## drapeau+mapUntitled-1drapeau+map

## Untitled-1



A project implemented byBusiness and Strategies Europe

Normal reproduction in colour

This project is funded by the European Union and   
managed by the





This Project is funded by the European Union and   
managed by the European Union Office in Kosovo

**AsistancA TeKniKE E BASHKIMIT EVROPIAN**



A Project implemented by a **Business and Strategies Europe** Consortium

**MBËSHTETJE E BE-së PËR AUTORITETIN KOSOVAR TË KONKURRENCËS DHE KOMISIONI E NDIHMËS SHTETËRORE**

**(www.**[**eufaircompetition-kosovo.org/**](http://eufaircompetition-kosovo.org/)**)**

**Europe Aid/139447/DH/SER/XK**

**FJALOR**

**I**

**SHPREHJEVE TË LIGJIT DHE POLITIKËS SË KONKURRENCËS**

***DECLAN PURCELL, Dr EUGENE STUART dhe Dr PAJTIM MELANI***

***SHTATOR 2021***

Mbështetje e BE-së për Autoritetin Kosovar të Konkurrencës dhe Komisionin e Ndihmës Shtetërore - një Projekt i financuar nga BE-ja, i menaxhuar nga Zyra e Bashkimit Evropian në Kosovë dhe i zbatuar nga një Konsorcium i B&S Europe

**FJALOR**

**TERMINOLOGJIK**

**I LIGJIT DHE POLITIKË SË KONKURRENCËS**

***(Aktiviteti i projektit 1.2.6)***

***DECLAN PURCELL, Dr. EUGENE STUART dhe Dr. PAJTIM MELANI***

***SHTATOR 2021***

|  |
| --- |
| ***Mohim Përgjegjësie***  *Përmbajtja e këtij Fjalori është përgjegjësi e vetme e B&S Europe dhe partnerëve të saj të Konsorciumit, si dhe opinionet e shprehura këtu nuk duhet të kuptohen në asnjë mënyrë si një reflektim i një opinioni zyrtar të Bashkimit Evropian.* |

***A***

|  |  |
| --- | --- |
| **Abuzimi me një pozitë dominuese** | Abuzimi me dominimin është sjellje e njëanshme duke përdorur fuqinë dominuese në treg (ose një pozitë dominuese) për të dëmtuar konkurrencën e tregut dhe në fund mirëqenien konsumatore. Abuzimi ilustrohet nga praktikat anti-konkurruese të biznesit (përfshirë shfrytëzimin e pandershëm të klientëve ose përjashtimin e konkurrentëve) të cilat mund të përdoren nga firma dominuese për të ruajtur ose rritur pozitën e saj në treg. Ligji i konkurrencës ndalon një sjellje të tillë, pasi dëmton konkurrencën e vërtetë midis firmave, shfrytëzon konsumatorët dhe e bën të panevojshme që ndërmarrja dominuese të konkurrojë me firmat e tjera sipas meritës.  Neni 102 i TFBE -së rendit disa shembuj të abuzimit, përkatësisht çmimet e padrejta, kufizimin e prodhimit dhe vendosjen e kushteve diskriminuese ose të panevojshme në marrëdhëniet me partnerët tregtarë. Shembuj të tjerë përfshijnë çmimet grabitqare, marrëveshjet ekskluzive, rebatet ose zbritjet e besnikërisë, lidhjen dhe bashkimin, refuzimi për të bërë biznes, si dhe në disa juridiksione, çmimet e tepërta.  Abuzimi me dominimin është i rregulluar në Kosovë sipas nenit 11 të *Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, të ndryshuar.* |
| **Acquis Communautaire** | *Acquis Communautaire* përfshin të drejtat dhe detyrimet e përbashkëta që lidhin të gjitha shtetet anëtare të BE-së, së bashku brenda Bashkimit Evropian. Ai po evoluon vazhdimisht dhe përfshin:   * Përmbajtjen, parimet dhe objektivat politike të traktateve; * Legjislacionin e miratuar në zbatim të Traktateve, dhe praktikave gjyqësore të Gjykatës Evropiane të Drejtësisë; * Deklaratat dhe rezolutat e miratuara nga BE-ja; * Masat në lidhje me politikën e përbashkët të jashtme dhe të sigurisë; * Masat në lidhje me drejtësinë dhe punët e brendshme; * Marrëveshjet ndërkombëtare të lidhura nga BE dhe ato të lidhura nga Shtetet Anëtare të BE mes tyre në fushën e aktiviteteve të Unionit.   Kështu, *Acquis Communautaire* përfshin, jo vetëm ligjin e BE -së në kuptimin e ngushtë, por edhe të gjitha aktet e miratuara sipas shtyllës së dytë dhe të tretë të BE -së dhe, mbi të gjitha, objektivat e përbashkëta të përcaktuara në Traktatet. Vendet aplikuese duhet të pranojnë *Acquis Communautaire* para se të mund të anëtarësohen në BE. Përjashtimet dhe devijimet/derogimet nga acquis jepen vetëm në rrethana të jashtëzakonshme dhe janë të kufizuara në fushëveprim. BE -ja është zotuar të ruajë *Acquis Communautaire* në tërësinë e saj dhe ta zhvillojë atë më tej. Në përgatitjen për pranim të Shteteve të reja Anëtare, Komisioni ekzaminon me vendet aplikuese se sa përputhet legjislacioni i tyre me *Acquis Communautaire.*  Termi *Acquis Communautaire* është frëngjisht: acquis që do të thotë “ajo që është fituar ose marrë”, dhe kuptimi *Communautaire* “e Komunitetit”.  Acquis-ja e BE-së për konkurrencën është pjesë *e Acquis Communautaire* të përgjithshme dhe mbulon mbikëqyrjen dhe kontrollin e marrëveshjeve të ndaluara, abuzimet me pozitën dominuese në ekonominë e tregut, bashkimet me efekte në konkurrencë, mbikëqyrjen dhe çrregullimin (liberalizimin) efektiv të monopoleve (p.sh. në sektorët kryesorë të shërbimeve), si dhe fushën gjithnjë e më të rëndësishme të Ndihmave Shtetërore. |
| **Aksioneret e pakicës** | Një aksion i pakicës ekziston kur një aksionar zotëron më pak se 50% të të drejtave të votës ose të drejtave të kapitalit në një firmë. Në disa raste, një aksionar pakicë mund të ushtrojë një shkallë kontrolli mbi objektivin, vetëm ose së bashku me aksionarët e tjerë. Në raste të tjera, aksionet e pakicës përfaqësojnë investime thjesht pasive.  Një firme me aksioner të pakicës mund, në disa rrethana, të rezultojë në më pak prodhim dhe çmime më të larta. Për shembull, nëse një firmë zotëron aksione te një konkurrent, humbjet financiare të shkaktuara nga konkurrenti do të ndikojnë në vlerën e investimit të firmës. Në këtë skenar, firma mund të ketë më pak nxitje për të konkurruar kundër kompanisë në të cilën ka investuar aksioneri pakicës. Mund të ketë gjithashtu një nxitje për të ulur në mënyrë të njëanshme prodhimin dhe për të rritur çmimet, nëse është në gjendje të rimbursojë të gjithë ose një pjesë të shitjeve të humbura përmes pjesëmarrjes së tij financiare në firmën tjetër.  Lidhjet strukturore midis konkurrentëve, në formën e aksioneve të drejtpërdrejta ose reciproke të pakicave, në rrethana të caktuara mund të lehtësojnë bashkëpunimin e shprehur ose të heshtur; p.sh. ku aksionarit pakicë i jepet qasje në informacione për një firmë tjetër, e cila lehtëson bashkëpunimin, ose monitorimin e respektimit të firmës tjetër ndaj sjelljeve të pajtuara zakonisht. Ashtu si me efektet e njëanshme, pronësitë e pakicave mund të ndryshojnë përfitimet për kompanitë e përfshira në bashkëpunim, ose stimujt e tyre përkatës për të devijuar nga një marrëveshje bashkëpunimi, ose për t'u përfshirë në një luftë çmimesh për të ndëshkuar devijimet nga një marrëveshje bashkëpunimi. Investimet në kompanitë konkurruese gjithashtu mund të sinjalizojnë për pjesën tjetër të tregut se ka një qëllim për të zbehur konkurrimin Kjo mund të nxisë të gjithë industrinë të zvogëlojë konkurrencën dhe të favorizojë një ekuilibër të fshehtë në dëm të konsumatorëve. |
| **(Ndarja) e Tregut** | Në një marrëveshje tipike të një karteli të fortë, tregjet mund të ndahen gjeografikisht midis konkurrentëve, ato mund të ndahen sipas llojeve të klientëve, ose anëtarët e kartelit mund të kenë radhën e tyre në një proces ofertimi. Marrëveshjet gjeografike të ndarjes së tregut mund të jenë më efektive sesa fiksimi i çmimeve nga pikëpamja e një karteli, sepse shmangen shpenzimet dhe vështirësitë e fiksimit të çmimeve të zakonshme. Zbatimi i marrëveshjes midis anëtarëve të kartelit është relativisht i thjeshtë sepse prania e thjeshtë e mallrave të një konkurrenti në territorin e rezervuar të një anëtari të veçantë e zbulon hilen.  Marrëveshjet përe ndarjen e tregut në baza të klientëve dhe gjeografike, mund të ndodhin si në tregtinë e brendshme ashtu edhe në atë ndërkombëtare. Në rastin e fundit, ato shpesh përfshijnë ndarje të tregut ndërkombëtar në baza gjeografike, duke reflektuar marrëdhëniet e krijuara më parë furnizues-blerës. Firmat e përfshira në skema të tilla shpesh bien dakord të mos konkurrojnë në tregun e njëri -tjetrit.  Marrëveshjet për alokimin (ndarjen) e tregut dhe ndarjen klientëve minojnë konkurrencën duke kufizuar fushëveprimin e prodhuesve më efikasë brenda grupit për të shitur përtej kufijve të tyre gjeografikë ose për të marrë klientë të cilët ata nuk i kanë furnizuar më parë. Ky lloj kufizimi ka të ngjarë të bëjë më të vështirë për firmat që të ulin kostot e tyre të njësisë së prodhimit përmes shfrytëzimit të ekonomive të shkallës. |
| **Amicus Curiae** | Kjo përkthehet (nga latinishtja) si “mik i gjykatës”. Sipas ligjit të konkurrencës të BE-së, Komisioni Evropian, duke vepruar me iniciativën e tij, mund të paraqesë vërejtje me shkrim (vërejtjet “amicus curiae”) në gjykatat e Shteteve Anëtare të BE -së, ku të kërkohet zbatimi koherent i Nenit 101 ose 102 të TFBE-së. |
| **Analiza Ekonomike** | Analiza ekonomike luan një rol në rritje në zbatimin e ligjit të konkurrencës. *Në Praktikat e saj më të Mira për Paraqitjen e Provave Ekonomike dhe Mbledhjen e të Dhënave në rastet në lidhje me zbatimin e Neneve 101 dhe 102 të TFBE -së dhe në rastet e Bashkimit*, Zyra (e BE-së) e Ekonomistit përcaktoi fushëveprimin dhe qëllimin e analizës ekonomike si më poshtë:   * “Analiza ekonomike luan një rol qendror në zbatimin e konkurrencës. Ekonomia si disiplinë siguron një kornizë për të menduar për mënyrën në të cilën funksionon çdo treg i veçantë dhe si zhvillohen ndërveprimet konkurruese. Ky kuadër lejon më tej formulimin e pasojave të mundshme të praktikave në shqyrtim, pavarësisht nëse është një bashkim, një marrëveshje midis firmave ose sjellje e një firme të vetme. Ai gjithashtu siguron mjete për të identifikuar drejtimin dhe madhësinë e këtyre efekteve në mënyrë empirike, nëse është e përshtatshme dhe relevante. * Në një numër rastesh, analiza ekonomike mund të përfshijë prodhimin, trajtimin dhe vlerësimin e shumë të dhënave sasiore, duke përfshirë, kur është e përshtatshme, zhvillimin e modeleve ekonometrike. Analiza ekonomike duhet të përshtatet në atë mënyrë që Autoriteti i Konkurrencës të vlerësojë domethënien dhe relevancën e tij. Për më tepër, Autoritetit i kërkohet të marrë një vendim brenda një afati të përshtatshëm ose nganjëherë afati ligjor. * Prandaj është e nevojshme që: (i) të sigurohet që analiza ekonomike të përmbushë standarde të caktuara minimale në fillim, (ii) të lehtësojë grumbullimin dhe shkëmbimin efikas të fakteve dhe provave, në veçanti çdo të dhënë sasiore themelore, dhe (iii) përdorimin në një mënyrë efikase të provave të besueshme dhe relevante të marra gjatë procedurës administrative, qoftë ato sasiore apo cilësore.   Për të përcaktuar relevancën dhe domethënien e një analize ekonomike për një rast të veçantë, është së pari e nevojshme të vlerësohet cilësia e saj e brendshme nga një perspektivë teknike, domethënë nëse është krijuar dhe paraqitur në standarde adekuate. Kjo përfshin, në veçanti, një vlerësim nëse hipoteza që do të testohet është formuluar pa paqartësi dhe lidhet qartë me faktet, nëse supozimet e modelit ekonomik janë në përputhje me tiparet institucionale dhe faktet e tjera relevante të industrisë, nëse modelet ekonomike janë të vendosura mirë në literaturën përkatëse, nëse metodat empirike dhe të dhënat janë të përshtatshme, nëse rezultatet janë të qëndrueshme dhe të interpretuar si duhet dhe nëse kundër-argumentet janë marrë parasysh në mënyrën e duhur/ |
| **Analiza e Tregut** | Pika fillestare për analizën e tregut është pozicioni i palëve në tregjet e prekura. Faktorët e mëposhtëm janë më të rëndësishmit për të përcaktuar nëse një marrëveshje sjell një kufizim të dukshëm të konkurrencës:   * pozita e furnizuesit në treg, * pozita e konkurrentëve në treg, * pengesat në hyrje, * pjekuria e tregut, * niveli i tregtisë, * natyra e produktit.   Rëndësia e faktorëve individualë mund të ndryshojë nga rasti në rast dhe varet nga të gjithë faktorët e tjerë. |
| **Autonomia procedurale** | Parimi i autonomisë procedurale kombëtare u prezantua nga Gjykata Evropiane e Drejtësisë në rastin *Rewe* në 1976, në të cilën Gjykata vendosi që:  “*Në mungesë të rregullave të Komunitetit mbi këtë temë, i takon sistemit juridik të brendshëm të secilit shtet anëtar të caktojë gjykatat që kanë juridiksion dhe të përcaktojnë kushtet procedurale që rregullojnë veprimet me ligj që synojnë të sigurojnë mbrojtjen e të drejtës që kanë qytetarët nga efekti i drejtpërdrejtë i ligjit të Komunitetit, duke u kuptuar se kushte të tilla nuk mund të jenë më pak të favorshme se ato që lidhen me veprime të ngjashme të një natyrë të brendshme.*”  *Shih*: *Rasti 33/76: Rewe-Zentralfinanze AG dhe Rewe-Zentral AG kundër Landwirtschaftskammer für das Saarland* (vendimi paraprak i kërkuar nga Bundesverwaltungsgericht), Aktgjykimi i Gjykatës Evropiane të Drejtësisë të 16 dhjetorit 1976) |
| **Avokimi** | Shiko*:* ‘*Avokimi i Konkurrencës '*. |
| **Avokimi i Konkurrencës** | Mbrojtja e konkurrencës i referohet aktiviteteve të kryera nga një autoritet konkurrues që lidhen me promovimin e një mjedisi konkurrues për veprimtaritë ekonomike me anë të mekanizmave jo-ekzekutues, kryesisht përmes marrëdhënieve të tij me njësitë e tjera qeveritare dhe duke rritur ndërgjegjësimin publik për përfitimet e konkurrencës.  Pjesa e parë e këtij përkufizimi i referohet praktikisht të gjitha aktiviteteve të Autoritetit të Konkurrencës që nuk i përkasin kategorisë së zbatimit.  Pjesa e dytë përcakton dy degët kryesore të avokimit:   1. aktivitetet drejtuar autoriteteve të tjera publike përgjegjëse për rregullimin ose hartimin e rregullave, dhe 2. aktivitetet e drejtuara në të gjitha pjesët e shoqërisë me qëllim të ndërgjegjësimit të njerëzve për përfitimet e konkurrencës dhe rolin që politika e konkurrencës mund të luajë në promovimin dhe mbrojtjen e konkurrencës.   Aktiviteti(et) shpesh përfshin propozime për të reformuar ose hequr akte ose kufizime tjera publike mbi konkurrencën. |

