



**REPUBLIKA E SHQIPËRISË  
-AUTORITETI I KONKURRENCES-  
-KOMISIONI I KONKURRENCËS-**

---

**VENDIM**

**Nr.203, datë 08.11. 2011**

**Për  
miratimin e Rregullores “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël”**

Komisioni i Konkurrencës me pjesëmarrjen e :

<b>Znj. Lindita</b>	<b>MILO (LATI)</b>	<b>Kryetar</b>
<b>Znj. Servete</b>	<b>GRUDA</b>	<b>Anëtar</b>
<b>Z. Koço</b>	<b>BROKA</b>	<b>Anëtar</b>
<b>Znj. Rezana</b>	<b>KONOMI</b>	<b>Anëtar</b>

Në mbledhjen e tij të datës 08. 11 .2011, dhe në mbështetje të nenit 24 germa dh) dhe nenit 7 të Ligjit nr 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, shqyrtoi çështjen me:

**Objekt:** Miratimin e rregullores “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël” në zbatim të Ligjit Nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”(i ndryshuar).

**Baza ligjore:** Neni 24, germa dh) dhe neni 7 i Ligjit Nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës” (i ndryshuar);

Rregullorja “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël” miratuar me Vendimin Nr. 121, datë 10.09.2009 të Komisionit të Konkurrencës, ndryshuar me Vendimin nr 164, datë 14.12.2010 të Komisionit të Konkurrencës;

Komisioni i Konkurrencës pas shqyrtimit të Projekt-Rregullores “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël”;

**VENDOSI:**

1. Të miratojë Rregulloren “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël”, sipas tekstit bashkëlidhur këtij vendimi.
2. Rregullorja “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël” miratuar me vendimin nr 121, datë 10.09.2009 të Komisionit të Konkurrencës, ndryshuar me Vendimin nr 164, datë 14.12.2010 të Komisionit të Konkurrencës, shfuqizohet.



- kanë fuqinë të caktojë më tepër sesa gjysmën e anëtarëve të bordit mbikëqyrës, bordit menaxherial ose përfaqësuesit ligjor të ndërmarrjes; ose
  - kanë fuqinë të menaxhojë veprimtarinë e ndërmarrjes.
3. Shitjet aktive, janë ato që synojnë të sigurojnë klientët të cilët janë pjesë e një territor ekskluziv shpërndarjeje ose bëjnë pjesë në një grup klientësh ekskluziv.
  4. Shitje pasive, janë shitjet e kryera për plotësimin e kërkesave të klientëve individualë, duke ofruar shpërndarjen e produkteve të këta klientë.

### **Neni 3 Rregulla të përgjithshme**

1. Neni 4 i Ligjit ndalon marrëveshjet ndërmjet ndërmarrjeve të cilat mund të kenë si objekt ose pasojë pengimin, kufizimin ose shtrembërimin e konkurrencës në treg.
2. Marrëveshjet ndërmjet ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, në shumë pak raste mund të ndikojnë në konkurrencën në treg.
3. Autoriteti, për marrëveshjet që plotësojnë kriteret e kësaj rregulloreje, nuk fillon procedurat hetimore.
4. Kjo rregullore gjithashtu aplikohet për vendimet e bashkimeve të ndërmarrjeve dhe për praktikatat bashkërenduese.

## **KREU II Marrëveshjet me rëndësi të vogël**

### **Neni 4 Kuptimi i marrëveshjeve me rëndësi të vogël**

1. Konsiderohen si marrëveshje që nuk kufizojnë ndjeshëm konkurrencën në kuptim të nenit 4 të Ligjit :
  - a. Marrëveshjet e lidhura ndërmjet ndërmarrjeve, të cilat janë konkurrentë aktualë ose potencialë, kur totali i pjesës së tregut të palëve në marrëveshje nuk tejkalon 10% në secilin prej tregjeve përkatëse të ndikuar nga marrëveshja (marrëveshje ndërmjet konkurrentëve).
  - b. Marrëveshjet e lidhura ndërmjet ndërmarrjeve ,të cilat nuk janë konkurrentë aktualë ose potencialë, kur pjesa e tregut e secilës palë në marrëveshje nuk tejkalon 15% të secilit nga tregjet përkatëse të ndikuar nga marrëveshja (marrëveshje ndërmjet jo-konkurrentëve).

Në rast pamundësie të klasifikimit të marrëveshjes si marrëveshje ndërmjet konkurrentëve ose jo-konkurrentëve, atëherë është i zbatueshëm kriteri i pjesës së tregut prej 10 për qind.

