 6 të Ligjit.

#### 6.4.2. Domosdoshmëria

Kufizimet që tejkalojnë atë çka është e nevojshme për të arritur efica ncen e gjeneruar nga marrëveshja e tregtimit, nuk përmbushin kriteret e neneve 5 dhe 6 të Ligjit. Çështja e domosdoshmërisë është veçanërisht e rëndësishme për ato marrëveshje që përfshijnë caktim çmimesh apo ndarje tregu, çka mund të konsiderohen si të nevojshme vetëm në rrethana të jashtëzakonshme.

#### 6.4.3. Kalimi te konsumatori

Efica nca e përfutuar nga kufizimet e nevojshme duhet të kalohet te konsumatorët në atë masë sa të tejkalojë efektet kufizuese te konkurrencës prej marrëveshjes së tregtimit. Kjo mund të ndodhë në formën e çmimeve më të ulta ose produkte më cilësore, apo rritje e shumëllojshmërisë. Gjithsesi, sa më e lartë fuqia e tregut e palëve, aq më e ulët mundësia që efica nca të kalojë te konsumatorët në atë masë sa të tejkalojë efektet kufizuese te konkurrencës. Nëse palët përbëjnë një pjesë te kombinuar tregu poshtë 15%, ka të ngjarë që çdo efica nca e gjeneruar nga marrëveshja do të kalohet njaftueshëm te konsumatorët.

#### 6.4.4. Nuk ka eliminim të konkurrencës

Kriteret e nenit 5 dhe 6 nuk mund të përmbushen nëse palët kanë mundësinë e eliminimit të konkurrencës në një pjesë të konsiderueshme të produktit në fjalë. Kjo duhet të analizohet në tregun përkatës të cilit i përkasin produktet, subjekti i bashkëpunimit dhe në tregjet e mundshme.

### 7. Marrëveshjet e standardizimit

#### 7.1. Përkufizimi

##### Marrëveshjet e standardizimit

Marrëveshjet e standardizimit kanë si objekt përcaktimin e kërkesave teknike ose cilësore me të cilat mund të përshtaten produktet ekzistuese ose të ardhshme, proceset e prodhimit, shërbimet ose metodat. Marrëveshjet e standardizimit mund të përfshijnë çështje si: standardizimi i shkallëve ose madhësive të ndryshme të një produkti të caktuar, ose specifikime teknike të produktit ose të tregjeve të shërbimit ku është th elbësore përshtatshmëria dhe ndër-veprueshmëria me produkte ose sisteme të tjera. Kushtet e hyrjes tek një treg i veçantë cilësor ose për miratim nga një ent Rregullator mundet gjithashtu të vlerësohet si një standard. Marrëveshjet të cilat vendosin standarde mbi performancën mjedisore të produktit ose proceseve të prodhimit gjithashtu janë pjesë e këtij kapitulli.

##### Kushtet e standardit

1. Në disa industri, ndërmarrjet përdorin kushte të standardit të shitjes apo blerjes, të caktuara nga një shoqatë tregtare ose direkt nga ndërmarrjet konkurruese ("kushtet e standardit"). Të tilla kushte të standardit janë pjesë e këtij udhëzimi deri në masën që ata vendosin kushte të standardit të shitjes ose të blerjes së produkteve ndërmjet konkurrentëve dhe konsumatorëve (dhe jo kushtet e shitjes apo blerjes ndërmjet konkurrentëve) për produkte zëvendësuese. Kur këto kushte të standardit përdoren gjerësisht në një industri, kushtet e blerjes apo shitjes të përdorura në atë industri mund të konsiderohen de facto. Shembuj të industrive në të cilat kushtet të standardit luajnë rol të rëndësishëm janë sektorët bankarë dhe ai i sigurimeve.
2. Kushtet e standardit të përpunuara individualisht nga një ndërmarrje vetëm për përdorim individual kur kontraktin me ofruesit ose klientët e tyre nuk janë marrëveshje horizontale dhe si të tilla nuk mbulohen nga ky udhëzim.

## 7.2. Tregjet përkatëse

Marrëveshjet e standardizimit mund të shkaktojnë efektet e tyre në 4 tregje të mundshme, të cilat do të përcaktohen në përputhje me Udhëzimin për përcaktimin e tregut.

- Së pari, vendosja e standardeve mund të ketë një ndikim mbi tregun e produktit ose të shërbimeve, në tregje me të cilët lidhet standardi ose standardet.
- Së dyti, kur vendosja e standardeve përfshin përzgjedhjen e teknologjisë dhe kur të drejtat për pronësinë intelektuale janë caktuar veçmas nga produktet me të cilat ai lidhet, standardi mund të ketë efekte në tregun përkatës të teknologjisë.
- Së treti, tregu për vendosjen e standardeve mund të ndikohet nëse ekzistojnë ente të ndryshme të vendosjes së standardeve ose marrëveshje të ndryshme për vendosjen e standardeve. Së katërti, një treg i caktuar për testimin dhe certifikimin ndikohet nga vendosja e standardeve.