***B***

|  |  |
| --- | --- |
| **Barra e provës** | Në çdo procedurë juridike kombëtare ose të BE -së për zbatimin e neneve 101 dhe 102 të TFBE-së, barra e provës së shkeljes së nenit 101 (1) ose të nenit 102 të Traktatit bie mbi personin ose Autoritetin që pretendon shkeljen. Nga ana tjetër, ndërmarrja ose shoqata e ndërmarrjeve që pretendojnë përfitimin e Nenit 101 (3) të Traktatit mbart barrën e të provuarit se kushtet e atij paragrafi janë përmbushur. |
| **Bashkëpunimi midis Autoriteteve të Konkurrencës** | Komisioni Evropian dhe autoritetet kombëtare të konkurrencës në të gjitha Shtetet Anëtare të BE -së bashkëpunojnë me njëri -tjetrin përmes Rrjetit Evropian të Konkurrencës (ECN). Kjo krijon një mekanizëm efektiv për të kundërshtuar aktivitetet e kompanive që angazhohen në praktika ndërkufitare që kufizojnë konkurrencën.  Meqenëse rregullat evropiane të konkurrencës zbatohen nga të gjithë anëtarët e ECN, ECN siguron një mjet për të siguruar zbatimin e tyre efektiv dhe të qëndrueshëm. Përmes ECN, autoritetet e konkurrencës informojnë njëri -tjetrin për vendimet e propozuara dhe marrin parasysh komentet nga autoritetet e tjera të konkurrencës. Në këtë mënyrë, ECN lejon autoritetet e konkurrencës të bashkojnë përvojën e tyre dhe të identifikojnë praktikat më të mira. Anëtarët e ECN gjithashtu janë angazhuar në bashkëpunim dhe shkëmbim të praktikave më të mira në fushën e kontrollit të përqëndrimeve duke krijuar një Grup Punues për Përqëndrimet në BE. |
| **Bashkëpunimi Ndërkombëtar** | Bashkëpunimi në fushën e politikës së konkurrencës dhe të kontrollit të zbatimit të ligjeve të konkurrencës midis agjencive të konkurrencës mes dy vendeve (bashkëpunimi dypalësh) ose më shumë vende (trepalësh, shumëpalësh), i cili zhvillohet kryesisht në një formë joformale, por ndonjëherë bazohet në bashkëpunimin formal nëpërmjet marrëveshjeve.  Bashkëpunimi ndërkombëtar synon të shkëmbejë informacion mbi çështjet konkrete të konkurrencës, të koordinojë qasjet e duhura për një sërë çështjesh kryesore (të tilla si përcaktimi i tregut, mjetet juridike, etj.), dhe t'u sigurojë vendeve të ndryshme ndihmë në aktivitetet e zbatimit*.*  Përveç këtij bashkëpunimi të përditshëm për çështje konkrete, autoritetet e konkurrencës bashkëpunojnë në forume shumëpalëshe dhe ndërkombëtare (siç është Komiteti i Konkurrencës i Organizatës për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (OBEZH), Paneli Ndërqeveritar i Ekspertëve UNCTAD dhe Rrjeti Ndërkombëtar i Konkurrencës (ICN)) për të shkëmbyer pikëpamje për çështje të ndryshme të politikave, për të promovuar konsensusin mbi praktikat më të mira dhe për të rënë dakord mbi rekomandimet për politikat e konkurrencës, të cilat ato jua rekomandojnë qeverive të vendeve të tyre dhe i bëjnë të zbatueshme për sektorin privat. |
| **Bashkimet/Përqëndrimet Konglomerat** | Bashkimet/Përqëndrimet konglomerat janë shkrirje midis ndërmarrjeve të cilat nuk kanë marrëdhënie konkurruese ekzistuese ose potenciale, qoftë si konkurrentë, qoftë si furnizues dhe klientë, dhe për këtë arsye nuk shkaktojnë probleme horizontale ose vertikale. Ekzistojnë tre lloje të bashkimit të konglomeratit:   1. Bashkimi i pastër konglomerat-ku asnjë firmë në bashkim nuk ka një marrëdhënie ekonomike ekzistuese me ndonjë firmë tjetër, p.sh. ku një firmë që prodhon çelik merr përsipër një kompani farmaceutike. 2. Bashkimi i shtrirjes gjeografike - ku firmat që bashkohen prodhojnë të njëjtën gjë, por në tregje të ndryshme gjeografike 3. Bashkimi i zgjerimit të produktit - kur prodhuesi i një produkti merr përsipër prodhuesin e një produkti të lidhur me kategorinë (p.sh. një prodhues detergjenti merr kontrollin e një prodhuesi të zbardhuesve), duke zgjeruar kështu gamën e produktit të tij. |
| **Përqendrimi (i Firmave)** | Një përqëndrim është një shkrirje ose bashkim, i dy ose më shumë firmave në një firmë ekzistuese ose për të formuar një firmë të re. Përqëndrimi është një metodë me anë të së cilës firmat mund të rrisin madhësinë e tyre dhe të zgjerohen në aktivitete dhe tregje ekzistuese ose të reja ekonomike. për bashkimet mund të ekzistojnë motive të ndryshme: për të rritur efikasitetin ekonomik, për të fituar fuqi në treg, për të diversifikuar, për t'u zgjeruar në tregje të ndryshme gjeografike, për të ndjekur sinergjitë financiare dhe K&ZH, etj.  Bashkimet janë një fushë e rëndësishme e ristrukturimit të korporatave, një rrugë për rritje dhe konsolidim. Kjo i lejon firmat, ndër të tjera, të rrisin pjesët e tregut, të zgjerohen në territore të reja, të shtojnë gamën e tyre të produkteve dhe të plotësojnë kërkesën globale. Sidoqoftë, ndonjëherë firmat mund të bashkohen me motive anti-konkurruese, të tilla si për të eleminuar konkurrencën efektive që kërcënon mbijetesën e tyre në treg.  Përqendrimet klasifikohen në tri lloje:  Përqendrim **horizontal**: Një bashkim midis firmave që prodhojnë dhe shesin të njëjtat produkte, d.m.th. midis firmave konkurruese. Përqendrimet horizontale, nëse janë të mëdha në madhësi, mund të zvogëlojnë konkurrencën në një treg dhe shpesh rishikohen nga autoritetet e konkurrencës. Përqendrimet horizontale mund të shihen si një integrim horizontal i firmave në një treg ose në të gjithë tregjet.  Përqendrim **vertikal**: Një bashkim midis firmave që operojnë në faza të ndryshme të prodhimit, p.sh. nga lëndët e para tek produktet e gatshme deri tek shpërndarja. Një shembull do të ishte një prodhues çeliku që bashkohej me një prodhues të mineralit të hekurit. Përqendrimet vertikale zakonisht rrisin efikasitetin ekonomik, megjithëse ndonjëherë mund të kenë një efekt anti-konkurrues (shiko gjithashtu ‘Integrimin Vertikal’).  Përqendrimet **i Konglomerat**: Një bashkim midis firmave në biznese të palidhura, p.sh. midis një prodhuesi të automobilave dhe një firme të përpunimit të ushqimit. |
| **Bashkimi (i produkteve)** | Kjo shprehje i referohet gjithashtu *lidhjes si paketë* *(të produkteve)* dhe tenton të ndodhë kur një produkt shitet në proporcion me një tjetër si kërkesë për shitjen. Kjo lidhet me konceptin e *'shitjes së lidhur'*.  Për shembull, një prodhues kompjuteri mund të kërkojë nga klientët që të blejnë, së bashku me kompjuterin, të gjitha - ose një sasi të caktuar - të produkteve ndihmëse, siç është letra shtypëse. Përndryshe, shitja mund të bëhet si një paketë e plotë, siç është një makinë e pajisur me të gjitha opsionet, përfshirë transmetimin automatik, ajrin e kondicionuar etj.  Kombinimi i produkteve mund të jetë një burim ekonomie ose efikasiteti për prodhuesin, një pjesë e të cilave mund të reflektohet në një çmim total më të ulët për blerësin sesa nëse të gjitha produktet e ndryshme janë furnizuar ose blerë veçmas.  Sidoqoftë, bashkimi gjithashtu mund ta bëjë të vështirë për firmat të hyjnë në segmente të ndryshme produktesh të tregut. Për shembull, një firmë e kondicionerit të ajrit të makinave mund të mos jetë në gjendje të hyjë nëse prodhuesit ekzistues të makinave kanë kontrata afatgjata me firmat ekzistuese të kondicionerit të ajrit të makinave.  Implikimet e bashkimit të produkteve në konkurrencë, përfshirë ato të shitjes së lidhur në përgjithësi, janë komplekse dhe duhet të vlerësohen rast pas rasti, duke adoptuar një qasje të rregullit të arsyes. |
| **Bashkimi i Shpëtimit/Pwrqwndrimet qw mbrojnw firmwn nga falimentimi** | Koncepti i një bashkimi shpëtimi(pwrqwndrimet qw mbrojnw firmwn nga falimentimi), i referuar gjithashtu si “*mbrojtja e firmës në falimentim/dështim*”, mundëson autorizimin e një përqendrimi edhe pse një pozitë dominuese krijohet ose forcohet nga realizimi i përqendrimit, me kusht që të mos ketë lidhje shkakësore midis përqendrimit dhe asaj pozite dominuese, domethënë bashkimi nuk çon në përkeqësim të strukturës konkurruese të tregut.  Komisioni Evropian ka zhvilluar kriteret e mëposhtme për zbatimin e konceptit të pwrqwndrimeve qw mbrojnw firmwn nga falimentimi:   1. ndërmarrja që do të blihet duhet të jetë “në dështim e sipër" (domethënë, në çdo rast, do të dilte nga tregu); 2. nuk ka asnjë blerës alternativ që mund të ofrojë një zgjidhje më pak anti-konkurruese; 3. pjesa e tregut e ndërmarrjes së blerë, në çdo rast, do të merrej nga ndërmarrja blerëse, ose asetet e saj do të dilnin në mënyrë të pashmangshme nga tregu nëse nuk do të merreshin përsipër nga një ndërmarrje tjetër. |
| **Inspektime të paparalajmëruara)** | Inspektime të papritura (ose të paparalajmëruara) në ambientet e kompanisë që synojnë gjetjen e provave të shkeljes së rregullave të konkurrencës, të bëra shpesh njëkohësisht në ambiente të ndryshme që i përkasin një kompanie nën hetim. Inspektimet e panjoftuara kryhen në mëngjes herët, në hapjen e orarit të punës. Për të qenë të suksesshëm, inspektimet duhet të jenë të përgatitura mirë dhe të mbahen sekrete për të shmangur çdo shans që provat të shkatërrohen ose zhvendosen ose dokumentet të shkatërrohen ose fshihen nga kompjuterët.  Në Kosovë, inspektimet e paparalajmëruara parashikohen në nenet 39 deri në 43 të *Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës*, të ndryshuar. |
| **Blerje Ekskluzive** | Në marrëveshjet ekskluzive të blerjes, shitësi pajtohet të blejë mallrat e kontratës vetëm nga pala tjetër dhe jo nga ndonjë furnizues tjetër. Furnizuesi ka të drejtë të furnizojë shitës të tjerë në të njëjtën zonë të shitjes dhe në të njëjtin nivel shpërndarjeje. Për dallim nga një shpërndarës ekskluziv, shitësi i lidhur nuk mbrohet nga konkurrenca nga ri-shitësit e tjerë, të cilët, si ai, marrin mallrat e kontratës drejtpërdrejt nga furnizuesi. Nga ana tjetër, ai është i lirë nga kufizimet për zonën brenda së cilës mund të bëjë përpjekjet e tij të shitjes. |
| **Blerje e Përbashkët** | Një marrëveshje blerjeje e përbashkët është një marrëveshje midis firmave për të blerë së bashku inputet e nevojshme. Marrëveshjet e përbashkëta të blerjes shpesh konsiderohen si konkurruese, pasi marrëveshje të tilla mund t'i lejojnë pjesëmarrësit të arrijnë zbritje çmimesh më të mëdha nga furnizuesit; për shembull duke pasqyruar kostot më të ulëta të furnizimit ose për të kursyer kostot e dërgimit dhe shpërndarjes. Sidoqoftë, marrëveshje të tilla gjithashtu mund të pakësojnë konkurrencën kur lehtësojnë bashkëpunimin përmes standardizimit të kostove të pjesëmarrësve. |
| **Bllokimi i tregut** | Kjo i referohet sjelljes strategjike të një firme ose një grupi firmash për të kufizuar qasjen në treg nga konkurrentët e mundshëm, në tregun në rrjedhën e sipërme (shumicë) ose në rrjedhën e poshtme (pakicë). Bllokimi i tregut mund të marrë shumë forma, nga refuzimi absolut për të pasur marrëdhënie tregtare, deri te format e ndryshme të diskriminimit dhe veprimit për të zvogëluar mundësinë e konkurrentëve që të jenë të pranishëm në treg. *Një shembull i kësaj të fundit është kur një firmë regjistron marka tregtare, emra biznesi ose forma të tjera të pronësisë intelektuale (p.sh. emrat e domeneve në internet) në një treg ku nuk është (apo ende jo) aktiv në mënyrë që të parandalojë konkurrencën e drejtpërdrejtë në të ardhmen.* |
| **Bojkotim** | Një bojkotim kolektiv ndodh kur një grup konkurrentësh bien dakord të përjashtojnë një konkurrent aktual ose potencial. Kjo praktikë në përgjithësi përbën një kufizim sipas objektit (shiko ‘*Objekti ose efekti anti-konkurrues*’). Qëllimi i bojkotit është të shkaktojë një humbje ekonomike konkurrentit të synuar, në përpjekje për të detyruar atë të ndryshojë sjelljen e tij në treg.  (*Shënim historik*: Fjala është emërtuar pas kapitenit Charles Bojkot, agjent i një pronari në mungesë në Irlandë, kundër të cilit taktika u përdor me sukses nga fermerët qiramarrës pas një sugjerimi nga udhëheqësi nacionalist irlandez Charles Stewart Parnell dhe Liga e tij e Tokës Irlandeze në 1880). |

***C – Asnjë***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Ç*** | | |
| **Çmime të Kufizuara** | Çmimi i kufizuar i referohet çmimit nga firma (t) në fuqi që kanë për qëllim pengimin ose kufizimin e hyrjes, ose zgjerimin e firmave periferike. Çmimi limit është nën çmimin maksimizues të fitimit afatshkurtër, por mbi nivelin konkurrues. Ekzistojnë një numër modelesh të çmimeve të kufizuara dhe një debat i konsiderueshëm mbi çështjen nëse është në të vërtetë fitimprurëse për firmat të përfshihen në një sjellje të tillë. |
| **Çmimet e Rekomanduara** | Në disa industri, furnizuesit mund të rekomandojnë ose sugjerojnë çmimin me të cilin një produkt mund të rishitet. Në raste të caktuara, furnizuesi mund të tregojë çmimin “maksimal2 për produktin në mënyrë që të dekurajojë shitësit nga rritja e çmimeve për të rritur margjinat e tyre dhe kështu të zvogëlojnë shitjet totale. Praktika të tilla mund të miratohen për të shmangur shkeljen e ligjeve kundër "*ruajtjes së çmimit të rishitjes*"*’.* |
| **Çmimet grabitqare** | Një strategji e qëllimshme, zakonisht nga një firmë dominuese, për të nxjerrë konkurrentët nga tregu duke vendosur çmime nën kostot e prodhimit. Nëse firma “grabitqare” arrin të nxjerrë konkurrentët ekzistues nga tregu dhe të pengojë hyrjen në të ardhmen të firmave të reja, atëherë mund të rrisë më pas çmimet dhe të ketë fitime më të larta.  Çmimet e vendosura nën kostot mesatare të ndryshueshme mund të supozohen se janë grabitqare. Kjo ndodh sepse çmimet e tilla nuk kanë asnjë arsye tjetër ekonomike përveçse të eliminojnë konkurrentët dhe përndryshe do të ishte më racionale të mos prodhohej dhe shitej një produkt që nuk mund të çmohet mbi koston mesatare variabël. Aty ku çmimet janë vendosur nën kostot totale mesatare (por mbi kostot e ndryshueshme), disa elementë shtesë që dëshmojnë qëllimin e “grabitqarit” duhet të përcaktohen në mënyrë që t'i cilësojnë ato si grabitqarë, sepse konsiderata të tjera tregtare, për shembull nevoja për pastrimin e stoqeve, mund të qëndrojnë në zemrën e çmimeve.  Disa ekonomistë kanë vënë në dyshim racionalitetin e çmimeve grabitqare, me arsyetimin se (a) mund të jetë të paktën aq e kushtueshme për grabitqarin sa për viktimën, (b) objektivat e grabitjes nuk dëbohen lehtë, duke supozuar tregje relativisht efikase të kapitalit, dhe (c) hyrja ose ri-hyrja e firmave në mungesë të pengesave zvogëlon shanset e grabitqarit për të rikuperuar humbjet e shkaktuara gjatë periudhës së grabitjes. Sidoqoftë, ekonomistë të tjerë kanë sugjeruar që grabitja me çmime mund të jetë e realizueshme nëse ndërmerret për të “zbutur” rivalët për marrjen e kontrollit të tyre në të ardhmen, ose nëse objektivi i mundshëm i grabitjes ose burimet e tyre të kapitalit kanë më pak informacion në lidhje me kostot dhe kërkesën e tregut sesa grabitqari. |
| **Çmime Diskriminuese** | Diskriminimi me çmime lind kur një furnizues ose shpërndarës aplikon çmime të ndryshme ose kushte shitjeje për klientët e tij, në rrethana të ngjashme. Zakonisht një ndalim për një diskriminim të tillë të çmimeve do të zbatohet për firmat dominuese, ku aplikimi i çmimeve diskriminuese mund të konsiderohet si një abuzim i një pozite dominuese. Në disa raste, megjithatë, çmimet mund të ndryshojnë nëse justifikohen nga taksat e ndryshme lokale, kostot e transportit ose sasitë e shitjeve. |
| **Çmimet e tepërta** | Kjo i referohet çmimeve të vendosura dukshëm mbi nivelet konkurruese si rezultat i një monopoli ose fuqie në treg. Sidoqoftë, në praktikë, në mungesë të një komploti ose marrëveshjeje për fiksimin e çmimeve, ose dëshmi të fuqisë në treg që buron nga përqendrimi i lartë, është shumë e vështirë të vendoset një prag përtej të cilit një çmim mund të konsiderohet i tepërt ose i paarsyeshëm.  Për shkak se metoda bazë e organizimit të prodhimit në një ekonomi tregu është përmes sistemit të çmimeve, fleksibiliteti i çmimeve është kritik. Çmimet luhaten për të sjellë ekuilibrin kur barazohetofert dhe kërkesa. Mungesat e përkohshme në furnizim ose rritja e kërkesës do të shkaktojnë rritjen e çmimeve dhe do të ofrojnë stimuj për rritjen e prodhimit dhe hyrjen e furnizuesve të rinj. Për më tepër, duhet të theksohet se krahasimet e çmimeve dhe/ose fitimit midis firmave, tregjeve ose vendeve të ndryshme janë të mbushura me probleme ligjore dhe ekonomike. Përpjekjet e qeverive për të kontrolluar ose detyruar një rikthim të çmimeve që nuk janë rezultat i kufizimeve në konkurrencë janë në kundërshtim me filozofinë që qëndron në politikën e konkurrencës. |
| **Çmime në Kosto të Plotë** | Kjo është një praktikë ku çmimi i një produkti llogaritet nga një firmë në bazë të kostove të saj direkte për njësi të prodhimit, plus një fitim për të mbuluar kostot pezull dhe fitimin. Kostot pezull llogariten në përgjithësi duke supozuar funksionim më të vogël se kapaciteti i plotë i një impianti, në mënyrë që të lejojë nivele të luhatshme të prodhimit dhe kostove. Çmimi i kostos së plotë përdoret shpesh nga firmat, pasi është shumë e vështirë të llogaritet kërkesa e saktë për një produkt dhe të vendoset një çmim tregu. Studimet empirike tregojnë se metodat e çmimit të kostos së plotë përdoren gjerësisht nga firmat e biznesit. |
| **Derregullimi** | Derregullimi (liberalizimi) i referohet heqjes së kufizimeve rregullatore për ndërmarrjet ose individët.  Derregullimi është barazuar gjithnjë e më shumë me promovimin e konkurrencës dhe qasjeve të orientuara drejt tregut, si dhe hapjes së tregut drejt çmimeve, prodhimit, hyrjeve dhe vendimeve të tjera ekonomike. Derregullimi është i lidhur ngushtë me reformën rregullatore. Nismat drejt derregullimit janë një pjesë thelbësore e rolit të avokimit të një autoriteti konkurrues. |