2. Kur konkurrenca në tregun përkatës, kufizohet nga efekti kumulativ i një marrëveshjeje për shitjen e produkteve të ofruara nga ndërmarrje të ndryshme, pjesa e tregut sipas pikës 1 të këtij neni reduktohet në 5%, si për marrëveshjet ndërmjet konkurrentëve ashtu edhe për marrëveshjet ndërmjet jo-konkurrentëve.

3. Marrëveshjet nuk kufizojnë konkurrencën nëse gjatë dy viteve të njëpasnjëshme kalendarikë, pjesët e tregut të palëve në marrëveshje (sipas pikës 1 dhe 2 të këtij neni) nuk tejkalojnë 2%.

4. Për të llogaritur pjesën e tregut është e nevojshme të përcaktohet tregu përkatës bazuar në udhëzimin "Për përcaktimin e tregut përkatës". Pjesët e tregut duhet të llogariten mbi bazën e vlerës së shitjeve ose kur është e përshtatshme të vlerës së blerjeve. N.q.s të dhënat në vlerë nuk janë të disponueshme përdoren vlerësimet bazuar në informacionet e tjera të vlefshme të tregut.

#### **Neni 5**

##### **Kufizimet e rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis konkurrentëve**

1. Neni 4 i kësaj rregulloreje, nuk zbatohet për marrëveshjet që përmbajnë kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis konkurrentëve.
2. Kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis konkurrentëve janë ato të cilat direkt ose indirekt, veçmas ose të kombinuar me faktorë të tjerë nën kontrollin e palëve kanë për objekt:
  - a) Fiksimit e çmimeve kur shiten produkte tek palët e treta;
  - b) Kufizimit e prodhimit ose të shitjeve;
  - c) Ndarjen e tregjeve ose ndarjen e konsumatorëve.

#### **Neni 6**

##### **Kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis jo-konkurrentëve**

1. Neni 4 i kësaj rregulloreje, nuk zbatohet për marrëveshjet që përmbajnë kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis jo-konkurrentëve.
2. Kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis jo-konkurrentëve janë ato të cilat direkt ose indirekt, veçmas ose të kombinuar me faktorë të tjerë të cilat kanë për objekt:
  - a) Kufizimit e shpërndarësit për të përcaktuar çmimin e tij të shitjes;
  - b) Kufizimit e territorit ose të klientëve, ku shpërndarësi mundet të shesë produkte;
  - c) Kufizimit e shitjeve aktive ose pasive, tek konsumatorin përfundimtar, nga pjesëmarrësit e sistemit përzgjedhës të shpërndarjes, që operojnë në nivelin e shitjes me pakicë;

d) Kufizimin midis ofruesit të pjesëve përbërëse të një produkti për shitjen e tyre vetëm tek blerësi, i cili i përdor këto elementë për të prodhuar produktin përfundimtar. Nëpërmjet kësaj marrëveshjeje, kufizohet mundësia e ofruesit për t'i shitur këto pjesë përbërëse direkt tek konsumatori përfundimtar ose te riparuesit.

3. Nuk konsiderohen kufizime sipas pikës 2 të këtij neni rastet e mëposhtme:

- (i) Shitjet aktive në territore ekskluzive ose tek një grup klientësh ekskluziv;
- (ii) Shitjet tek klientët përfundimtar nga shpërndarësi që operon në tregun e shitjes me shumicë,
- (iii) Shitjet tek shpërndarësit e paautorizuar nga pjesëmarrësit e sistemit përzgjedhës të shpërndarjes;
- (iv) Shitja e pjesëve përbërëse të një produkti, që ofrohen me qëllim prodhimin e një produkti përfundimtar, nga shpërndarësi tek klientët, që mund ti përdornin ato për të prodhuar të njëjtin tip (lloj) të produkteve si ato të prodhuara nga ofruesi.

#### **Neni 7**

#### **Kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet ndërmjet konkurrentëve në raste të veçanta**

Neni 4 i kësaj rregulloreje, nuk zbatohet për marrëveshjet që përmbajnë kufizime të rënda të konkurrencës në marrëveshjet midis konkurrentëve. Në këto raste konkurrentët veprojnë, për qëllime të marrëveshjes, në nivele të ndryshme të zinxhirit të shpërndarjes së produktit dhe që lidhet me një nga kufizimet e rënda sipas nenit 5 dhe 6 të kësaj rregulloreje.

### **KREU III**

#### **Dispozita të tjera**

#### **Neni 8**

#### **Hyrja në fuqi**

Rregullorja “Për marrëveshjet me rëndësi të vogël” , miratuar me vendimin nr 121, datë 10.09.2009 të Komisionit të Konkurrencës, ndryshuar me Vendimin nr 164, datë 14.12.2010 të Komisionit të Konkurrencës shfuqizohet.

Kjo rregullore hyn në fuqi menjëherë.