Për sa i përket kushteve të standardit, efektet në përgjithësi ndihen në tregun e rrjedhës së poshtme, ku ndërmarrjet që përdorin kushtet e standardit konkurrojnë nëpërmjet shitjes së produkteve të tyre tek klientët.

## 7.3. Vlerësimi sipas nenit 4 të ligjit

### 7.3.1. Shqetësimet kryesore mbi konkurrencën

#### Marrëveshjet e standardizimit

1. Marrëveshjet e standardizimit, zakonisht, sjellin efekte ekonomike pozitive, duke inkurajuar zhvillimin e produkteve të reja dhe të përmirësuara ose tregje dhe kushte furnizimi të përmirësuara. Standardet si të tilla normalisht rrisin konkurrencën dhe ulin kostot e produktit dhe të shitjes, duke bërë që të përfitojë ekonomia si e tërë dhe të rrisë cilësinë si dhe të ofrojë informacion për konsumatorët. Vendosja e standardeve mundet, në rrethana të caktuara të rrisë efektet kufizuese të konkurrencës nëpërmjet kufizimit potencial të çmimeve të konkurrencës dhe duke kufizuar ose kontrolluar prodhimin, tregjet, shpikjet ose zhvillimin teknik. Kjo mund të ndodhë nëpërmjet tre kanaleve kryesore, që janë zvogëlimi i çmimeve të konkurrencës, përjashtimi i teknologjive shpikëse dhe përjashtimi ose diskriminimi ndaj disa ndërmarrjeve nëpërmjet parandalimit të aksesit efektiv në standard.
  - Së pari, nëse ndërmarrjet do të ishin angazhuar në diskutime anti konkurruese për sa i përket vendosjes së çmimeve, kjo mund të zvogëlonte ose eliminonte

çmimin e konkurrencës në tregjet përkatëse, duke lehtësuar një marrëveshje të fshehtë.

- Së dyti, standardet mund të vendosin specifikime teknike të detajuara për një produkt që mund të kufizojë zhvillimin teknik ose risitë. Sapo përzgjidhet një teknologji dhe vendoset standardi, teknologjitë konkurruese dhe ndërmarrjet përballen me një pengesë në hyrje në treg dhe mundet që potencialisht të përjashtohen nga tregu. Rreziku i kufizimit të shpikjeve rritet nëse një ose më shumë ndërmarrje përjashtohen në mënyrë jo të justifikuar nga procesi i vendosjes së standardeve.
2. Në kontekstin e standardeve që përfshijnë të drejtat e pronësisë intelektuale, dallohen tre grupe kryesore ndërmarrjesh me interesa të ndryshme në vendosjen e standardeve.
- Së pari, janë ndërmarrjet në tregun e rrjedhjes së sipërme që zhvillojnë dhe tregtojnë vetëm teknologji. Burimi i tyre i vetëm i të ardhurave janë të ardhurat e licencës dhe iniciativa e tyre për të maksimizuar fitimet.
  - Së dyti, janë ndërmarrjet në rrjedhën e poshtme që prodhojnë vetëm produkte ose ofrojnë shërbime bazuar në teknologjitë që zhvillohen nga të tjerët dhe nuk gëzojnë të drejtat e pronësisë intelektuale përkatëse. Ndërmarrjet vertikalisht të integruara që zhvillojnë bashkërisht teknologji dhe shesin produkte kanë nxitje të kombinuara.
  - Së treti, standardizimi mund të çojë në rezultate anti-konkurruese, me anë të parandalimit nga ndërmarrje të caktuara nga mbajtja e aksesit efektiv në rezultatet e procesit të vendosjes së çmimeve (specifikimet dhe/ose të drejtat e pronësisë intelektuale thelbësore për zbatimin e standardit). Nëse një ndërmarrje është ose totalisht e ndaluar që të ketë akses në rezultatet e standardit, ose i jepet akses vetëm për kushtet ndaluese ose diskriminuese, ekziston rreziku për një efekt anti konkurrues. Një sistem ku IPR potencialisht përkatëse është zbuluar mund të rrisë mundësinë që aksesit efektiv që i është dhënë standardit (përderisa i lejon pjesëmarrësit që të identifikojnë se cilat teknologji mbulohen nga IPR dhe cilat jo. Kjo mundëson pjesëmarrësit të jenë faktorë në efektin potencial të çmimit përfundimtar të standardit (p.sh nëpërmjet zgjedhjes së teknologjisë pa IPR është e mundur të ketë një efekt pozitiv mbi çmimin përfundimtar) dhe të verifikohet me mbajtësit e IPR-ve nëse ata janë të gatshëm të licencojnë nëse teknologjia e tyre përfshihet në standard.
3. E drejta e pronësisë intelektuale dhe ligji i konkurrencës ndajnë të njëjtat objektiva të promovimit të risive dhe rritjes së mirëqenies konsumatore. E drejta e pronësisë intelektuale nxit konkurrencën duke inkurajuar ndërmarrjet që të investojnë në zhvillimin e produkteve dhe proceseve të reja ose të përmirësuara. IPR si të tilla janë në përgjithësi pro konkurruese. Megjithatë, nisur nga IPR, një pjesëmarrës që zotëron një IPR thelbësore për zbatimin e standardit, mundet (në kontekstin specifik të vendosjes së standardit) të kërkojë gjithashtu kontrollin mbi përdorimin e standardit. Kur standardi përbën një barrierë në hyrje, ndërmarrja mundet të kontrollojë produktin ose shërbimin me të cilin lidhet standardi. Kjo në të kundërt mund t'i lejojë ndërmarrjeve që të sillen në mënyra anti konkurruese, duke penguar përdoruesit pas miratimit të standardit, ose duke refuzuar licencimin me IPR e nevojshme ose duke i hequr aksesin nëpërmjet përdorimit të tarifave shumë të larta<sup>3</sup>, duke ndaluar aksesin efektiv në standard. Fuqia në treg vlerësohet rast pas rasti.