***D***

|  |  |
| --- | --- |
| **Deklarata e Kundërshtimeve** | Ky është një komunikim me shkrim, të cilin Komisioni Evropian duhet t'u drejtohet personave ose ndërmarrjeve para se të marrë një vendim me efekte negative në të drejtat e tyre. Ky detyrim mbi Komisionin rrjedh nga të drejtat e mbrojtjes së personave të cilëve u drejtohet ky dokument, të cilëve duhet t'u jepet mundësia të shprehin pikëpamjet e tyre për çdo vërejtje që Komisioni mund të bëjë në vendimin e tij.  Deklarata e kundërshtimeve duhet të përmbajë të gjitha vërejtjet mbi të cilat Komisioni synon të bazojë vendimin e tij përfundimtar. Deklarata e kundërshtimeve është një hap i rëndësishëm procedural i cili parashikohet në të gjitha procedurat e konkurrencës, me të cilin Komisioni ka të drejtë të miratojë vendime negative.  *SHËNIM:*  Në legjislacionin e Kosovës, neni 45- i ligjit “Për mbrojtjen e konkurrencës ” i referohet njoftimit të Fakteve Paraprake të Konstatuara në Procedurë,  *“Për t’iu dhënë mundësinë palëve në procedurë sipas nenit 33 paragrafi 2. dhe 3. për ti deklaruar të gjitha faktet relevante dhe rrethanat, Autoriteti duhet edhe para caktimit të seancës dëgjimore me shkrim ti njofton për faktet paraprake te konstatuara në procedurë”*. |
| **Delegimi i Kompetencave** | Komisioni Evropian, si një organ kolegjial, u delegon disa kompetenca vendimmarrëse Komisionerëve të tij individualë (procedura e fuqizimit) ose Drejtorëve të Përgjithshëm (procedura e delegimit). Një delegim i kompetencave lejon që çështjet e menaxhimit, administrative, procedurale dhe rutinë të vendosen nga Komisioneri individual ose Drejtori i Përgjithshëm në fjalë. Ky mekanizëm siguron që takimet e Komisionit të mos jenë të mbingarkuara dhe që procesi i vendimmarrjes të mos paralizohet. |
| ***De-minimis*** | Shumë autoritete të konkurrencës japin një përjashtim *de-minimis* nga ndalimi i marrëveshjeve anti-konkurruese për firmat, pjesëmarrja e kombinuar e pjesëve të tregut e të cilave nuk kalon një pjesëmarrje të caktuar (zakonisht 10%-25%) në tregun relevant ose qarkullimi vjetor i kombinuar i të cilave është nën një nivel të caktuar. Sidoqoftë, në përgjithësi, ky lloj përjashtimi nuk zbatohet për kartelet e forta(që fiksojnë çmimet ose ndajnë tregjet).  Sipas ligjit të BE-së, marrëveshjet midis ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme konsiderohen se janë rrallë në gjendje të kenë një ndikim të rëndësishëm në tregtinë midis Shteteve Anëtare të BE-së ose në konkurrencën në Tregun e Brendshëm të BE-së. Në çdo rast, normalisht këto ndërmarrje nuk prekin interesin e tregut të BE-së dhe ZEE-së sa për të justifikuar një ndërhyrje. Prandaj, marrëveshjet ose praktikat e mbuluara nga njoftimi de minimis i Komisionit Evropian konsiderohen të kenë një rëndësi të vogël për politikën e konkurrencës të BE -së dhe nuk rishikohen nga Komisioni sipas ligjit të BE -së për konkurrencën.  *Shikoni*: Komisioni Evropian: Komunikim nga Komisioni - *Njoftim për marrëveshjet me rëndësi të vogël të cilat nuk kufizojnë në mënyrë të konsiderueshme konkurrencën sipas nenit 101 (1) të Traktatit për Funksionimin e Bashkimit Evropian (Njoftimi De Minimis), GZ C 291, 30 gusht 2014*.  *Shiko gjithashtu:*Udhëzimi Administrativ i Autoritetit Kosovar të Konkurrencës Nr.05/2012 për Kriteret dhe Kushtet për përcaktimin e Marrëveshjeve me vlerë të ulët. |
|  |  |
| **Dështimi i Tregut** | Një shprehje e përgjithshme që përshkruan situatat në të cilat rezultatet e tregut nuk janë sipas eficensës ‘Pareto’. Dështimet e tregut ofrojnë një arsye për ndërhyrjen e qeverisë. Ekzistojnë një numër burimesh të dështimit të tregut. Për qëllimet e politikës së konkurrencës, më e rëndësishmja prej tyre është ekzistenca e fuqisë në treg, ose mungesa e konkurrencës perfekte.  Megjithatë, ka lloje të tjera të dështimit të tregut të cilat mund të justifikojnë rregullimin ose pronësinë publike. Kur individët ose firmat u imponojnë kosto ose përfitime të tjerëve për të cilat tregu nuk cakton çmim, atëherë ekziston një ‘*eksternalitet’*. Eksternalitetet negative lindin kur një individ ose firmë nuk mban kostot e dëmit që imponon (ndotja, për shembull). Eksternalitetet pozitive lindin kur një individ ose firmë siguron përfitime për të cilat nuk kompensohet.  Së fundi, ka raste në të cilat mallrat ose shërbimet nuk furnizohen nga tregjet (ose furnizohen në sasi të pamjaftueshme). Kjo mund të lindë për shkak të natyrës së produktit, siç janë mallrat që kanë kosto margjinale zero ose të ulëta dhe të cilat është e vështirë të përjashtohen nga përdorimi i njerëzve (të quajtura të mira publike - për shembull, një kullë drite ose mbrojtje kombëtare). Mund të lindë edhe për shkak të natyrës së disa tregjeve, ku rreziku është i pranishëm (i quajtur tregje jo të plota - për shembull, disa lloje të sigurimeve mjekësore). |
| **Diferencimi i produktit** | Produktet konsiderohen të diferencuara kur ka dallime ose atribute fizike të cilat mund të jenë reale, ose të perceptuara nga blerësit, në mënyrë që produkti të preferohet mbi atë të një firme rivale. Produktet janë të diferencuara nga firmat për të marrë çmime më të larta dhe/ose rritje të shitjeve. Diferencimi mund të ndodhë në aspektin e pamjes fizike, cilësisë, qëndrueshmërisë, shërbimeve ndihmëse (p.sh. garancitë, shërbimet dhe informacionet pas shitjes), imazhit dhe vendndodhjes gjeografike.  Firmat shpesh do të angazhohen në aktivitete reklamimi dhe promovimi të shitjeve për të diferencuar produktet e tyre. Diferencimi i produktit mund të krijojë pengesa për hyrjen, por gjithashtu mund të lehtësojë hyrjen dhe depërtimin në tregje nga firmat me produkte të cilat blerësit mund t'i preferojnë mbi ato ekzistuese. Duhet të theksohet se produktet e diferencuara nuk duhet të ngatërrohen me produktet heterogjene. Kjo e fundit në përgjithësi i referohet produkteve të ndryshme dhe jo lehtësisht të zëvendësueshme, ndërsa midis produkteve të diferencuara ekziston një shkallë e zëvendësueshmërisë. |
| **Diskriminimi me Çmime** | Diskriminimi me çmime ndodh kur klientëve në segmente të ndryshme të tregut u ngarkohen çmime të ndryshme për të njëjtën mall ose shërbim, për arsye që nuk lidhen me ‘*kostot’*.  Diskriminimi me çmime është efektiv vetëm nëse klientët nuk mund t'i shesin produktet ose shërbimet me përfitim për klientët e tjerë. Diskriminimi me çmime mund të marrë shumë forma, duke përfshirë caktimin e çmimeve të ndryshme për grupmosha të ndryshme, lokacione të ndryshme gjeografike dhe lloje të ndryshme të përdoruesve (siç janë përdoruesit rezidencialë kundrejt atyre komercialë të energjisë elektrike). Aty ku nën-tregjet mund të identifikohen dhe segmentohen atëherë mund të tregohet se firmat do ta kenë fitimprurëse të vendosin çmime më të larta në tregjet ku kërkesa është më pak elastike (*shih*; *'Elasticiteti i Kërkesës'*). Kjo mund të rezultojë në prodhim total më të lartë - një efekt pro-konkurrues.  Diskriminimi me çmime gjithashtu mund të ketë pasoja anti-konkurruese. Për shembull, firmat dominuese mund të ulin çmimet në tregje të veçanta në mënyrë që të eliminojnë konkurrentët e fuqishëm vendas. Sidoqoftë, ka një debat të konsiderueshëm nëse diskriminimi me çmime është me të vërtetë një mjet për të kufizuar konkurrencën. Diskriminimi me çmime është gjithashtu i rëndësishëm në industritë e rregulluara në sektorët e shërbimeve ku është e zakonshme, për shembull, të ngarkohen çmime të ndryshme në periudha të ndryshme kohore (çmimi i ngarkuar maksimalisht) ose të ngarkohen çmime më të ulëta për përdoruesit me volum të lartë (çmimet në bllok) |
| **Doktrina e efekteve** | Sipas kësaj doktrine, ligjet kombëtare të konkurrencës janë të zbatueshme për firmat e huaja, por edhe për firmat vendase të vendosura jashtë territorit të Shtetit Anëtar të BE-së, kur veprimet ose transaksionet e tyre shkaktojnë një “efekt” brenda territorit të brendshëm (*shih*: *gjithashtu: 'ekstra- territorialiteti'*).  “*Kombësia”* e firmave nuk ka rëndësi për zbatimin e rregullave të konkurrencës dhe doktrina e efekteve mbulon të gjitha firmat pavarësisht nga kombësia e tyre. Doktrina e efekteve u aplikua nga Gjykata e Shkallës së Parë në vendosjen për rastin *Gencor*, në të cilën Gjykata vendosi që zbatimi i Rregullores për Përqendrimet që ndodhin jashtë territorit [të KEE] argumentohet sipas të drejtës ndërkombëtare publike kur mund të parashikohet që një përqendrim i propozuar do të ketë një efekt të menjëhershëm dhe të rëndësishëm në tregun e brendshëm të BE-së.  *Shihni*: Aktgjykimi i Gjykatës së Shkallës së Parë i 25 Marsit 1999, në Rastin T-102/96: *Gencor Ltd kundër Komisionit [1999] ECR 11-0753 dhe “Rishikimi i shtrirjes ekstratritoriale të ligjit të BE-së- doktrina e efekteve para GJED*”, Peter Behrens, Instituti i Integrimit Evropian, Nëntor 2016, i arritshëm në:  <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/148068/1/87238506X.pdf> |
| **Dominimi Kolektiv** | Në ligjin e BE-së, dominimi kolektiv është në pikën e takimit të koncepteve të ndryshme të ligjit të konkurrencës: Neni 101 i TFBE -së i cili ndalon praktikat e koordinuara midis konkurrentëve, Neni 102 i TFBE -së i cili parandalon abuzimin me një pozitë dominuese kolektive nga disa firma dhe Rregullorja e BE-së për Bashkimet (EUMR) e cila mundëson ndalimin e bashkimeve që rezultojnë në efekte të koordinuara.  Interpretimi i dominimit të përbashkët ka pësuar një evolucion gradual, por domethënës që nga vitet 1990, duke kulmuar përfundimisht me kriteret *Airtours*\*. Nën *Airtours*, një dominim kolektiv mund të gjendet vetëm aty ku tregu është transparent, ku firmat janë në gjendje të hakmerren dhe të kundërshtojnë çdo devijim nga një sjellje e koordinuar (duke krijuar kështu një mos-nxitje për t'u larguar prej tij) dhe mungesën e forcave kundërpeshuese nga firmat që zakonisht nuk pjesë e dominimit kolektiv dhe të cilët nuk janë të aftë të prishin praktikat e koordinuara të firmave të cilat janë kolektivisht dominuese.  Është pretenduar se një aplikim rigoroz i testit *Airtours* me tre pjesë, i shoqëruar me standardin e provës të ngritur në mënyrë të përshtatshme, ka siguruar gjetje të bazuara dhe të sakta të dominimit kolektiv *ex post* ose një rrezik të efekteve të koordinuara *ex ante*, në mënyrë që të shmangen ndërhyrjet rregullatore të pajustifikuara të cilat mund të kenë efekte negative në investime.  \* *Shikoni:* Rastin T-342/99: *Airtours kundër Komisionit*, [2002] ECR II-2585. |
| **Drejtorat e ndërlidhur** | Një drejtori ndërlidhur ndodh kur i njëjti person ulet në bordin e drejtorëve të dy ose më shumë kompanive. Ekziston rreziku që një ndërlidhje midis firmave konkurruese (përjashtime direkte) mund të përdoret për të koordinuar sjelljen dhe për të zvogëluar rivalitetin mes firmave. |
| **Duopoli** | Një lloj i veçantë i “*oligopolit*” ku një strukturë industrie përfshin dy shitës. Në rastet e konkurrencës, termi shpesh përdoret gjithashtu për situatat kur dy shitës kryesorë dominojnë strukturën konkurruese dhe një shitësit më të vegjël përshtaten me sjelljen e tyre. Dy shitësit kryesorë më pas quhen duopol. |

***E***

|  |  |
| --- | --- |
| **E Drejta e Pronësisë Intelektuale (DPI)** | Kjo është një shprehje e përgjithshme për të drejtat pronësore që lidhen, për shembull, me patentat, të drejtat e autorit ose markat tregtare. Këto të drejta pronësore i japin mbajtësit të drejtën ekskluzive për të shfrytëzuar inovacionin. Kështu mbajtësi ka fuqi monopol në përdorimin e produktit/shërbimit, normalisht për një periudhë të caktuar kohe dhe brenda një zone të caktuar gjeografike. Kjo fuqi i lejon mbajtësit të së drejtës së pronësisë intelektuale të kufizojë kopjimin dhe dyfishimin e produktit në fjalë. DPI-të parandalojnë *'udhëtimin falas'* nga kompani të tjera dhe përbëjnë një nxitje për të ndërmarrë përpjekje për kërkim dhe zhvillim. |
| **E Paligjshme *per se*** | Disa praktika kufizuese të biznesit, të tilla si kartelet e forta, mund të shihen si të paligjshme në vetvete. Kjo do të thotë që kufizime të tilla të konkurrencës janë të ndaluara drejtpërdrejt në ligjin e konkurrencës dhe deklarohen të jenë gjithmonë të paligjshme. Qasja e kundërt është qasja e “*Rregulli të Arsyes*” e cila merr parasysh faktet dhe rrethanat specifike të një rasti të veçantë para se të arrini në një përfundim në lidhje me ndalimin e mundshëm. |
| **Efektet e Përhapjes** | Kjo shprehje i referohet efekteve anësore të një marrëveshjeje ose bashkimi midis dy ose më shumë ndërmarrjeve, të cilat ndikojnë në konkurrencën midis tyre në një treg relevant të ndryshëm nga ai i mbuluar nga marrëveshja ose bashkimi në fjalë.  Efektet e përhapjes referohen në Nenin 2 (4) të Rregullores së BE-së për Bashkimet, e cila ka të bëjë me krijimin e një sipërmarrjeje të përbashkët që ka si objekt ose efekt koordinimin e sjelljes konkurruese të ndërmarrjeve që mbeten të pavarura. Në këtë rast, Komisioni Evropian analizon këtë koordinim duke marrë parasysh nëse dy ose më shumë kompani mëmë i mbajnë aktivitetet e tyre në një shkallë të konsiderueshme në një treg i cili është një treg në rrjedhën e sipërme ose në rrjedhën e poshtme të sipërmarrjes së përbashkët ose në një treg fqinj të lidhur ngushtë me tregun në fjalë. |
| **Efektet e njëanshme** | Efektet e njëanshme, të njohura edhe si **efekte të pakoordinuara**, lindin kur, si rezultat i bashkimit, konkurrenca midis produkteve të firmave që bashkohen eliminohet; duke lejuar njësinë e bashkuar të ushtrojë në mënyrë të njëanshme fuqinë në treg p.sh. duke rritur fitimin e çmimeve të një ose të dy produkteve të palëve që bashkohen, duke dëmtuar kështu konsumatorët. |
| **Efektet e Koordinuara** | Efektet e koordinuara lindin kur, në kushte të caktuara të tregut (p.sh. transparenca e tregut, homogjeniteti i produktit, etj.), një përqendrim rrit probabilitetin që, pas përqendrimit, palët që bashkohen dhe konkurrentët e tyre do të jenë në gjendje të koordinojnë me sukses sjelljen e tyre në një mënyrë anti-konkurruese, për shembull, duke rritur çmimet.  Ashtu si në rastin e "*efekteve të njëanshme*", forma më e zakonshme e efekteve të koordinuara është në rastin e bashkimeve horizontale, domethënë bashkimet midis firmave aktive në të njëjtin treg. |
| **Efektet e Rrjetit** | Efektet e rrjetit lindin kur një produkt është më i vlefshëm për një përdorues dhe kur gjithnjë e më shumë përdorues fillojnë të përdorin të njëjtin produkt ose produkte të pajtueshëm. Ekonomistët i referohen këtij fenomeni si një eksternalitet i rrjetit, sepse kur konsumatorët shtesë bashkohen në rrjetin e konsumatorëve aktualë, ata kanë një ndikim të “jashtëm” të dobishëm tek konsumatorët që janë pjesë e rrjetit. |
| **Efekti në Tregtinë midis Shteteve Anëtare** | Një kusht i domosdoshëm për zbatimin e rregullave të konkurrencës të BE -së. Nenet 101 dhe 102 të TFBE-së janë të zbatueshme vetëm nëse ka një ndikim, të drejtpërdrejtë ose të tërthortë, real ose potencial, në flukset tregtare ose modelet midis të paktën dy Shteteve Anëtare të BE-së. Efekti në tregti ekziston veçanërisht kur tregjet kombëtare janë të ndara ose kur ato ndikojnë në strukturën e konkurrencës së tregut të brendshëm. Rrjedhimisht, marrëveshjet ose veprimet anti- konkurruese që nuk kanë efekt në tregti nuk i nënshtrohen rregullave të konkurrencës së BE-së dhe mund të trajtohen vetëm nga legjislacioni kombëtar dhe autoritetet kombëtare të konkurrencës. Nga ana tjetër, Rregullorja për Bashkimet e BE-së\* zbatohet sa herë që një përqendrim ka një dimension Komunitar, të përcaktuar në formën e kufijve të qarkullimit.  \* *Shikoni*: *Rregullorja e Këshillit (KE) Nr. 139/2004 e 20 janarit 2004 mbi kontrollin e përqendrimeve ndërmjet ndërmarrjeve (Rregullorja e BE -së për Bashkimet), GZ L 24 e 29 janarit 2004*. |
| **Efikasiteti** | Termi në ekonomi i referohet tre llojeve të efikasitetit:  1. Efikasiteti prodhues ose i brendshëm brenda firmës.  2. Efikasiteti alokues, i cili i referohet shpërndarjes efikase të burimeve të pakta (alokimi që maksimizon vlerën e atyre burimeve).  3. Efikasiteti dinamik i cili i referohet përdorimit efikas të burimeve me kalimin e kohës.  Ekonomistët pajtohen që konkurrenca promovon të tre llojet e efikasitetit. Konkurrenca i detyron firmat të jenë efikase brenda vendit - përndryshe ato dalin jashtë biznesit. Firmat që konkurrojnë me njëra -tjetrën çojnë çmimin deri në kosto, gjë që siguron efikasitet alokues. Konkurrenca siguron që firmat të angazhohen në inovacion për të përmirësuar produktet dhe proceset e prodhimit që u japin konsumatorëve atë që duan me kalimin e kohës. |
| **Eficensa Pareto** | Në teorinë ekonomike, një ndryshim në alokimin e burimeve thuhet se është ‘efikas Pareto’ kur lë të paktën një person në një situatë më të mirë dhe askënd në një situatë më të keqe. Gjendja e ***optimizmit Pareto*** ndodh kur nuk mund të bëhen ndryshime të mëtejshme me efikasitet Pareto. Efikasiteti Pareto quhet gjithashtu “efikasitet alokues”.  *Shënim historik*: Koncepti u përshkrua për herë të parë nga ekonomisti italian Vilfredo Pareto (1848-1923). |
| **Efikasiteti Alokues** | *Shikoni*: ‘Efikasiteti Pareto '. |
| **Ekonomitë e shkallës** | Ekonomitë e shkallës ndodhin kur firmat arrijnë ulje të kostos për njësi duke rritur prodhimin e një të mire ose shërbimi (d.m.th. kur kostot mesatare ulen me rritjen e prodhimit). Efekte të tilla merren në ato raste kur është e mundur të shpërndahen kostot fikse mbi një prodhim më të lartë. Shembuj të ekonomive të shkallës janë kamioni më i madh që transporton më shumë mallra duke kërkuar akoma vetëm një shofer, ose kur një linjë prodhimi më e madhe nuk kërkon më shumë pjesë rezervë që të ruhen në inventar sesa një linjë më e vogël. |
| **Ekonomitë e Shtrirjes** | Ekonomitë e shtrirjes ndodhin kur firmat arrijnë kursime në kosto duke rritur shumëllojshmërinë e mallrave dhe shërbimeve që prodhojnë (prodhim i përbashkët). Ekonomitë e shtrirjes ekzistojnë kur është më e lirë të prodhosh dy produkte së bashku (prodhim i përbashkët) sesa t'i prodhosh ato veç e veç. Efekte të tilla lindin kur është e mundur të ndahen komponentët dhe të përdoren të njëjtat infrastruktura dhe personel për të prodhuar disa produkte. Për shembull, një bankë mund të shesë produkte të sigurimit me pakicë në degët e saj lokale në mënyrë që të shpërndajë kostot fikse (p.sh. qiraja e zyrës) mbi një numër më të madh produktesh. Kështu, firmat shpesh mund të përpiqen të shfrytëzojnë ekonomitë e shtrirjes në mënyrë që të prodhojnë dhe ofrojnë produkte të shumta me kosto më të ulët |
| **Eksternalitetet** | Kjo shprehje i referohet situatave kur efekti i prodhimit ose konsumit të mallrave dhe shërbimeve imponon kosto ose përfitime për të tjerët, të cilat nuk pasqyrohen në çmimet e ngarkuara për mallrat dhe shërbimet që ofrohen.  Ndotja është një shembull i qartë i një eksternaliteti negativ (i quajtur edhe një dis-ekonomi e jashtme). Kimikatet e hedhura nga një fabrikë industriale në një liqen mund të vrasin peshqit dhe jetën e bimëve dhe të ndikojnë në jetesën e peshkatarëve dhe fermerëve aty pranë.  Në të kundërt, një eksternalitet pozitiv ose ekonomi e jashtme mund të lindë nga ndërtimi i një rruge e cila hap një zonë të re për strehim, zhvillim tregtar, turizëm, etj. Shpikja e tranzistorit krijoi eksternalitete të shumta pozitive në prodhimin e telekomunikacionit modern, stereo dhe pajisje kompjuterike.  Eksternalitetet lindin kur të drejtat pronësore nuk mund të caktohen qartë. |
| **Ekstra-territorialiteti** | Kjo i referohet zbatimit të ligjeve të një vendi brenda juridiksionit të një vendi tjetër. Në kontekstin e politikës së konkurrencës, çështja e ekstra-territorialitetit do të lindte nëse praktikat e biznesit të firmës (firmave) në një vend do të kishin efekt anti-konkurrues në një vend tjetër, të cilat ky i fundit i konsideron si shkelje të ligjeve të tij.  Për shembull, një kartel eksporti i formuar nga kompani të cilat mund të përjashtohen nga ligjet e konkurrencës të vendit A, megjithatë mund të shihet si një marrëveshje për përcaktimin e çmimeve për të kufizuar konkurrencën në tregjet e vendit B dhe në kundërshtim me ligjet anti-trustit të këtij vendi të fundit.  Një situatë tjetër që mund të lindë është një bashkim midis dy firmave konkurruese në një vend duke rezultuar në një ulje të konsiderueshme të konkurrencës në tregjet e një vendi tjetër. (Kjo mund të lindë nëse kompanitë që bashkohen janë kryesisht të orientuara drejt eksportit dhe përbëjnë pjesën më të madhe të tregut në vendin importues.)  Nëse kompanitë mund të ndiqen me sukses ose jo për shkelje të ligjeve të konkurrencës të një vendi tjetër, varet në mënzrë të veçantë, ndër faktorësh tjerë, nga natyra e marrëdhënies sovrane midis vendeve të përfshira, ku është kryer shkelja e pretenduar, statusi ligjor i praktikës së biznesit ose veprimit në vendin e origjinës dhe ekzistenca e operacioneve ndihmëse dhe aseteve të rëndësishme në vendin e prekur, kundër të cilave mund të paraqiten veprime ligjore.  *Shih gjithashtu: ‘doktrina e efekteve’* |
| **Ekuilibri Nash** | Në teorinë e oligopolit jo-bashkëpunues, është e nevojshme të modelohet mënyra në të cilën firmat zgjedhin strategji, sepse vendimet e tyre do të ndikojnë te konkurrentët e tyre. Supozimi më i zakonshëm është se çdo firmë zgjedh strategjinë e saj në mënyrë që të maksimizojë fitimet, duke marrë parasysh vendimet për maksimizimin e fitimit të firmave të tjera. Rezultati është një Ekuilibër Nash, i zhvilluar nga teoricieni i lojës John Nash. Një ekuilibër Nash, pra, është një përzgjedhje strategjie ku asnjë firmë e vetme nuk mund të përfitojë duke ndryshuar strategjinë e saj, duke marrë parasysh strategjitë ekzistuese të rivalëve të saj. Një ekuilibër Nash përfaqëson një përgjigje më të mirë nga çdo firmë ndaj strategjive aktuale të tregut të të tjerëve.  Konsideroni një duopol, me secilën prej dy firmave që zgjedhin një strategji. Çifti strategjik i zgjedhur është një ekuilibër Nash nëse zgjedhja e firmës A maksimizon fitimet e saj, duke marrë parasysh zgjedhjen e firmës B dhe firma dytë maksimizon fitimet e saj duke marrë parasysh zgjedhjen e firmës parë. Strategjitë i referohen vendimeve që marrin firmat. Strategjitë mund të përfshijnë sasi, çmime ose ndonjë vendim tjetër përkatës (të tilla si K&Zh, investime ose tregje gjeografike). Zgjedhja do të varet nga natyra e problemit. Kur strategjia e analizuar përfshin **sasi**, ekuilibri që rezulton quhet "*ekuilibër* ***Cournot*** *(Nash)*". Kur strategjia përfshin **çmimet**, ajo quhet “*ekuilibër* ***Bertrand*** *(Nash*)”. |
| **Ekuilibri Cournot (Nash)** | Modeli Cournot i “*oligopoli*t” supozon se firmat rivale prodhojnë një produkt homogjen, dhe secila përpiqet të maksimizojë fitimet duke zgjedhur sasinë e prodhimit. Të gjitha firmat zgjedhin prodhimin (sasinë) njëkohësisht. Supozimi themelor i Cournot është se çdo firmë zgjedh sasinë e saj, duke marrë parasysh sasinë e rivalëve të saj. Ekuilibri që rezulton është një ekuilibër Nash në sasi, i quajtur një “ekuilibër Cournot (Nash)”.  Modeli Cournot siguron rezultate të cilat janë të një rëndësie të caktuar për ekonominë industriale. Duke përdorur modelin, mund të tregohet se çmimi, në shumicën e rasteve, nuk do të jetë i barabartë me kostot margjinale (shiko ‘kostot’) dhe se ‘efikasiteti Pareto’ nuk arrihet. Për më tepër, shkalla në të cilën çmimi i secilës firmë tejkalon koston margjinale është drejtpërdrejt proporcionale me pjesëmarrjen në treg të firmës dhe në përpjesëtim të kundërt me “elasticitetin e kërkesës” të tregut. Nëse oligopoli është simetrik, domethënë të gjitha firmat kanë produkte dhe kushte kostoje identike, atëherë shkalla në të cilën çmimi tejkalon koston margjinale lidhet në mënyrë të kundërt me numrin e firmave. Kështu, me rritjen e numrit të firmave, ekuilibri i afrohet asaj që do të ishte nën konkurrencën perfekte.  Në përgjithësi, mund të tregohet se për industrinë shkalla në të cilën çmimi tejkalon koston margjinale është drejtpërdrejt proporcionale me *'Indeksin Herfindahl-Hirschman*' të përqendrimit. Ndërsa përqendrimi rritet, performanca e industrisë devijon më shumë nga norma e konkurrencës së përsosur. |
| **Ekuilibri Bertrand (Nash)** | Në një model të oligopolit Bertrand, firmat zgjedhin në mënyrë të pavarur çmimet (jo sasitë) në mënyrë që të maksimizojnë fitimet. Kjo arrihet duke supozuar se çmimet e rivalëve merren si të dhëna. Ekuilibri që rezulton është një “ekuilibër Nash në çmime”, i referuar gjithashtu si një “ekuilibër Bertrand (Nash)”.  Kur një industri është simetrike, domethënë, përfshin firma me madhësi të barabartë dhe kosto identike, dhe kostot janë konstante dhe produkti është homogjen, ekuilibri i Bertrand është i tillë që secila firmë vendos çmimin e saj në një nivel të barabartë me koston margjinale, dhe rezultati është Pareto efikase. Ky rezultat mbahet pavarësisht nga numri i firmave dhe qëndron në kontrast me ekuilibrin Cournot ku devijimi nga efikasiteti i Paretos rritet me zvogëlimin e numrit të firmave. Sidoqoftë, kur produktet janë të diferencuara, edhe modeli Bertrand rezulton në çmime që tejkalojnë koston margjinale, dhe diferenca rritet ndërsa produktet bëhen më të diferencuara. |
| **Elasticiteti i të Ardhurave të Kërkesës** | Kërkesa për produkte të caktuara mund të jetë e ndjeshme ndaj ndryshimeve në të ardhura. Koncepti i elasticitetit të të ardhurave të kërkesës mat përqindjen e ndryshimit në sasinë e kërkuar të një produkti të caktuar që rezulton nga një përqindje ndryshimi në të ardhura. Elasticiteti i kërkesës mund të jetë pozitiv ose negativ. Nëse, si rezultat i rritjes së të ardhurave, sasia e kërkuar e një produkti të caktuar zvogëlohet, produkti quhet një e mirë "inferiore". Nëse kërkesa rritet produkti quhet një e mirë "normale".  Në studimet e kaluara, margarina është gjetur të ketë një elasticitet negativ të kërkesës, duke treguar se, me rritjen e të ardhurave të familjes, konsumi i tij zvogëlohet, ndoshta për shkak të zëvendësimit me gjalpin. |
| **Elasticiteti i Kërkesës ndërmjet Çmimeve** | Kjo i referohet ndryshimit të përqindjes në sasinë e kërkuar të një produkti të caktuar për shkak të një ndryshimi në përqindje të çmimit të një produkti tjetër “të lidhur”.  Nëse të gjitha çmimet lejohen të ndryshojnë, sasia e kërkuar e produktit X varet jo vetëm nga çmimi i tij ("*elasticiteti i kërkesës*"), por edhe nga çmimet e produkteve të tjera.  Koncepti i elasticitetit të kërkesës ndërmjet çmimeve përdoret për të klasifikuar nëse produktet janë apo jo "*zëvendësues*" ose "*plotësues*". Përdoret gjithashtu në përcaktimin e tregut për të grupuar produktet që ka të ngjarë të konkurrojnë me njëri -tjetrin. Nëse një rritje në çmimin e produktit Y rezulton në një rritje të sasisë së kërkuar të produktit X (ndërsa çmimi i X mbahet konstant), atëherë produktet X dhe Y shihen si zëvendësues. Për shembull, i tillë mund të jetë rasti i energjisë elektrike kundrejt gazit natyror të përdorur në ngrohjen e shtëpisë ose në lidhje me konsumin e derrit kundrejt viçit.  Masa e elasticitetit ndërmjet çmimeve është një numër pozitiv që varion nga zero (pa zëvendësues) në çdo numër pozitiv. Në përgjithësi, një numër që tejkalon dyshin do të tregonte se produktet përkatëse janë zëvendësues “të afërt”. Nëse rritja e çmimit të produktit Y rezulton në një ulje të sasisë së kërkuar të produktit X (ndërsa çmimi i X mbahet konstant), atëherë produktet X dhe Y konsiderohen plotësues. I tillë mund të jetë rasti, për shembull, me këpucë dhe lidhëse këpucësh. |
| **Elasticiteti i (Çmimit) Kërkesës** | Elasticiteti i çmimit të kërkesës mat sesi ndryshon kërkesa me ndryshimin e çmimit. Nëse çmimi rritet me 1 përqind dhe kërkesa zvogëlohet me 50 përqind, atëherë kërkesa është elastike. Konsumatorët janë të ndjeshëm ndaj çmimeve dhe, më e rëndësishmja për ligjin e konkurrencës, kjo do të thotë që konsumatorët janë të gatshëm të kalojnë në produkte të tjera. Kjo do të thotë që shitësit nuk kanë fuqi në treg (aftësinë për të kontrolluar çmimin).  Nga ana tjetër, nëse çmimi rritet me 1 përqind dhe kërkesa ulet me vetëm 0.5 përqind, atëherë konsumatorët nuk kanë zgjedhje të tjera - ata duhet të blejnë produktin. Në këtë rast, kërkesa është jo-elastike dhe kështu shitësit kanë kontroll të konsiderueshëm mbi çmimin sepse nuk humbasin shumë shitje nëse rrisin çmimin.  Teknikisht, elasticiteti i çmimit të kërkesës përcaktohet si përqindja e ndryshimit në sasinë e kërkuar, e ndarë me përqindjen e ndryshimit të çmimit. Meqenëse trajektorja e kërkesës është zakonisht e pjerrët në rënie, elasticiteti i çmimit të kërkesës është zakonisht një numër negativ. Sidoqoftë, shenja negative zakonisht nuk vihet.  Në parim, elasticiteti i çmimit mund të ndryshojë nga (minus infinit) në zero. Sa më afër infinitit(pafundësisë), aq më elastike është kërkesa; dhe sa më afër zeros, aq më jo-elastike është kërkesa. Nëse kërkesa është jo-elastike, një rritje e çmimit do të rrisë të ardhurat totale ndërsa nëse kërkesa është elastike, një rritje e çmimit do të zvogëlojë të ardhurat.  Elasticiteti i çmimit të kërkesës përcaktohet nga një sërë faktorësh, duke përfshirë shkallën në të cilën ekzistojnë produktet zëvendësuese (*shiko:* *'elasticitetin e kërkesës ndërmjet çmimeve'*). Kur ka pak zëvendësues, kërkesa ka tendencë të jetë jo-elastike. Kështu, firmat kanë një lloj fuqie mbi çmimin. Kur ka shumë zëvendësues, kërkesa tenton të jetë elastike dhe firmat kanë kontroll të kufizuar mbi çmimin. |