<sup>3</sup> Tarifa të larta mundet të cilësohen si eksepive nëse përmbushen kushtet për një abuzim me pozitën dominuese sic përcaktohen në nenin 9,

## Kushtet e standardit

1. Kushtet e standardit mund të kufizojnë konkurrencën duke kufizuar zgjedhjen e produktit dhe risitë. Nëse një pjesë e madhe e industrisë, zbaton kushtet e standardit dhe zgjedh të mos devijojë nga ato në raste individuale, (ose devijon vetëm nga ato në raste përjashtuese të fuqisë së lartë blerëse) klientët nuk kanë zgjedhje tjetër përveçse të pranojnë këto kushte. Megjithatë, rreziku i kufizimit të zgjedhjes dhe risitë është vetëm i mundur në rastet kur një kusht i standardit përcakton qëllimin e produktit përfundimtar. Për sa i përket produkteve të përdorura gjerësisht nga konsumatori, kushtet e standardit të shitjes në përgjithësi nuk kufizojnë risitë, cilësinë dhe shumëllojshmërinë e produktit.
2. Në varësi të përmbajtjes së tyre, kushtet e standardit mund të rrezikojnë që të ndikojnë në kushtet tregtare të produktit përfundimtar. Në veçanti, ka një rrezik që kushtet e standardit në lidhje me çmimin, të kufizojnë konkurrencën .
3. Për më tepër, nëse kushtet e standardit bëhen praktikë industriale, aksesimi për to mund të jetë thelbësor për hyrjen në treg. Në raste të tilla, refuzimi i aksesit për kushtet e standardit mund të rrezikojë të shkaktojë përjashtim antikonkurrues. Për sa kohë që kushtet e standardit mbeten efektivisht të hapura për përdorim për çdokënd që dëshiron të ketë akses për to, nuk ka gjasa që ato të japin efekte përjashtuese anti konkurruese.

### 7.3.2. Kufizimet e konkurrencës për nga objekti Marrëveshjet e standardizimit

1. Kufizojnë konkurrencën për nga objekti, ato marrëveshje që përdorin një standard duke synuar përjashtimin e konkurrentëve aktualë ose potencialë. P.sh, një marrëveshje ku një bashkim i prodhuesve, vendos standarde dhe ushtron presion mbi palët e treta, janë pjesë e kësaj kategorie.
2. Përbën kufizim të konkurrencës për nga objekti, cdo marrëveshje për kufizimin e konkurrencës nëpërmjet vendosjes së kushteve kufizuese të licencimit para miratimit të standardit për të mbuluar caktimin e përbashkët të çmimeve ose të produkteve të rrjedhës së poshtme ose të IPR apo teknologjitë zëvendësuese.

## Kushtet e standardit

Çdo kusht i standardit që përmban dispozita të cilat direkt ndikojnë mbi çmimet që paguajnë klientët (për shembull çmimet e rekomanduara, zbritjet etj) kjo do të përbënte një kufizim të konkurrencës për nga objekti.

### 7.3.3. Efektet kufizuese mbi konkurrencën Marrëveshjet e standardizimit

Marrëveshje që nuk kufizojnë konkurrencën

1. Marrëveshjet e standardizimit të cilat nuk kufizojnë konkurrencën për nga objekti, duhet të analizohen në kontekstin e tyre ligjor dhe ekonomik për sa i përket efektit të tyre aktual dhe të mundshëm mbi konkurrencën. Në mungesë të fuqisë së tregut një marrëveshje standardizimi, nuk është në gjendje që të prodhojë efekte kufizuese mbi konkurrencën.
2. Nevojitet një vlerësim për të vendosur nëse marrëveshja është objekt i nenit 4 dhe nëse jo, nëse kushtet e nenit 5 dhe 6 plotësohen. Në këtë kontekst, ekzistojnë modele të ndryshme për vendosjen e standardit dhe konkurrenca brenda dhe ndërmjet këtyre modeleve është një aspekt pozitiv për një ekonomi tregu. Si e tillë, ndërmarrjet që

vendosin standardin janë të pavarura për të vendosur rregulla dhe procedura që nuk kufizojnë rregullat e konkurrencës.