***F***

|  |  |
| --- | --- |
| **Fiksimi i çmimeve** | Fiksimi i çmimeve përfshin çdo marrëveshje midis konkurrentëve për të rritur, rregulluar ose ruajtur ndryshe çmimin e një produkti ose shërbimi. Fiksimi i çmimeve mund të përfshijë marrëveshje për të vendosur një çmim minimal, për të eleminuar zbritjet, ose për të miratuar një formulë standarde për llogaritjen e çmimeve, etj. Vlen gjithashtu për situatat kur blerësit bashkëpunojnë për të përcaktuar çmimet maksimale që ata janë të gatshëm të paguajnë për produktet parësoredhe të ndërmjetme.  Fiksimi i çmimeve zbatohet jo vetëm për çmimet, por edhe për kushtet e tjera të shitjeve që ndikojnë në çmimin për konsumatorët, siç janë tarifat e transportit, garancitë, programet e uljeve ose normat e financimit.  ‘*Manipulimi me oferta,* ose ofertat e bashkërenduara në mënyrë të fshehtë, janë një mënyrë me të cilën konkurrentët komplotues mund të rrisin në mënyrë efektive çmimet kur kontratat e biznesit jepen me anë të kërkesës për ofertë konkurruese. Në thelb, lidhet me një situatë kur konkurrentët bien dakord paraprakisht se kush do të fitojë ofertën dhe me çfarë çmimi, duke minuar vetë qëllimin e fitimit të tenderëve që është të prokurojë mallra ose shërbime me çmimet dhe kushtet më të favorshme. Përcaktimi i çmimeve është pothuajse gjithmonë i ndaluar dhe konsiderohet si veprim i një karteli të fortë(hard-core). |
| **Firma Dominuese** | Një firmë dominuese është ajo e cila zë një pjesë të konsiderueshme të një tregu të caktuar dhe ka një pjesë tregu dukshëm më të madhe se konkurrenti i saj i më i afërt në atë treg.  Firmat dominuese zakonisht konsiderohen se kanë mbi 40 % të tregut përkatës”. Firmat dominuese mund të ngrenë shqetësime për konkurrencën kur kanë fuqinë për të vendosur çmimet në mënyrë të pavarur. Prandaj, një industri me një firmë dominuese është shpesh një “oligopol”, pasi ka një numër të vogël firmash. Sidoqoftë, është një oligopol asimetrik sepse firmat nuk janë me madhësi të barabartë. Normalisht, firma dominuese përballet me një numër konkurrentësh të vegjël, të referuar si një “cep konkurrues”. Ana konkurruese ndonjëherë përfshin edhe hyrjet e mundshme. Kështu firma dominuese mund të jetë një monopolist që përballet me hyrësit e mundshëm.  Firma dominuese, si një monopolist, përballet me një trajektore të kërkesës me një pjerrësi në rënie. Sidoqoftë, ndryshe nga monopolisti, firma dominuese duhet të marrë parasysh firmat konkurruese në marrjen e vendimeve të saj për çmimin/prodhimin.  Normalisht supozohet se firma dominuese ka një avantazh konkurrues (siç janë kostot më të ulëta) në krahasim me cepin (konkurrues). Termi cep konkurrues lind nga teoria bazë e çmimeve dominuese të firmës. Në përgjithësi supozohet se firma dominuese vendos çmimin e saj pasi i atribuon një pjesë të tregut cepit konkurrues i cili më pas e pranon këtë çmim si të dhënë.  Firmat dominuese mund të jenë objektivi i politikës së konkurrencës kur arrijnë ose mbajnë pozitën e tyre dominuese si rezultat i praktikave anti-konkurruese. |
| **Fitimi i kontrollit** | I referohet marrjes, tërësisht ose pjesërisht, të pronësisë dhe kontrollit të një *firme* ose të njësie tregtare nga një firmë tjetër. Për dallim nga **një bashkim**, një marrje kontrolli nuk përfshin domosdoshmërisht **një shkrirje** të firmave. Një marrje kontrolli, edhe kur ka një ndryshim të plotë në kontroll, mund të bëjë që firmat e përfshira të vazhdojnë të operojnë si njësi të veçanta. Sidoqoftë, kontrolli i përbashkët nënkupton maksimizimin e fitimit të përbashkët dhe është një burim i mundshëm shqetësimi për autoritetet e konkurrencës. |
| **Franshizë** | Ky është një lloj i veçantë i marrëdhënieve vertikale midis dy firmave që zakonisht quhen “franshizuesi” dhe “i franshizuari”. Dy firmat në përgjithësi krijojnë një marrëdhënie kontraktuale, ku franshizuesi shet një produkt të provuar, markë tregtare ose metodë biznesi dhe shërbime ndihmëse për të franshizuarin individual në këmbim të një rrjedhe besnikërie dhe pagesave të tjera. Marrëdhënia kontraktuale mund të mbulojë çështje të tilla si çmimet e produkteve, reklamat, vendndodhja, lloji i pikave të shpërndarjes, zona gjeografike, etj.  Një marrëveshje franshize zakonisht përmban detyrime në lidhje me:   1. Përdorimin e një emri të përbashkët/shenjë dyqani dhe një paraqitje uniforme të ambienteve të kontratës dhe/ose mjeteve të transportit, 2. Komunikimin e njohurive teknike nga franshizuesi tek i franshizuari, 3. Ofrimin e vazhdueshëm nga franshizuesi të asistencës tregtare dhe teknike gjatë jetës së marrëveshjes për të franshizuarin.   Marrëveshjet e ekskluzivitetit në përgjithësi bien nën fushëveprimin e ligjeve të konkurrencës, veçanërisht ato dispozita që kanë të bëjnë me kufizimet vertikale. Marrëveshjet e ekskluzivitetit mund të lehtësojnë hyrjen e firmave dhe/ose produkteve të reja dhe të kenë përfitime që rrisin efikasitetin. Sidoqoftë, marrëveshjet e ekskluzivitetit në situata të caktuara gjithashtu mund të kufizojnë konkurrencën. |
| **Fuqia e Blerësit** | Aftësia e një ose më shumë blerësve, bazuar në rëndësinë e tyre ekonomike në tregun në fjalë, për të marrë kushte të favorshme blerëse nga furnizuesit e tyre (e quajtur edhe "*fuqi kundërvepruese*”).  Fuqia blerëse është një aspekt i rëndësishëm në analizën e konkurrencës, pasi blerësit e fuqishëm mund të disiplinojnë politikën e çmimeve të shitësve të fuqishëm, duke krijuar kështu një ekuilibër të fuqisë në tregun në fjalë.  Sidoqoftë, fuqia blerëse nuk ka domosdoshmërisht një efekt pozitiv. Aty ku një blerës i fortë përballet me shitës të dobët, për shembull, rezultati mund të jetë më i keq se kur blerësi nuk është i fuqishëm. Efektet e fuqisë së blerësit varen gjithashtu nga fakti nëse blerësi, nga ana tjetër, ka fuqi shitëse në një treg në rrjedhën e poshtme. |
| **Fuqia në Treg** | Kjo i referohet fuqisë së një firme në një treg të veçantë. Në aspektin bazë ekonomik, fuqia në treg është aftësia e firmave për të vendosur çmime mbi koston margjinale dhe që kjo të jetë fitimprurëse.  Në analizën e konkurrencës, fuqia në treg përcaktohet me ndihmën e një analize strukturore të tregut, veçanërisht llogaritjes së pjesëmarrjeve në treg, e cila kërkon një ekzaminim të disponueshmërisë të produkteve të njëjta ose të zëvendësueshme (zëvendësueshmëria) nga prodhues të tjerë. Një vlerësim i fuqisë në treg gjithashtu duhet të përfshijë një vlerësim të pengesave për hyrje ose rritjen (barrierat e hyrjes) dhe shkallën e inovacionit. Për më tepër, mund të përfshijë kritere cilësore, të tilla si burimet financiare, shkallën e ‘integrimit vertikal’ ose gamën e produkteve të ndërmarrjes në fjalë. |

***G-GJ***

|  |  |
| --- | --- |
| **Gjykata Evropiane e të Drejtave të Njeriut (GjEDNJ)** | *Konventa për Mbrojtjen e të Drejtave të Njeriut dhe Lirive Themelore, e njohur më mirë si Konventa Evropiane për të Drejtat e Njeriut (KEDNJ), hyri në fuqi në vitin 1953*. Që nga miratimi i saj, Konventa është ndryshuar disa herë dhe është plotësuar me shumë të drejta në përveç atyre të përcaktuara në tekstin origjinal.  Megjithëse gjykatat e BE -së vlerësojnë ligjshmërinë e akteve të BE -së në dritën e KEDNJ -së, fakti është se akte të tilla në thelb mbrohen nga shqyrtimi i GjEDNj-së. Kjo ndodh sepse BE-ja nuk është nënshkruese e KEDNj-së dhe zbatimi i ligjit të BE-së nga shtetet anëtare të BE-së, në një masë të madhe, mbetet i mbrojtur nga mbikëqyrja nga GjEDNj-ja.  Sidoqoftë, disa të drejta kryesore të mbrojtura sipas KEDNj-së, siç është neni 6-e drejta për gjykim të drejtë-janë të rëndësishme në rastet e konkurrencës si pikë referimi për procesin e rregullt, shmangien e vetë-inkriminimit, etj.  Sipas gjendjes aktuale të ligjit, si një nënshkrues i Konventës, BE-ja nuk mund të sillet para GjEDNj-së.  Në mungesë të njohjes universale të Republikës së Kosovës, ajo nuk është nënshkruese e KEDNj-së. |
| **Gjobë** | Ky është një dënim monetar kundër një ndërmarrje, i vendosur nga një vendim i autoritetit të konkurrencës për shkelje të rregullave të konkurrencës. |

***H***

|  |  |
| --- | --- |
| **Hetimet** | Një hetim është një proces i mbledhjes së provave dhe i vlerësimit të kryer nga autoritetet e konkurrencës me qëllim të konstatimit nëse ndërmarrje të veçanta kanë shkelur ligjin e konkurrencës. Autoritetet e konkurrencës përdorin metoda proaktive dhe reaktive për të zbuluar shkeljet e mundshme të ligjit të konkurrencës dhe më pas nisin një hetim.  Kompetencat e mbledhjes së provave ndryshojnë, në varësi të juridiksionit dhe regjimit zbatues në fuqi, por zakonisht përfshijnë kompetencat për të kërkuar informacion, inspektuar ambientet e biznesit dhe kryerjen e intervistave. Nëse zbulohen prova të mjaftueshme, një hetim mund të rezultojë në vendosjen e sanksioneve dhe/ose mjeteve të tjera juridike ndaj ndërmarrjeve shkelëse. |
| **Hyrje në treg (përqëndrimet)** | Vlerësimi i mundësisë së hyrjes efektive në një treg është një pjesë e rëndësishme e vlerësimit tëpërqendrimeve. Konsiderimi i hyrjeve në treg është i nevojshëm nëse merret parasysh se përqendrimi mund të krijojë shqetësime për konkurrencën. |
| **Humbja e ‘peshës se vdekur’** | Një humbje e ‘peshës së vdekur’ është një kosto për shoqërinë e krijuar nga jo-efikasiteti i tregut, i cili ndodh kur oferta dhe kërkesa janë jashtë ekuilibrit. E përdorur kryesisht në ekonomi, humbja e peshës së vdekur mund të aplikohet për çdo mangësi të shkaktuar nga një shpërndarje joefikase e burimeve.  Çmimet tavan, të tilla si kontrollet e çmimeve dhe kontrollet e qirasë; nivelet e çmimeve, të tilla si nivelet e pagës minimale; dhe taksimi mund të krijojë të gjitha potencialisht humbje. Me një nivel të reduktuar të tregtisë, shpërndarja e burimeve në një shoqëri gjithashtu mund të bëhet joefikase.  Në analizën mikro-ekonomike, humbja e mirëqenies nga *“pesha e vdekur”* është një masë e vlerës monetare të tepricës së konsumatorëve të humbur (por jo të transferuar te prodhuesit) si pasojë e një rritjeje çmimi.  Në ekonomksin e konkurrencës, ka një debat mbi masën e duhur të mirëqenies që duhet të aplikohet. Disa argumentojnë se teprica(suficiti e humbur e konsumatorit (p.sh. përfshirë humbjen e peshës së vdekur dhe tepricën e prodhuesve) duhet të merret parasysh me arsyetimin se një transferim nga konsumatorët te firmat nuk përmirëson mirëqenien sociale. Të tjerë argumentojnë se kjo përfaqëson një gjykim subjektiv dhe se të gjitha vendimet duhet të bazohen vetëm në humbjen e mirëqenies (efikasiteti alokues), me gjykimet në lidhje me transferimet e të ardhurave. Të tjerë argumentojnë se teprica e prodhuesve duhet të merret parasysh sepse një pjesë e madhe e tij shpërndahet në kërkim të fitimeve monopol. |

***I***

|  |  |
| --- | --- |
| **I besuari(administratori)** | Në ligjin e konkurrencës të BE -së, një person juridik ose fizik i emëruar në rastet e përqëndrimeve për të mbikëqyrur zbatimin e angazhimeve dhe për të kontribuar në zbatimin e tyre aty ku kërkohet. Administratori i besuar emërohet (me miratimin e Komisionit Evropian) nga palët të cilat i kanë ofruar zotimet e tyre Komisionit.  Kompetencat dhe detyrat e administratorit të besuar përcaktohen në mandatin e të besuarit, një marrëveshje midis të besuarit dhe palëve - përsëri subjekt i miratimit të Komisionit Evropian. I besuari normalisht ka fuqinë të propozojë, dhe nëse është e nevojshme të imponojë, masa për palët për të siguruar respektimin e zotimeve, si dhe një mandat të pakthyeshëm për të zbatuar shpronësimin e biznesit ose bizneseve që do të shiten, me një çmim minimal, nëse palët nuk arrijnë ta bëjnë këtë brenda një periudhe të caktuar. |
| **Indeksi Herfindahl-Hirschman (HHI)** | Një matje specifike e përqendrimit të tregut, domethënë e masës në të cilën një numër i vogël i firmave përbëjnë një pjesë të madhe të tregut të produktit. HHI përdoret si një tregues i mundshëm i fuqisë në treg ose konkurrencës midis firmave. Ai mat përqendrimin në treg duke mbledhur katrorët e pjesëve në treg të të gjitha firmave në industri.  Për shembull, ku, në një treg, pesë kompani secila kanë një pjesëmarrje në treg prej 20%, HHI është 400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2,000. Sa më i lartë HHI për një treg specifik, aq më shumë prodhimi është i përqendruar brenda një numri të vogël firmash. Me fjalë të përgjithshme, me një HHI nën 1.000, përqendrimi i tregut mund të karakterizohet si i ulët, midis 1.000 dhe 1.800 si i moderuar dhe mbi 1.800 si i lartë. Vlera maksimale e HHI është 10.000(monopol). |
| **Infrastruktura thelbësore** | Një strukturë ose infrastrukturë që nevojitet për të arritur tek klientët dhe/ose për t'u mundësuar konkurrentëve të kryejnë biznesin e tyre. Një strukturë është thelbësore nëse është e pamundur, ose jashtëzakonisht e vështirë, të kopjohet për shkak të kufizimeve fizike, gjeografike, ligjore ose ekonomike. Për shembull, një rrjet elektrik kombëtar, i cili përdoret nga disa prodhues të ndryshëm të energjisë elektrike për të arritur tek konsumatorët përfundimtarë: meqenëse nuk do të ishte e leverdisshme që këta prodhues të ndërtonin rrjetin e tyre të shpërndarjes, ata varen nga qasja në infrastrukturën ekzistuese.  Refuzimi i qasjes në një strukturë thelbësore mund të konsiderohet një abuzim i një pozite dominuese nga njësia ekonomike që e kontrollon atë, veçanërisht kur pengon konkurrencën në një treg në rrjedhën e poshtme. Asete të ndryshme janë kualifikuar si objekte thelbësore: infrastruktura fizike si ura ose porte, të drejtat e pronësisë intelektuale dhe grupe informacioni. Mohimi i qasjes në një strukturë thelbësore mund të përbëjë një abuzim me dominimin (neni 102 i TFBE -së) nga ndërmarrja që e kontrollon atë. |
| **Integrim vertikal** | Kjo përshkruan pronësinë ose kontrollin nga një firmë të fazave të ndryshme të procesit të prodhimit dhe shpërndarjes, p.sh. firmat e rafinimit të naftës që posedojnë terminale të magazinimit dhe furnizimit me pakicë të benzinës, dhe/ose puse të naftës bruto dhe tubacione transporti “në rrjedhën e sipërme”. *Integrimi “përpara” i referohet prodhimit* në fazat e shpërndarjes ndërsa *integrimi “prapa” i referohet fazave të prodhimit* të lëndëve të para të operacioneve të një firme.  Integrimi vertikal mund të arrihet përmes investimeve të reja dhe/ose bashkimeve vertikale dhe blerjes së firmave ekzistuese në faza të ndryshme të prodhimit dhe shpërndarjes.  Një motiv i rëndësishëm për integrimin vertikal është krijimi i efikasiteteve dhe minimizimi i kostove të transaksionit. |

***J***

|  |  |
| --- | --- |
| **Jo-efikasiteti-X** | Joefikasiteti-X i referohet divergjencës së sjelljes së vëzhguar të një firme në praktikë, e ndikuar nga mungesa e presionit konkurrues, nga sjellja efikase e supozuar ose e nënkuptuar nga teoria ekonomike.  Ndërsa monopolistët, për shembull, mund të rrisin çmimin mbi nivelin konkurrues, mungesa e konkurrencës do të thotë gjithashtu se firmat kanë më pak presion për të qenë efikase brenda vendit. Mungesa e stimujve ose presioneve konkurruese mund t'i bëjë firmat monopoliste të lënë pas dore minimizimin e kostove për njësi të prodhimit, domethënë të tolerojnë “jo-efikasitetin X”. Në jo-efikasitetin-X janë përfshirë shpenzimet e kota si ruajtja e kapacitetit të tepërt, përfitimet luksoze të ekzekutivit, lobimi politik që kërkon mbrojtje dhe rregullore të favorshme dhe proceset gjyqësore. |
| **Juridiksioni i njëkohshëm** | Juridiksioni i njëkohshëm ekziston kur dy ose më shumë gjykata nga sisteme të ndryshme kanë njëkohësisht juridiksion mbi një rast specifik. Gjykatat kombëtare luajnë një rol kyç në zbatimin e politikës evropiane të konkurrencës dhe mund të thirren të zbatojnë nenin 101 dhe/ose 102 të TFBE -së në një sërë skenarësh:   1. disa gjykata kanë juridiksion mbi paditë midis palëve private, të tilla si veprimet që lidhen me kontratat ose paditë për dëmshpërblim; 2. disa veprojnë si zbatues publikë (p.sh. në Finlandë, Irlandë dhe Suedi); dhe 3. disa veprojnë si gjykata rishikuese, duke shqyrtuar ankesat të cilat paraqiten kundër vendimeve të autoriteteve kombëtare të konkurrencës.   Rregullorja 1/2003\* i dha gjykatave kombëtare një rol më të gjerë për të zbatuar plotësisht nenet 101 dhe 102 të TFBE -së. Për më tepër, nëse gjykatat kombëtare zbatojnë ligjin kombëtar të konkurrencës, ato gjithashtu duhet të zbatojnë ligjin e konkurrencës të BE -së kur ka një efekt në tregtinë midis Shteteve Anëtare të BE -së.  Interpretimi autoritar i ligjit të BE-së nga Gjykata Evropiane e Drejtësisë është detyrues për gjykatën kombëtare, në kontrast me karakterin jo detyrues të opinioneve të Komisionit. Një vendim paraprak nga Gjykata e Drejtësisë ka të bëjë me interpretimin e ligjit të Bashkimit Evropian dhe vlefshmërinë e akteve nënligjore, ndërsa një gjykatë kombëtare mund t'i kërkojë Komisionit opinionin e tij në përputhje me nenin 15 (1) të Rregullores 1/2003 për çështje ekonomike, faktike dhe juridike.  \* *Shikoni:* *Rregullorja e Këshillit (KE) Nr. 1/2003 (e ndryshuar) e 16 Dhjetorit 2002* për *zbatimin e rregullave të konkurrencës të përcaktuara në Nenet 81 dhe 82 [tani Nenet 101 dhe 102] të Traktatit, GZ L 001, 4 Janar 2003* |