3. Kur pjesëmarrja në vendosjen e standardit nuk është e kufizuar dhe procedura për miratimin e standardit është transparente, marrëveshjet e standardizimit të cilat nuk përmbajnë detyrime për tu përmbushur me standardin dhe sigurojnë akses për standardin, (me kushte të drejta, të arsyeshme dhe jo diskriminuese) normalisht nuk do të kufizojnë konkurrencën sipas nenit 4.
4. Në veçanti, për të siguruar pjesëmarrje jo të kufizuar, rregullat për ndërmarrjen që vendos standardet duhet të garantojnë se të gjithë konkurrentët në treg ose tregjet e prekura nga standardi, marrin pjesë në procesin që çon drejt përzgjedhjes së standardit. Ndërmarrja që vendos standardin, duhet gjithashtu të ketë objektiva dhe procedura jo diskriminuese për shpërndarjen e të drejtave të votës ashtu si dhe kritere objektive për zgjedhjen e teknologjisë që do të përfshihet në standard.
5. Duke respektuar transparencën, ndërmarrja përkatëse që vendos standardin, duhet të ketë procedura që lejojnë aksionarët që të informohen mbi procesin e standardizimit (të ardhshëm, të përfunduar dhe aktual) për secilën fazë të zhvillimit të standardit.
6. Për më tepër, rregullat e ndërmarrjes që vendosin standardin duhet të sigurojnë akses efektiv për standardin mbi kushte të drejta, të arsyeshme dhe jo diskriminuese.
7. Në rastin kur një standard përfshin IPR, një politikë e qartë dhe e balancuar e IPR, e miratuar për një industri të veçantë dhe nevojat e një ndërmarrjeje që vendos standardet në fjalë, rrit mundësinë që implemnesit/zbatuesit e standardit të garantojnë akses efektiv për standardet e përpunuar nga ndërmarrja që vendos standardin.
8. Me qëllim që të sigurohet akses efektiv për standardin, politika e IPR kërkon që pjesëmarrësit që duan të kenë IPR e tyre të përfshira në standard të angazhohen në mënyrë të përvokueshme me shkrim për të ofruar për licencim IPR kryesore të tyre të të gjitha palët e treta me kushte të drejta, të arsyeshme dhe jo diskriminuese (angazhime "FRAND"). Ky angazhim duhet të jepet para miratimit të standardit. Në të njëjtën kohë, politika e IPR duhet ti lejojë mbajtësit e IPR të përjashtojnë teknologji të veçanta nga procesi i vendosjes së standardeve dhe kështu nga angazhimi për të ofruar për licencim, duke siguruar se ky përjashtim do të ndodhë në një fazë të hershme në zhvillimin e standardit. Për sigurimin e efektivitetit të angazhimeve FRAND, ka nevojë gjithashtu që të bëhet një kërkesë për të gjithë pjesëmarrësit mbajtës së IPR-ve, të cilët sigurojnë një angazhim të tillë për të siguruar që çdo ndërmarrje (për të cilët zotëruesit e IPR transferojnë IPR e tyre (përfshirë të drejtën për të licencuar këtë IPR)) është i detyruar nga ky angazhim, për shembull nëpërmjet një dispozite kontraktuale ndërmjet blerësit dhe shitësit.
9. Për më tepër, politika e IPR nevojitet që të kërkojë besim të mirë në zbulimin nga pjesëmarrësit, të IPR të tyre që mund të jenë thelbësore për zbatimin e standardit nën zhvillim. Kjo do të mundësonte industrinë që të bënte një zgjedhje të informuar të teknologjisë dhe kështu duke asistuar në arritjen e qëllimit për aksesin efektiv në standard. Një detyrim i tillë mund të bazohet në zbulimin e vazhdueshëm duke qenë se standardi zhvillohet dhe mbi përpyetje të arsyeshme për të identifikuar IPR mbi standardin potencial. Është gjithashtu e mjaftueshme nëse pjesëmarrësi deklaron që është e mundur që të ketë pretendime IPR mbi një teknologji të veçantë (pa identifikuar pretendime të veçanta IPR ose aplikime për IPR). Duke qenë se rreziku në lidhje me aksesin efektiv nuk janë të njëjtët në rastin e një ndërmarrjeje që vendos standardin me një politikë besnikërie të lirë të standardeve, zbulimi i IPR nuk do të ishte i përshtatshëm në këtë kontekst.