***K***

|  |  |
| --- | --- |
| **Kapaciteti i tepërt** | Një situatë kur një firmë po prodhon në një shkallë më të ulët të prodhimit sesa ishte projektuar. Ekziston kur kostoja margjinale është më e vogël se kostoja mesatare dhe është akoma e mundur të ulen kostot mesatare (për njësi) duke prodhuar më shumë mallra dhe shërbime. Kapaciteti i tepërt mund të matet si një rritje e nivelit aktual të prodhimit që nevojitet për të zvogëluar kostot për njësi të prodhimit në minimum.  Kapaciteti i tepërt është një karakteristikë e monopolit natyror ose konkurrencës monopolistike. Mund të lindë sepse, me rritjen e kërkesës, firmat duhet të investojnë dhe zgjerojnë kapacitetin në pjesë të pabarabarta ose të pandashme. Firmat gjithashtu mund të zgjedhin të ruajnë kapacitetin e tepërt si pjesë e një strategjie të qëllimshme për të penguar ose parandaluar hyrjen e firmave të reja. |
| **Kartel** | Një marrëveshje midis firmave konkurruese që është krijuar për të kufizuar ose eliminuar konkurrencën mes tyre, me objektivin e rritjes së çmimeve dhe fitimeve të kompanive pjesëmarrëse, pa prodhuar ndonjë përfitim shtesë mbi të cilin do të bazohet kjo rritje. Në praktikë, kjo në përgjithësi bëhet duke fiksuar çmimet, duke kufizuar prodhimin, duke ndarë tregjet, klientët ose territoret, manipuluar me oferta ose një kombinim të disa prej këtyre llojeve të veçanta të kufizimit.  Kartelet janë të dëmshëm për konsumatorët dhe shoqërinë në tërësi, sepse kompanitë që marrin pjesë në to ngarkojnë çmime më të larta (dhe marrin fitime më të mëdha) sesa në një treg konkurrues. |
| **Kartel Eksporti** | Një marrëveshje ose marrëveshje midis firmave për të ngarkuar një çmim të caktuar eksporti dhe/ose për të ndarë tregjet e eksportit.  Shumë ligje të konkurrencës përjashtojnë marrëveshje të tilla nga dispozitat e komplotit, me kusht që karteli të mos çojë në efekte të dëmshme në konkurrencën në tregun e brendshëm, p.sh. krijojnë marrëveshje për fiksimin e çmimeve ose që rezultojnë në një ulje të eksporteve.  Arsyeja për lejimin e karteleve të eksportit është se mund të lehtësojë depërtimin bashkëpunues në tregjet e huaja, të transferojë të ardhurat nga konsumatorët e huaj tek prodhuesit vendas dhe të rezultojë në një ekuilibër të favorshëm tregtar. |
| **Karteli i Krizave** | Një marrëveshje midis konkurrentëve për të zvogëluar kapacitetin e tepërt në një treg në stanjacion. |
| **Karteli i Zbritjeve të Grumbulluara** | Një situatë kur një grup furnizuesish bien dakord të ofrojnë zbritje, zbritje ose shpërblime bazuar në blerjet totale të klientit nga të gjithë furnizuesit, duke tentuar kështu të lidhin klientin me Grupin në tërësi. Efektet e një marrëveshjeje të tillë janë të ngjashme me aranzhimet e një marrëveshjeje kolektive, ekskluzive. Marrëveshje të tilla shkelin nenin 101 (1) të TFBE-së dhe nuk përfitojnë nga një përjashtim sipas nenit 101 (3) të TFBE-së. |
| **‘Kërcimi me armë’** | Shumica e juridiksioneve kanë miratuar regjime të kontrollit të bashkimeve ex-ante, duke parashikuar paralajmërimin e detyrueshëm të përqendrimeve mbi kufijtë e caktuar, së bashku me një detyrim për të mos i zbatuar ato derisa autoriteti kompetent i konkurrencës të ketë dhene konfirmim(clearence) për transaksionin (“detyrimi i pezullimit”). ‘Kërcimi me armë’ përfshin çdo sjellje që shkel këto detyrime të lidhura ngushtë duke zbatuar transaksionin ose para njoftimit të tij (“hedhje procedurale me armë") ose miratimit të tij (“Kërcim i rëndësishëm me armë"). Termi *kërcim me armë* ka origjinën në sport dhe i referohet atletëve që fillojnë garën para se të lëshohet arma e fillimit. |
| **Kërkim-qiraje** | Mundësia për të kapur qiratë monopol u siguron firmave një stimul për të përdorur burime të pakta për të siguruar të drejtën për t'u bërë monopolist. Një aktivitet i tillë quhet kërkim qiraje. Kërkimi i qirasë normalisht shoqërohet me shpenzime të krijuara për të bindur qeveritë të vendosin rregullore që krijojnë monopole. Shembuj janë kufizimet në hyrje dhe kontrollet e importit. |
| **Klauzola angleze** | Një marrëveshje e vetme kontrate midis një furnizuesi dhe klientit të tij (për shembull, një shitës me pakicë), e cila i lejon këtij të fundit të blejë një produkt nga furnizuesit e tjerë me kushte më të favorshme, vetëm nëse furnizuesi “ekskluzivisht” bie dakord të ofrojë produktin me të njëjtat kushte favorizuese.  Me gjithë lirinë më të madhe të kontratave që kanë klientët, “klauzolat angleze” kanë prirje të rrisin transparencën midis furnizuesve konkurrues dhe kështu të mundësojnë komplot, veçanërisht në ato raste kur klauzola të tilla detyrojnë klientin t'i zbulojë furnizuesit “ekskluziv” emrin e burimit alternativ. Për këtë arsye, “klauzolat angleze” duhet të shihen në dritën e rrethanave të veçanta të secilit rast, për të vlerësuar nëse ato janë në përputhje me ligjin e konkurrencës apo jo. |
| **Klauzola e Bardhë** | Një klauzolë e përfshirë në disa "*rregullore të përjashtimit në bllok*", e cila rendit ato marrëveshje ose praktika që nuk konsiderohen se pengojnë, kufizojnë ose shtrembërojnë konkurrencën në treg dhe të cilat, si rezultat, në përgjithësi konsiderohen të jenë në përputhje me legjislacionin e konkurrencës. |
| **Klauzola e Ekskluzivitetit** | Kontratat ekskluzive mund të kenë përfitim për konkurrencën në treg duke siguruar burimet e furnizimit ose shitjet, duke ulur kostot e kontraktimit ose duke krijuar besnikëri ndaj tregtarëve.  Kontratat ekskluzive midis prodhuesve dhe furnizuesve, ose midis prodhuesve dhe tregtarëve, janë përgjithësisht të ligjshme sepse përmirësojnë konkurrencën midis markave të prodhuesve të ndryshëm (konkurrenca ndërmjet markave).  Sidoqoftë, kur firma që përdor kontrata ekskluzive është monopol në tregun përkatës, fokusi zhvendoset nëse ato kontrata pengojnë përpjekjet e firmave të reja për të hyrë në treg, ose të firmave më të vogla ekzistuese për të zgjeruar praninë e tyre.  Monopolisti mund të përpiqet të pengojë hyrjen ose zgjerimin e konkurrentëve të rinj, sepse ajo konkurrencë do të gërryente pozitën e tij në treg.  Ligjet e konkurrencës zakonisht dënojnë veprime të caktuara të një monopolisti që mbajnë konkurrentët jashtë tregut ose parandalojnë që produktet e reja të arrijnë tek konsumatorët. Potenciali për dëmtimin e konkurrencës nga kontratat ekskluzive rritet me:   1. kohëzgjatjen e afatit të kontratës; 2. më shumë pika ose burime të mbuluara; dhe 3. më pak dalje alternative ose burime që nuk mbulohen.   Kontratat ekskluzive të furnizimit parandalojnë një furnizues të shesë inputet tek një blerës tjetër. Nëse një blerës ka një pozitë monopoli dhe merr kontrata ekskluzive të furnizimit në mënyrë që një i sapohyrë në treg të mos jetë në gjendje të fitojë inputet që i nevojiten për të konkurruar me monopolistin, kontratat mund të shihen si një taktikë përjashtuese. |
| **Klauzola Mos-Konkurro** | Kjo i referohet një klauzole kontraktuale që përcakton një detyrim të drejtpërdrejtë ose të tërthortë, duke bërë që palët në një marrëveshje, ose të paktën njëra prej tyre, të mos prodhojnë, blejnë, shesin ose ri-shesin në mënyrë të pavarur mallra ose shërbime që konkurrojnë me mallrat ose shërbimet e kontratës. Një detyrim i tillë për shitësin e aseteve në një blerje garanton që blerësi të marrë vlerën e plotë të aseteve të transferuara dhe kështu normalisht konsiderohet si ndihmës i marrëveshjes kryesore.  Në rrethana të tjera, klauzola ‘mos-konkurro’ mund të konsiderohen si abuzive ose jo-proporcionale p.sh. nëse kohëzgjatja e tyre është e tepërt. |
| **Komitet** | Ky është një parim i zbatuar në fushën e bashkëpunimit ndërkombëtar në politikën e konkurrencës.  Në pikëpamje negative, çdo vend që është palë në një marrëveshje bashkëpunimi garanton të marrë parasysh interesat e rëndësishme të palëve të tjera të marrëveshjes kur zbaton ligjin e vet të konkurrencës.  Në komitet pozitiv, një vend mund të kërkojë nga palët e tjera të marrëveshjes që të marrin masat e duhura, sipas ligjit të tyre të konkurrencës, kundër sjelljeve anti-konkurruese që ndodhin në territorin e tyre dhe që prekin interesat e rëndësishme të vendit kërkues. |
| **Kompani Aksionare (Holding)** | Një kompani aksionare përdor kapitalin e saj vetëm për të fituar interesa (normalisht kontrollon interesat) në një numër kompanish operuese. Edhe pse qëllimi i një kompanie aksionare është kryesisht për të fituar kontrollin dhe jo për të vepruar vetë, ajo zakonisht do të ketë përfaqësim në bordet e drejtorëve të firmave operative. Kompanitë aksionare ofrojnë një mjet me anë të të cilit kontrolli i korporatës mund të përqendrohet shumë përmes sistemit piramidal(nga lart-poshte). Një kompani mbajtëse mund të fitojë kontroll mbi një kompani operative e cila në vetvete ka disa filiale. |
| **Kombinim** | Në gjuhën e ligjit dhe politikës së konkurrencës, “kombinim” i referohet firmave të organizuara së bashku për të formuar një monopol, kartel ose marrëveshje për të rritur ose rregulluar çmimet dhe për të kufizuar prodhimin në mënyrë që të fitojnë fitime më të larta. Ky term përdoret në mënyrë të ndërsjellë me “komplot” dhe “bashkëpunim”. |
|  |  |
| **Komiteti Këshillues** | Në Bashkimin Evropian, ky është një Komitet i përbërë nga përfaqësues të Shteteve Anëtare të BE-së, që këshillon Komisionin Evropian për çështjet në fushën e anti-trustit dhe përqendrimet, në ato raste kur parashikohet një referencë për Komitetin. Komitetit Këshillues i paraqitet normalisht një version paraprak të vendimit nga Komisioni, dhe ky diskutohet. Në bazë të diskutimit, Komiteti Këshillues jep një opinion, i cili merret parasysh në vendimin përfundimtar të Komisionit. |
| **Kompetenca Evropiane** | Kur Rregullorja e KE 1/2003 hyri në fuqi më 1 maj 2004, zbatimi i ligjit evropian nga autoritetet kombëtare të konkurrencës (AKK), i cili deri atëherë ishte fakultativ, u bë i detyrueshëm. Ndërkohë që AKK-të zbatojnë ligjin kombëtar për marrëveshjet anti-konkurruese dhe pozitat dominuese, ligji evropian gjithashtu duhet të zbatohet nëse praktikat ndikojnë në tregtinë midis Shteteve Anëtare të BE-së.  Zbatimi i ligjit evropian në praktikat anti-konkurruese ishte i decentralizuar, për të përmirësuar efikasitetin e politikës së konkurrencës. Marrëveshjet midis kompanive, të cilat më parë i nënshtroheshin një skeme paraprake të miratimit nga Komisioni Evropian, tani mund të kundërshtohen vetëm me përjashtim ligjor para gjykatave kombëtare. Objektivi i kësaj reforme ishte të lejonte Komisionin të fokusohej në transaksione më të mëdha (ose transaksione me interes domethënës për Evropën) dhe të përdorte në masë të plotë burimet e NCA -ve, pasi ato shpesh vendosen më së miri për të vlerësuar kontekstin në të cilin nuk zbatohen praktikat konkurruese.  Monopoli i Komisionit Evropian mbi përjashtimet gjithashtu u përfundua: në lidhje me marrëveshjet anti-konkurruese, autoritetet kombëtare të konkurrencës gjithashtu mund të zbatojnë dispozitat e nenit 101 (3) të TFBE-së, ku marrëveshjet anti-konkurruese që kontribuojnë në përparimin ekonomik mund të përfitojnë nga një përjashtim.  *Shikoni:* *Rregullorja e Këshillit (KE) Nr. 1/2003 (e ndryshuar) e 16 Dhjetorit 2002 për zbatimin e rregullave të konkurrencës të përcaktuara në Nenet 81 dhe 82 [tani Nenet 101 dhe 102] të Traktatit, GZ L 001, 4 Janar 2003*. |
| **Komplot** | Zakonisht një marrëveshje e mbuluar ose e fshehtë midis firmave konkurruese në mënyrë që të fitojnë fitime më të larta duke hyrë në një marrëveshje për të fiksuar çmimet dhe për të kufizuar prodhimin. Termat kombinim, komplot, marrëveshje dhe bashkëpunim shpesh përdoren në mënyrë të ndërsjellë. |
| **Konglomerat** | Një konglomerat është një firmë ose ndërmarrje biznesi që ka aktivitete të ndryshme ekonomike në industri të ndryshme të palidhura. Firmat e konglomeratit mund të dalin përmes bashkimeve dhe blerjeve dhe/ose investimeve në një gamë të larmishme të industrive për një sërë arsyesh të tilla si minimizimi i rrezikut, rritja e qasjes në burimet financiare dhe menaxhuese dhe një shpërndarje më efikase e burimeve.  Shqetësimet për politikën e konkurrencës janë ngritur, megjithëse pa marrëveshje universale midis ekonomistëve, që konglomeratet të lehtësojnë praktikat anti-konkurruese përmes ndër-subvencionimit të aktiviteteve më pak fitimprurëse që synojnë të nxjerrin nga tregu konkurrentët dhe aranzhimet reciproke me konglomeratet e tjera në blerjen dhe shitjen e inputeve-outputeve. |
| **Konkurrencë** | Një situatë në një treg në të cilin shitësit e një produkti ose shërbimi përpiqen në mënyrë të pavarur të tërheqin blerës, në mënyrë që të arrijnë një objektiv të caktuar biznesi, për shembull, fitimet, shitjet dhe/ose pjesën e tregut. Rivaliteti konkurrues midis firmave mund të bëhet në lidhje me çmimin, cilësinë, shërbimin ose kombinimet e këtyre dhe faktorëve të tjerë që klientët mund të vlerësojnë. Konkurrenca e drejtë dhe e pa-shtrembëruar është një gur themeli i një ekonomie tregu. |
| **Konkurrencë monopoliste** | Konkurrenca monopolistike (e referuar edhe si “konkurrencë e jo-perfekte”) përshkruan një strukturë të industrisë që kombinon elementë të monopolit dhe konkurrencës perfekte. Ashtu si në konkurrencën e përsosur, ka shumë shitës, dhe hyrja dhe dalja është relativisht e lehtë. Sidoqoftë, ndryshe nga situata në konkurrencë të përsosur, produktet janë disi të diferencuara. Si pasojë, secila firmë përballet me një trajektore të pjerrët të kërkesës, e cila i jep asaj një fuqi mbi çmimin. Në këtë kuptim, firma është si një monopoliste, edhe pse trajektorja e kërkesës është më elastike se ajo e monopolistit (shihni: ‘elasticiteti i kërkesës’). Në thelb, edhe pse produkti është i diferencuar, ai ka zëvendësues në mënyrë që kurba e kërkesës përballë firmës të varet nga çmimet e ngarkuara nga konkurrentët që prodhojnë produkte të ngjashme. *Një rast ilustrues psh mund të marrim restorantet në një zonë gjeografike të cilët konkurrojnë me njëri-tjetrin si restorante por nga ana tjetër kanë “monopolizim” pëf klientët e tyre sipas produkteve që ofrojnë(ato që [referojne brandet e fast-food nuk i interesojnë restorantet e mishit, klientëve të restoranteve të mishit nuk zëvendësojnë preferencat te restorantet e peshkut etj).* |
| **Konkurrenca brenda markës** | Konkurrenca midis shpërndarësve ose shitësve me pakicë të së njëjtës markë produkti, pavarësisht nga çmimi ose kushtet e tjera të çmimeve.  Për shembull, një palë xhinse Levi’s mund të shiten me një çmim më të ulët në një ‘dyqan Zbritjesh’ në krahasim me kompleksin e një dyqani, por shpesh pa ofruar shërbimet e ofruara nga ky i fundit. |
| **Konkurrenca e mundshme** | Kjo i referohet presionit të ushtruar mbi firmat ekzistuese në treg për shkak të mundësisë që firmat e reja ose ekzistuese të hyjnë në një treg specifik (shikoni: “*konkurrent i mundshëm*”). Hyrjet e reja mund të tërhiqen nga fitimet mbi normale të bëra në këtë treg nga firmat ekzistuese, ndoshta si rezultat i konkurrencës së dobët. Në teori, firmat shtesë që hyjnë në treg do të rrisin sasinë e përgjithshme të ofruar, me efektin që çmimet bien dhe fitimet mbi normale zhduken. Kështu, aftësia e firmave të tjera për të hyrë në treg ka një “efekt disiplinues” në sjelljen e firmave ekzistuese në treg. Sidoqoftë, kërcënimi i konkurrencës së mundshme është relativisht i vogël kur ‘pengesat në *hyrje’* janë të larta.  Eliminimi ose zvogëlimi i konsiderueshëm i konkurrencës së mundshme mund të jetë po aq i dëmshëm sa eleminimi i konkurrencës aktuale ekzistuese midis rivalëve. Marrëveshjet jo vetëm midis konkurrentëve aktualë, por edhe midis konkurrentëve të mundshëm që kufizojnë konkurrencën në përgjithësi janë të ndaluara me ligjet e konkurrencës, dhe sjellja e njëanshme e firmave me fuqi të konsiderueshme në treg që përjashton rivalët e mundshëm mund të konsiderohet gjithashtu anti-konkurruese, në mënyrë të ngjashme me përjashtimin ose rritjen e kostove të rivalëve aktualë. Për më tepër, një bashkim me një konkurrent potencial, ose një bashkim që e bën zgjerimin e konkurrentëve potencialë më të vështirë, mund të ketë efekte anti-konkurruese, në mënyrë të ngjashme me bashkimet midis konkurrentëve të drejtpërdrejtë të cilët tashmë janë aktivë në të njëjtin treg. |
| **Konkurrent i mundshëm** | Një firmë konsiderohet si një konkurrente e mundshme nëse ka treguar se ka të ngjarë të bëjë investimet e nevojshme shtesë ose të rregullojë kostot për të hyrë në tregun përkatës, në përgjigje të një rritjeje të vogël, të qëndrueshme të çmimeve.  Një vlerësim i tillë duhet të bazohet në një bazë realiste: mundësia teorike për të hyrë në një treg vetëm nuk është e mjaftueshme. Hyrja në treg duhet të ndodhë me një ritëm të tillë që kërcënimi i hyrjes së mundshme të përbëjë një kufizim ose disiplinë të sjelljes së pjesëmarrësve të tregut. Normalisht kjo do të thotë që hyrja në treg duhet të ndodhë brenda një periudhe të shkurtër, për shembull, një periudhë maksimale prej një viti, sipas përcaktimeve të Rregullores së BE -së për Përjashtim në Bllok për Kufizimet Vertikale. Sidoqoftë, raste të veçanta që zgjasin më shumë se një vit gjithashtu mund të merren parasysh. Periudha kohore e nevojshme nga kompanitë tashmë aktive në treg për të rregulluar kapacitetet e tyre mund të përdoret si një pikë referimi për të përcaktuar këtë periudhë. |
| **Konkurrenca ndërmjet markave** | Konkurrenca midis firmave që kanë zhvilluar marka ose etiketa për produktet e tyre në mënyrë që t'i dallojnë ato nga markat e tjera të shitura në të njëjtin segment tregu (për shembull, konkurrenca midis produkteve Coca-Cola dhe Pepsi-Cola). Një markë e veçantë mund të preferohet nga blerës të ndryshëm të gatshëm të paguajnë një çmim më të lartë ose të bëjnë blerje më të shpeshta të një produkti të markës krahasuar me një tjetër. |
| **Konkurrenti aktual** | Një ndërmarrje trajtohet si një konkurrent aktual nëse është ose aktiv në të njëjtin “treg përkatës”, ose nëse është në gjendje ta ndërrojë prodhimin në produktet përkatëse dhe t'i tregtojë ato në një afat të shkurtër, pa shkaktuar kosto ose rreziqe të rëndësishme shtesë, në përgjigje të një rritje të vogël dhe të qëndrueshme të çmimeve relative (zëvendësueshmëria e menjëhershme nga ana e ofertës). |
| **Konsolidimi** | Në përgjithësi, një kombinim ose shkrirje e dy ose më shumë firmave në një firmë të re përmes transferimit të aktiveve neto |
| **Kontestueshmëria** | Një treg i kontestueshëm është ai në të cilin plotësohen kushtet e mëposhtme:  a) nuk ka pengesa për hyrje ose dalje;  b) të gjitha firmat, si ekzistuese po ashtu edhe ato hyrëse të mundshme, kanë qasje në të njëjtën teknologji prodhimi;  c) ka informacion perfekt mbi çmimet, në dispozicion për të gjithë konsumatorët dhe firmat;  d) hyrësit mund të hyjnë dhe dalin para se ekzistuesit të mund të rregullojnë çmimet.  Në kontrast me ‘*konkurrencën perfekte’*, një treg i kontestueshëm mund të ketë çdo numër firmash (duke përfshirë vetëm një ose disa) dhe këto firma nuk duhet të jenë çmimpranuese. Analiza e tregjeve të kontestueshme është krijuar për rastet në të cilat ekzistenca e ekonomive të shkallës përjashton një numër të madh të konkurrentëve. Teoria e tregjeve të kontestueshme sugjeron që një industri e përbërë nga një ose disa firma mund të jetë efikase.  Ideja themelore është që firmat ekzistuese do të mbajnë çmimet afër nivelit konkurrues për shkak të kërcënimit të paraqitur nga hyrësit e mundshëm. Nëse firmat ekzistuese rrisin çmimin, hyrja do të ndodhë (nuk ka pengesa për hyrjen), dhe hyrësit e rinj do të jenë në gjendje të prodhojnë po aq efikas sa firmat ekzistuese (qasja në teknologji). Për më tepër, nëse çmimi bie si rezultat i hyrjes, hyrja e re do të jetë në gjendje të dalë nga industria shpejt dhe me pak ose aspak kosto (pa pengesa për të dalë). Kjo njihet si *“hyrja godit dhe ik”.* Është frika e hyrjes “godit dhe ik” ajo që motivon edhe një monopolist të ruajë çmimet afër kostos mesatare. |
| **Kontratë “Merre ose Paguaje”** | Një kontratë midis një blerësi dhe një shitësi, sipas së cilës blerësi bie dakord të blejë nga shitësi një sasi të paracaktuar të një produkti me një çmim të caktuar gjatë një periudhe të caktuar kohe. Pavarësisht nga sasia e nevojshme dhe e dorëzuar përfundimisht, blerësi ka një detyrim ligjor për të përmbushur angazhimet që ka marrë dhe duhet të paguajë shumën e plotë për të gjithë vëllimin e shitjeve sipas kontratës së lidhur. |
| **Kontrolli i Përbashkët** | Kontrolli i përbashkët ekziston kur dy ose më shumë ndërmarrje ose persona kanë mundësi të ushtrojnë një ndikim vendimtar mbi një ndërmarrje tjetër. Ndikimi vendimtar, në këtë kuptim, normalisht nënkupton fuqinë për të bllokuar veprimet që përcaktojnë sjelljen strategjike tregtare të një ndërmarrjeje. Kontrolli i përbashkët mund të merret de jure(ligjërisht) ose de fakto(faktikisht). Shiko: kontrolli |
| **Kontrolli (koncepti)** | Kontrolli mbi ndërmarrjet në përgjithësi mendohet të ushtrohet kur një individ ose grup investitorësh mbajnë më shumë se 50% të aksioneve të zakonshme të votimit të ndërmarrjes. Megjithatë, “kontroll efektiv” mund të ushtrohet kur investitori(ët) mbajnë një bllok të madh të aksioneve/të drejtës së votës, edhe kur është më pak se 50%, por aksionet e mbetura mbahen gjerësisht nga shumë investitorë më të vegjël. Kontrolli i ndërmarrjeve mund të ushtrohet gjithashtu përmes drejtorive të ndërlidhura dhe lidhjeve të pronësisë ndër-korporative midis firmave, si në rastin e konglomerateve. |
| **Kontrolli i Bashkimit** | Kontrolli i bashkimit, i quajtur edhe kontrolli i përqendrimeve ekonomike, ose thjesht, kontrolli i përqendrimeve, është një nga tre elementët kryesorë të shumicës së ligjeve të konkurrencës. Kjo ndodh sepse, nëpërmjet bashkimeve dhe blerjeve, firmat mund të marrin një pozitë dominuese të fuqisë në treg, dhe në fund të fundit edhe të marrin një pozicion monopolist, duke i hapur rrugën shumë llojeve të abuzimit me një pozite dominuese. Është e rëndësishme të theksohet, pra, se, ndërsa llojet e tjera kryesore të shkeljeve të konkurrencës (marrëveshjet kartel dhe abuzimet me një pozitë dominuese) kontrollohen nga autoritetet e konkurrencës ex-post, d.m.th. pasi të ketë ndodhur praktika, kontrolli i perqendrimit/bashkimit është një veprim ex-ante në kuptimin që kontrolli bëhet para se përqendrimi aktual të ketë hyrë në fuqi. Kjo është arsyeja pse kërkesa për autorizim është një “njoftim para përqendrimit/bashkimit” dhe, në shumicën e rasteve, ndërkohë që autoriteti është duke studiuar efektet e mundshme anti-konkurruese të një përqendrimi, operacioni i bashkimit nuk mund të bëhet.  Ndërsa një numër i kufizuar i ligjeve të konkurrencës nuk parashikon mundësinë për të ndaluar një përqendrim/bashkim, të tjerët ende kërkojnë që bashkimet mbi një prag të caktuar të njoftohen, ose që, para se të ndërmarrin veprime, palët në një operacion përqendrimi të kërkojnë autorizimin e autoritetit të konkurrencës. Aktualisht, një shumicë e madhe e ligjeve të konkurrencës parashikojnë kontrollin e bashkimeve ose "përqendrimeve”.  Procedura e kontrollit të bashkimit/përqendrimit sipas ligjit të BE -së përcaktohet në Rregulloren e Perqendrimeve, të ndryshuar, dhe në rregulloren zbatuese \*.  Rregullorja e Pëtqendrimeve/Bashkimit i jep Komisionit Evropian autoritetin e vetëm për të vlerësuar përqendrimet me të ashtuquajturin "dimension të Komunitetit" d.m.th. me rëndësi në nivelin e BE -së. Përqendrimet që plotësojnë pragjet e qarkullimit (të xhiros) të Rregullores së Bashkimit duhet t'i njoftohen Komisionit brenda një jave nga përfundimi i marrëveshjes, shpallja e ofertës publike ose blerja e një interesi kontrollues. Përqendrime të tilla nuk mund të zbatohen para një vendimi miratimi nga Komisioni. Shkeljet e këtyre detyrimeve mund të jenë subjekt i gjobave të vendosura nga Komisioni.  Nga data e njoftimit, Komisioni ka, në përgjithësi, një periudhë prej një muaji për të bërë një vlerësim fillestar të transaksionit të njoftuar. Nëse Komisioni ka dyshime serioze në lidhje me përputhshmërinë e një përqendrimi me Tregun e Brendshëm të BE -së, ai ndërmerr një hetim më të detajuar të plotë, për të cilin lejohen edhe katër muaj të tjerë. Nëse Komisioni nuk merr një vendim brenda këtyre afateve, operacioni konsiderohet i autorizuar.  Shiko: \* *Rregullorja e Këshillit (KE) Nr.139 / 2004 e 20 Janarit 2004 për kontrollin e përqendrimeve midis ndërmarrjeve, (Rregullorja e Bashkimit të BE -së), OJ L 24 e 29 Janarit 2004 dhe Rregullorja Zbatuese e Komisionit Evropian (BE) Nr.1269 / 2013 e 5 Dhjetor 2013 për ndryshimin e Rregullores (KE) Nr. 802/2004 për zbatimin e Rregullores së Këshillit (KE) Nr. 139/2004 mbi kontrollin e përqendrimeve midis ndërmarrjeve, OJ L 336, 14 Dhjetor 2013*.  Në Në rastin e Kosovës, kontrolli i përqendrimeve parashikohet në nenet 13 deri në 22 të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, të ndryshuar, dhe në Udhëzimin *Administrativ Nr.06 / 2012 për format për paraqitjen e kërkesave dhe kritereve për përcaktimin e përqendrimeve të ndërmarrjeve.* |
| **Konsorcium** | Një grup kompanish të pavarura që punojnë së bashku për të realizuar një projekt ose qëllim të caktuar. Konsorciumet janë të shpeshta në industrinë e ndërtimit, për shembull, ku projektet e mëdha (ndërtesa, autostrada) kërkojnë bashkëpunim të ngushtë midis kompanive inxhinierike, planifikuese dhe ndërtimore. |
| **Konvergjenca** | Një fenomen, i përhapur në teknologjinë e përparuar, ku mallra dhe shërbime fizikisht të ndryshme mund të përdoren për të njëjtat qëllime. Konvergjenca është e rëndësishme për përcaktimin e tregut dhe kapacitetet zëvendësuese. |
| **Kostot** | Kostot e një firme mund të jenë fikse ose të ndryshueshme.  **Kostot fikse** janë kosto që duhet të paguhen edhe nëse asgjë nuk prodhohet. Shembuj janë interesi i borxhit, taksat mbi pronën dhe qiraja.  Kostot **e ndryshueshme** janë kosto që ndryshojnë me sasinë e prodhuar. Shembuj janë materialet, karburanti, puna dhe mirëmbajtja. Ndërsa zgjatet periudha përkatëse, më shumë kosto bëhen të ndryshueshme. Kostot **totale** i referohen shumës së kostove fikse dhe të ndryshueshme. Kostot **mesatare** i referohen kostove totale të pjestuara me njësitë e prodhuara.  **Kostoja** margjinaleështë shtimi i kostos totale që rezulton nga prodhimi i një njësie shtesë të prodhimit. Kostoja margjinale është vetëm një funksion i kostove të ndryshueshme, pasi kostot fikse nuk ndryshojnë me rritjen e prodhimit. Kostoja margjinale ka një rëndësi të veçantë në teorinë ekonomike pasi, në teori, firmat që maksimizojnë fitimin e tyre do ta bëjnë një gjë të tillë duke prodhuar një nivel të prodhimit ku kostoja margjinale është e barabartë me të ardhurat margjinale(MR=MC). Në praktikë, përcaktimi i kostove dhe të ardhurave margjinale është i vështirë dhe në vend të tyre përdoren shpesh kostot mesatare dhe të ardhurat. |
| **Kostot e Fundosura** | Kostot e fundosura janë kosto fikse që tashmë janë bërë dhe nuk mund të mbulohen. Ato lindin sepse disa aktivitete kërkojnë mjete të specializuara që nuk mund të devijohen lehtësisht në përdorime të tjera. Tregjet e dorës së dytë për asete të tilla janë të kufizuara.  Shembuj të kostove të fundosura janë investimet në pajisje që mund të prodhojnë vetëm një produkt specifik, zhvillimi i produkteve për klientë të veçantë, shpenzimet për reklama dhe shpenzimet për K&ZH. |
| **Kostot Margjinale** | **‘**Kostoja’ e bartur nga një firmë kur prodhon një njësi shtesë të prodhimit të saj. Kostot margjinale janë vetëm një funksion i kostove të ndryshueshme, pasi kostot fikse nuk ndryshojnë me ndryshimet e prodhimit. |
| **Kostot Mesatare** | Kostot mesatare = Kostot totale të pjesëtuara me produktin. |
| **Kostot e ndryshueshme (Variabël)** | Kostot e ndryshueshme i referohen ‘kostove’ të cilat ndryshojnë sipas sasisë së prodhimit. Shembuj të kostove të ndryshueshme janë kostot e materialeve dhe energjisë të përdorura gjatë procesit të prodhimit. |
| **Kostot fikse** | ‘Kostotqë nuk ndryshojnë me ndryshimin e sasisë së mallrave ose shërbimeve të prodhuara. Shembuj të kostove fikse janë pagesat e interesit për borxhin e akumuluar, tatimin në pronë dhe qiranë. |
| **Kostot Fillestare** | Kjo i referohet ‘kostove’ me të cilat ballafaqohet një firmë që synon të fillojë veprimtari ekonomike në një segment të caktuar tregu. Këto kosto përfshijnë, për shembull, shpenzimet për ndërmarrjen e aktiviteteve të kërkimit dhe zhvillimit (K&ZH), kostot e blerjes së pajisjeve të prodhimit dhe/ose shpërndarjes, si dhe kostot e marketingut të produktit ose shërbimit (p.sh. reklamat). |
| **Kostot Oportune** | Kur ekonomistët i referohen “kostos oportune” të një burimi, ata nënkuptojnë vlerën e përdorimit alternativ me vlerën më të lartë të atij burimi. Nëse, për shembull, një person shpenzon kohë dhe para duke shkuar në një film, ai ose ajo nuk mund ta kalojë atë kohë në shtëpi duke lexuar një libër, dhe gjithashtu nuk mund t'i shpenzojë paratë për diçka tjetër.  Ky është një koncept thelbësor në ekonomi, ku kostoja e përdorimit të një burimi në një aktivitet matet në kuptimin e përdorimit më të mirë alternativ të tij. Kostoja oportune, ose alternative, e prodhimit të një njësie të një produkti është ajo që duhet sakrifikuar duke përdorur burime për ta prodhuar atë në vend që të prodhohet diçka tjetër. Nëse disa mundësi hiqen në këtë mënyrë, kostoja përkatëse është vlera e caktuar për alternativën më të mirë (ose më të afërt).  Kostot oportune shpesh quhen “kosto të nënkuptuara” dhe, megjithëse koncepti është qendror për ekonominë, ato nuk janë të lehta për t'u matur. Shpenzimet e parave të gatshme janë “kosto eksplicite” dhe maten sipas parimeve konvencionale të kontabilitetit. |
| **Kufizimet Shtesë** | Kufizimet e vendosura për palët në një marrëveshje (përfshirë një marrëveshje për të formuar një përqendrim në treg), të cilat nuk përbëjnë objektin parësor të marrëveshjes, por që janë drejtpërdrejt të nevojshme dhe lidhen me funksionimin e duhur të objektivave të përcaktuara në marrëveshje. Në fushën e marrëveshjeve të bashkëpunimit, një shembull mund të jetë detyrimi i përfshirë në një marrëveshje për kërkim dhe zhvillim (K&Zh) për të mos kryer punë për K&Zh në fushën e mbuluar nga marrëveshja, qoftë në mënyrë të pavarur ose në bashkëpunim me palët e treta. Një kufizim dytësor në rastin e një përqendrimi është një klauzolë mos-konkurrimi, e vendosur nga blerësi tek shitësi për një periudhë kalimtare kohore. |
| **Kufizimet në prodhim (produkt)** | Kufizimet në prodhim janë shembuj të një marrëveshjeje tipike të kartelit, të cilat synojnë të ndikojnë në çmimet duke kufizuar artificialisht ofertën/furnizimin. Kufizimet e prodhimit ose produktit mund të përfshijnë marrëveshje mbi vëllimet e prodhimit, vëllimin e shitjeve ose përqindjet e rritjes në treg. Kufizime të tilla shpesh aplikohen në sektorë ku ka kapacitet të tepërt dhe palët në bashkëpunim duan të rrisin çmimet. Për të zbatuar këtë skemë, shpesh krijohet një marrëveshje bashkimi ku firmat që shesin mbi kuotën e tyre kërkohet të bëjnë pagesa në grup për të kompensuar ato që shesin nën kuotat e tyre.  Efekti i marrëveshjeve për kufizimin e prodhimit është i ngjashëm me fiksimin e çmimeve: nëse prodhimi zvogëlohet, çmimet do të rriten. Prandaj, firmat më efikase ose novatore nuk mund të zgjerohen. Firmat mund të mos jenë në gjendje të shfrytëzojnë plotësisht ekonomitë e shkallës. Konkurrenca është zvogëluar dhe konsumatorët paguajnë çmime më të larta. |
| **Kufizimet (ose pengesat) Vertikale** | Ky term i referohet disa llojeve të praktikave nga prodhuesit ose furnizuesit në lidhje me rishitjen e produkteve të tyre. Praktikat e zakonshme të miratuara në këtë drejtim janë *‘ruajtja e çmimit të rishitjes’* (RÇR), ‘trajtimi ekskluziv’ dhe territori ekskluziv ose kufizimet e tregut gjeografik. Nën marrëveshjet ekskluzive dhe/ose territorin ekskluziv, një shpërndarës i vetëm është i vetmi që merr të drejtat nga një prodhues për të tregtuar produktin.  Ekziston një debat i rëndësishëm në literaturën ekonomike nëse kjo i jep pushtet monopoli shpërndarësit. Zakonisht, fuqia në treg e shpërndarësit është e kufizuar nga konkurrenca midis markave. Qëllimi i prodhuesit është normalisht të sigurojë stimuj për shpërndarësin për të promovuar produktin dhe për të ofruar shërbim më të mirë për klientët. |
| **Kufizimet e Rënda** | Kjo i referohet kufizimeve të konkurrencës të shkaktuara nga marrëveshjet ose praktikat e biznesit, të cilat shihen nga shumica e juridiksioneve si të rënda dhe të cilat, normalisht, nuk sjellin efekte pozitive. Si rezultat, këto kufizime pothuajse gjithmonë përbëjnë shkelje të ligjit të konkurrencës. Sipas ligjit të konkurrencës të BE-së, shembujt më të spikatur në nivelin horizontal përfshijnë marrëveshje midis konkurrentëve që përcaktojnë çmimet, ndajnë tregjet ose kufizojnë sasitë e mallrave ose shërbimeve që do të prodhohen, blihen ose furnizohen. Shembuj të kufizimeve të rënda në marrëdhëniet vertikale (domethënë midis ndërmarrjeve që operojnë në nivele të ndryshme të zinxhirit të prodhimit ose shpërndarjes) janë ruajtja e çmimit të rishitjes dhe kufizime të caktuara territoriale. Dispozitat e një marrëveshjeje që përmbajnë kufizime të tilla quhen gjithashtu klauzola të zeza dhe parandalojnë që marrëveshja të përfitojë nga një përjashtim bllok. Për më tepër, marrëveshjet që përmbajnë klauzola të zeza mund të përjashtohen vetëm në mënyrë të jashtëzakonshme në bazë të një vlerësimi individual. |
| **Kushtet** | Në kontekstin e ligjit të konkurrencës, kjo i referohet kushteve/kërkesave ligjore të vendosura nga një autoritet konkurrence, të cilat duhet të përmbushen plotësisht nga palët të cilave u vendosen këto kushte, për t'i mundësuar Autoritetit të deklarojë një përqendrim të pranueshëm (kur përndryshe do të konsiderohej i papranueshëm ose e papajtueshëm me ligjin e konkurrencës), ose për të përjashtuar një marrëveshje përndryshe të paligjshme. |