1. Angazhimet FRAND janë dizenuar për të siguruar se IPR për mbrojtjen e teknologjisë, të trupëzuara në një standard janë të aksesueshëm për përdoruesit e standardit mbi kushte dhe terma të drejta, të arsyeshme dhe jo diskriminuese. Në veçanti angazhimet FRAND mund të parandalojnë mbajtësit e IPR të bëjnë të vështirë zbatueshmërinë e standardit, duke refuzuar të licencojnë ose duke kërkuar tarifa të padrejta dhe të paarsyeshme (me fjalë të tjera tarifa ekseseve) pasi industria është e lidhur me një standard ose duke caktuar tarifa diskriminuese.
2. Pajtueshmëria me nenin 4 nga ndërmarrja e vendosjes së standardit nuk i kërkon ndërmarrjes që vendos standardin që të verifikojë nëse kushtet e licencës së pjesëmarrësve plotësojnë angazhimet e FRAND. Pjesëmarrësit e vetë-vlerësojnë nëse kushtet e licencimit dhe në veçanti tarifat që ata caktojnë, përbushin angazhimet e FRAND.
3. Vlerësimi nëse tarifat e caktuara për aksesimin e IPR në kontekstin e vendosjes së standardeve, janë të padrejta ose të paarsyeshme, duhet të bazohet në faktin nëse tarifat sjellin një lidhje të arsyeshme me vlerën ekonomike të IPR. Në përgjithësi, ka metoda të ndryshme për të bërë këtë vlerësim. Në parim, nuk preferohen metodat e orientuar drejt kostos, për arsye të vështirësisë në vlerësimin e kostove që i ngarkohen zhvillimit të një patente të veçantë ose grupi patentash. Është e mundur që të krahasohen tarifat e licencimit, caktuar nga ndërmarrja në fjalë, me patentat përkatëse në një mjedis konkurrues para se industria të ketë zgjedhur standardin (ex ante) me ato të caktuara pasi industria të ketë zgjedhur standardin (ex post). Kjo tregon se krahasimi mund të bëhet në një mënyrë të qëndrueshme dhe të besueshme.
4. Një metodë tjetër mund të jetë marrja e një eksperti të pavarur për vlerësim të standardit.

Vlerësimi bazuar në efektet për marrëveshjet e standardizimit

1. Vlerësimi për secilën marrëveshje standardizimi duhet të ketë parasysh efektet e mundshme të standardit në tregun përkatës.
2. Nëse marrëveshjet e standardizimit sjellin efekte kufizuese mbi konkurrencën, varet nga fakti nëse anëtarët e një ndërmarrjeve që vendos standardet, janë të lirë që të zhvillojnë standarde ose produkte alternative që nuk pajtohen me standardin e vendosur .
3. Vlerësimi nëse marrëveshja kufizon konkurrencën, do të fokusohet në aksesin tek standardi. Kur rezultati i një standardi ( specifikimet sesi përputhen me standardin dhe nëse është e përshtatshme, IPR thelbësore për zbatimin e standardit) nuk është i aksesueshëm, ose vetëm i aksesueshëm me kushte diskriminuese, për palë të treta (jo anëtarë të ndërmarrjes përkatëse që vendos standardin) kjo mund të diskriminojë, përjashtojë ose të ndajë tregun në përputhje me qëllimin gjeografik të zbatimit dhe kështu çon në kufizimin e konkurrencës. Megjithatë, në rastet e disa standardeve konkurruese ose në rastin e konkurrencës efektive ndërmjet zgjidhjes së standardizimit dhe jo standardizimit, një kufizim i aksesit mundet të mos çojë në efekte kufizuese mbi konkurrencën.
4. Nëse pjesëmarrja në një proces të vendosjes së standardeve është e hapur në kuptimin që i lejon të gjithë konkurrentët në treg të ndikuar nga standardi për të marrë pjesë në zgjidhjen dhe përpunimin e standardit, kjo do të zvogëlonte rrezikun e një efekti të mundshëm kufizues mbi konkurrencën, duke mos përjashtuar disa ndërmarrje nga mundësia për të influencuar zgjedhjen dhe përpunimin e standardit . Sa më e madhe mundësia e ndikimit në treg të standardit dhe sa më e gjerë fusha potenciale e zbatimit, aq më i rëndësishëm është që të lejohet akses i barabartë në

procesin e vendosjes së standardit. Megjithatë, nëse se ka konkurrencë ndërmjet disa standardeve të tilla dhe ndërmarrjeve që vendosin standardet (dhe nuk është e nevojshme që e gjithë industria të zbatojë të njëjtat standarde) mund të mos ketë kufizim të konkurrencës. Sa më transparente të jetë procedura për miratimin e standardit, aq më e mundur është që standardi i miratuar të marrë në konsideratë interesat e të gjithë aksionarëve.

5. Për të aksesuar efektet e marrëveshjes për vendosjen e standardit, duhet të merren në konsideratë pjesët e tregut të produktit bazuar në standardin. Në shumë raste pjesët përkatëse të tregut të ndërmarrjeve që kanë marrë pjesë në zhvillimin e standardit mund të përdoren si një përjasje për vlerësimin e pjesëve të tregut të mundshme të standardit (për sa kohë ndërmarrjet që marrin pjesë në vendosjen e standardit në shumicën e rasteve kanë një interes në zbatimin e standardit). Megjithatë, efektiviteti i marrëveshjes së standardizimit në shumicën e rasteve është proporcionale me pjesën në industrinë që përfshihet në vendosjen dhe/ose zbatimin e standardit. Pjesë tregu të mëdha të zotëruara nga palët në treg ose tregje të ndikuara nga standardi, nuk do të çojnë domosdoshmërisht në përfundimin se standardi ka të ngjarë që të kufizojë konkurrencën.
6. Mund të çojë në një kufizim të konkurrencës, çdo marrëveshje për vendosjen e standardit, e cila qartësisht diskriminon ndonjë nga pjesëmarrësit apo anëtarët potencialë. P.sh, nëse një ndërmarrje që vendos standardin, haptazi përjashton ndërmarrjet në tregun e rrjedhës së sipërme (ndërmarrjet jo aktive në tregun e rrjedhës së poshtme) kjo mund të çojë në një përjashtim të teknologjive potenciale më të mira.
7. Së fundmi, marrëveshjet e vendosjes së standardeve që parashikojnë ex ante zbulimin e shumicës së kushteve kufizuese të licencimit, nuk do të kufizojë konkurrencën sipas nenit 4. Në këtë kontekst, është e rëndësishme që palët e përfshira në zgjedhjen e standardit të informohen plotësisht jo vetëm për mundësitë teknike të disponueshme dhe IPR përkatëse, por gjithashtu edhe për kostot e mundshme të këtyre IPR

#### Kushtet e standardit

1. Krijimi dhe përdorimi i kushteve të standardit duhet të vlerësohet në kontekstin e duhur ekonomik dhe të tregut përkatës, me qëllim që të përcaktohen, nëse kushtet e standardit çojnë në kufizim të konkurrencën.
2. Sa më gjatë që pjesëmarrja në vendosjen e kushteve të standardit, është e pakufizuar për konkurrentët në tregun përkatës (ose drejtpërdrejtë ose nëpërmjet pjesëmarrjes në grupimin e ndërmarrjeve) dhe kushtet e standardit nuk janë detyruese dhe janë të aksesueshme për çdonjërin, marrëveshje nuk ka të ngjarë të kufizojnë konkurrencën.
3. Kushtet e standardit të aksesueshme dhe jo detyruese për shitjen e produkteve tek konsumatorët (mbi supozimin se nuk kanë efekte mbi çmimin) nuk kanë ndonjë efekt kufizues mbi konkurrencën, duke qenë se ato e kanë të pamundur që të çojnë në efekte negative mbi cilësinë e produktit, shumëllojshmërinë e produktit ose ristë. Megjithatë ato janë dy përjashtime të përgjithshme ku nevojitet të kryhet një vlerësim më i thellë.
4. Kushtet e standardit për shitjen e produkteve dhe shërbimeve konsumatore, ku kushtet e standardit përcaktojnë qëllimin e produktit të shitur tek konsumatorët, dhe ku si pasojë rreziku i kufizimit të zgjedhjes së produktit është më tepër i rëndësishëm, mund të sjellë efekte kufizuese mbi konkurrencën sipas kuptimit të nenit 4 ku zbatimi i tyre i zakonshëm ka të ngjarë të rezultojë në një grupim de facto. Ky mund të ishte rasti ku përdorimi i gjerë i përhapur i kushteve të standardit de facto çon në një kufizim

të risive dhe shumëllojshmërisë së produktit. P.sh kjo ndodh kur kushtet e standardit në kontratat e sigurimeve kufizojnë zgjedhjen praktike të klientëve për elementët kyç të kontratës, të tilla si rreziku standard i mbuluar. Edhe nëse përdorimi i kushteve të standardit nuk është i detyrueshëm, ato mund të ulin (dëmtojnë) nxitjet e konkurrentëve për të konkurruar në shumëllojshmëri produktesh.

5. Kur vlerësohet se ka rrezik që kushtet e standardit ka të ngjarë të kenë efekte kufizuese nëpërmjet kufizimit të zgjedhjes së produkteve, duhet të merret në konsideratë faktorë të tillë si konkurrenca në treg. P.sh nëse ka një numër të madh të konkurrentëve të vegjël, rreziku i kufizimit të zgjedhjes konsumatore duket të jetë më i vogël sesa në rastin kur ka vetëm një numër të vogël konkurrentësh të mëdhenj. Pjesët e tregut të ndërmarrjeve pjesëmarrëse, në vendosjen e kushteve të standardit, mundet gjithashtu të jenë një tregues i mundësisë për një ngritje të kushteve të standardit ose për mundësinë që kushtet e standardit të përdoren nga një pjesë e madhe në treg. Megjithatë, në këtë kuptim, nuk është e rëndësishme të analizohet nëse kushtet e standardit, janë të mundshëm që të përdoren nga një pjesë e madhe në treg, por gjithashtu edhe nëse kushtet e standardit mbulojnë vetëm pjesë të produktit ose të gjithë produktin (sa më pak të shtrirë të jenë kushtet e standardit, aq më e vogël është mundësia që ato të mund të çojnë në një kufizim të përgjithshëm, të zgjedhjes së produktit). Për më tepër, në rastet e mungesës së vendosjes të kushteve të standardit, nuk do të ishte e mundur që të ofrohet një produkt i caktuar, me efekt kufizues mbi konkurrencën sipas kuptimit të nenit 4. Në këtë rast, zgjedhja e produktit është rritur nga vendosja e kushteve të standardit.
6. Së dyti, edhe pse kushtet e standardit nuk përkufizojnë qëllimin aktual të produktit përfundimtar, mund të përbëjë një pjesë vendimtare të transaksionit me klientin për arsye të tjera. Një shembull do të ishte blerjet on line ku konfidencialiteti i klientëve është thelbësor (p.sh në përdorimin e sistemeve të sigurta të pagesës, një përshkrim i duhur i produktit, i qartë dhe transparent i rregullave të çmimeve, fleksibiliteti i politikës së kthimit etj). Duke qenë se është e vështirë për klientët, që të bëjnë një vlerësim të qartë të këtyre elementëve, ata tentojnë të favorizojnë këto praktika të përhapura gjerësisht dhe kushte të standardit në lidhje me këto elementë dhe kjo mund të bëhet një standard de facto me të cilin ndërmarrjet duhet të pajtohen me qëllim që të shesin në treg.
7. Nëse përdorimi i kushteve të standardit është detyrues, ka një nevojë për vlerësimin e ndikimit të tyre mbi cilësinë e produktit, shumëllojshmëritë e produktit dhe risitë (në veçanti nëse kushtet e standardit janë detyruese mbi të gjithë tregun).
8. Për më tepër, nëse kushtet e standardit (detyruese ose jo detyruese) përmbajnë ndonjë kusht në lidhje me çmimet, ato kanë të ngjarë që të krijojnë efekte kufizuese mbi konkurrencën sipas kuptimit të nenit 4.

#### 7.4. Vlerësimi sipas nenit 5 dhe 6 te ligjit

##### 7.4.1. Përfitimet nga efica Marrëveshjet e standardizimit

1. Marrëveshjet e standardizimit zakonisht sjellin përfitime domethënëse nga efica. P.sh, standardet mund të lehtësojnë integrimin e tregut dhe i lejojnë ndërmarrjet që të tregtojnë të mirat e tyre dhe shërbimet (produktet), duke çuar në rritje të zgjedhjes konsumatore dhe duke ulur çmimet. Standardet të cilat vendosin ndër-veprueshmëri dhe përputhshmëri shpesh nxisin konkurrencën, dhe ndihmojnë në parandalimin e krijimit të lidhjes ekskluzive me një furnizues të caktuar. Për më tepër, standardet mund të reduktojnë kostot e transaksioneve për shitësit dhe blerësit. P.sh, standardet për cilësinë, sigurinë dhe aspektet mjedisore të një produkti, mundet gjithashtu që të

- lehtësojnë zgjedhjen konsumatore dhe mund të çojnë në rritjen e cilësisë së produktit. Gjithashtu, standardet luajnë një rol të rëndësishëm për sa i përket risive. Ato mund të zvogëlojnë kohën që nevojitet për të sjellë teknologji të reja dhe risi në treg.
2. Për të arritur këto përfitime të eficientës në rastin e marrëveshjeve të standardizimit, informacioni i nevojshëm për zbatimin e standardit duhet të jetë i disponueshëm për ata që duan të hyjnë në treg .
  3. Përhapja e standardit mund të kryhet nëpërmjet markës ose logove që certifikojnë përputhshmëri dhe duke ofruar kështu siguri për klientët. Marrëveshjet për testimin dhe certifikimin shkojnë më tej se sa objektivi primar i përcaktimit të standardit dhe normalisht përbën një marrëveshje dhe treg të veçantë.

#### Kushtet e standardit

1. Përdorimi i kushteve të standardit mund të sjellë përfitime ekonomike në formën e reduktimeve në kostot e transaksionit dhe në sektorë të veçantë të lehtësojnë hyrjen. Kushtet e standardit mundet gjithashtu që të rrisin sigurinë ligjore për palët kontraktuale.
2. Sa më i madh numri i konkurrentëve në treg, aq më të mëdha janë përfitimet nga eficienta.

#### 7.4.2. Domosdoshmëria

Kufizimet që shkojnë përtej asaj se çfarë është e nevojshme për të arritur përfitimet nga eficientës që mund të vijnë nga një marrëveshje standardizimi ose kushtet e standardizimit nuk plotësojnë kushtet e neneve 5 dhe 6.

#### Marrëveshjet e standardizimit

1. Vlerësimi i secilës marrëveshje standardizimi duhet të marrë në konsideratë efektet e saj në tregun përkatës, nga njëra anë dhe kufizimet që mund të shkojnë përtej objektivave për arritjen e eficientave nga ana tjetër.
2. Pjesëmarrja në vendosjen e standardeve normalisht duhet të jetë e hapur për të gjithë konkurrentët në treg ose tregjet e ndikuar nga standardi.
3. Si një rregull i përgjithshëm, marrëveshjet e standardizimit duhet të mbulojnë jo më shumë sesa është e nevojshme për të siguruar qëllimet e tyre . Në rastet kur ka vetëm një zgjidhje teknologjike mbi përfitimin e konsumatorëve ose të ekonomisë në përgjithësi, ky standard duhet të vendoset mbi baza jo-diskriminuese. Standardet neutral teknologjike mundet në disa rrethana të çojnë në përfitime më të gjera të eficientës
4. Kufizimet në një marrëveshje teknologjike duke e bërë një standard detyrues për industrinë janë në parim jo të domosdoshme.
5. Marrëveshjet e standardizimit që i jep enteve të caktuara të drejtën ekskluzive për të testuar përputhshmërinë me standardin, shkojnë më tej sesa objektivi primar i përcaktimit të standardit dhe mund të kufizojë gjithashtu konkurrencën. Ekskluziviteti mundet gjithashtu që të justifikohet për një periudhë të caktuar kohe, p.sh nga nevoja për të rikuperuar kostot fillestare domethënëse. Marrëveshja e standardizimit duhet në këtë rast që të përfshijë mbrojtje të përshtatshme për të zbutur/lehtësuar rreziqet e mundshme për konkurrencën që vijnë nga ekskluziviteti.

#### Kushtet e standardit

Në përgjithësi nuk është e justifikuar që kushtet e standardit të bëhen detyruese për industrinë apo anëtarët e bashkimeve të shoqërive që i krijojnë ato. Megjithatë, bërja detyruese e kushteve të standardit mundet në një rast të veçantë të jetë i domosdoshëm për arritjen e përfitimeve ekonomike që vijnë nga ato.

#### 7.4.3. Kalimi tek konsumatorët Marrëveshjet e standardizimit

Efienca e arritur nga kufizimet e domosdoshme, mund të kalohet tek konsumatorët deri në masën që tejkalon efektet kufizuese mbi konkurrencën të shkaktuara nga një marrëveshje standardizimi apo nga kushtet e standardizimit. Një pjesë e analizës të kalimeve të mundshme të konsumatorët, është se cila procedurë është përdorur për të garantuar që interesi i përdoruesve të standardit dhe konsumatorët përfundimtarë janë të mbrojtur. Kur standardet lehtësojnë ndër-veprueshmërinë teknike dhe përputhshmërinë ose konkurrencën ndërmjet produkteve të rinj dhe atyre ekzistues, shërbimeve dhe proceseve, mund të supozohet se nga standardi do përfitojnë konsumatorët.

#### Kushtet e standardit

1. Efektet kufizuese mbi konkurrencën dhe mundësia e përfitimeve nga efienca rriten me rritjen e pjesëve të tregut të ndërmarrjes dhe masa në të cilën kushtet e standardit janë përdorur. Në këtë mënyrë është e pamundur që të sigurohet mjeti i sigurt në të cilin të mos ketë rrezik për efekte kufizuese mbi konkurrencën ose i cili të lejojë presupozimin se përfitimet e efencës do të kalohen tek konsumatorët deri në masën që ato të kenë tejkaluar efektet kufizuese mbi konkurrencën.
2. Megjithatë, disa përfitime të efencës si rrjedhojë e kushteve të standardit, të tilla si rritja e krahasueshmërisë të ofertave në treg, lehtësimi i shkëmbimit ndërmjet ofruesve, dhe siguria ligjore e dispozitave të vendosura në kushtet e standardit, janë domosdoshmërisht përfitues për konsumatorët. Për sa i përket përfitimeve të tjera të mundshme të efencës, të tilla si kostot e ulta të transaksioneve, është e nevojshme që të behët një vlerësim mbi baza rast pas rasti dhe në kontekstin e duhur ekonomik, nëse këto janë të mundshme për tu kaluar tek konsumatorët.

#### 7.4.4 Nuk ka eliminim të konkurrencës

Nëse një marrëveshje standardizimi, i jep palëve mundësinë për të eliminuar konkurrencën varet nga niveli i kufizimeve të konkurrencës që ata vendosin mbi palët dhe ndikimin që marrëveshja ka mbi këto kufizime të konkurrencës. Konkurrenca mund të eliminohet nëse palët e treta janë përjashtuar nga aksesit efektiv në standard. Kushtet e standardit të përdorura nga shumica e industrisë mund të krijojnë një standard industrial de facto dhe kështu të krijojnë shqetësime të njëjta. Megjithatë, nëse standardi ose kushtet e standardit i përkasin vetëm një pjesë të kufizuar të produktit, konkurrenca nuk ka të ngjarë që të eliminohet.