***L***

|  |  |
| --- | --- |
| **Letër e Njoftimit Formal** | Letër që Komisioni Evropian që i dërgon një Shteti Anëtar të BE-së, në përputhje me Nenin 106 të TFBE-së, kur dyshohet se ky Shtet Anëtar ka futur ose mbajtur një masë e cila është në kundërshtim me rregullat e konkurrencës të BE-së. Letra e njoftimit formal është ekuivalente me një deklaratë kundërshtimesh, dërguar ndërmarrjeve. |
| **Licencimi** | I referohet dhënies së lejes ligjore për të bërë diçka, të tillë si prodhimi i një produkti ose ofrimi i një shërbimi. Licenca jep një të drejtë të cilën personi ose firma nuk e kishte më parë. Disa licenca jepen falas, por shumica kërkojnë pagesë. Licencat janë marrëveshje ligjore të cilat mund të përmbajnë kufizime se si përdoret licenca.  Ekzistojnë dy raste të gjera të licencimit të cilat janë relevante për politikën e konkurrencës. E para janë licencat e dhëna nga qeveritë për aplikuesit në industri të veçanta. Sistemet e licencimit ekzistojnë në shumë industri komunikimi (radio dhe transmetime TV), profesione (mjekë) dhe shërbime (bankare, shitore të pijeve). Kushtet e licencave ndryshojnë, por ato shpesh shoqërohen me kufizime të ndryshme për firmën. Ato kufizime (ose rregullore) mund të zbatohen për çmimin, cilësinë ose sasinë e shërbimit. Licencimi i qeverisë përfaqëson një ***‘pengesë në hyrje’* të rëndësishme**  në këto industri.  Përdorimi i dytë i licencimit është në rastet e patentave, të drejtave të autorit dhe markave tregtare ku autoriteti (në formën e një licence) i jepet nga pronari një pale tjetër për të bërë, riprodhuar, blerë ose shitur artikullin. Mbajtësit e të drejtës së autorit, markës tregtare dhe patentës mund të licencojnë të tjerët të përdorin ose prodhojnë të mirën, zakonisht në këmbim të një pagese fikse dhe një normë të pronësisë. Në shumicën e rasteve, një mbajtës i patentave nuk ka preferencë midis licencimit dhe prodhimit të shpikjes së tij, sepse ai mund të maksimizojë kthimin e tij përmes pagesës së tarifave të licencimit. Sidoqoftë, mbajtësit e patentave nuk kërkohet as të përdorin as të licencojnë teknologjinë e tyre. Kështu, mund të ketë një kufizim të përhapjes së teknologjisë e cila gjithashtu vepron si një **pengesë për hyrjen**. Në shumë vende ekziston një dispozitë për heqjen e patentave ose vendosjen e *licencimit të detyrueshëm* kur mund të vërtetohet se patenta është abuzuar përmes kufizimeve të mospërdorimit ose anti-konkurruese për licencimin. Në praktikë, licencimi i detyrueshëm përdoret rrallë. |
| **Lidershipi i përcaktimit të Çmimeve** | Kjo i referohet çmimeve dhe ndryshimeve të çmimeve të vendosura nga një firmë dominuese, ose një firmë e pranuar nga të tjerët si lider, dhe të cilat firmat e tjera në industri i miratojnë dhe i ndjekin. Kur lidershipi i çmimeve miratohet për të lehtësuar bashkëpunimin, lideri i çmimeve në përgjithësi do të priret të vendosë një çmim aq të lartë sa që firma më pak efikase në treg mund të fitojë një kthim mbi nivelin konkurrues. |
| **Lidhja ose shitja e lidhur** | Kjo është një praktikë tregtare e kushtëzimit të shitjes së një produkti me blerjen e një produkti tjetër (lidhja). Nëse lidhja nuk justifikohet në mënyrë objektive nga natyra e produkteve ose përdorimi i tyre tregtar, një praktikë e tillë mund të kufizojë konkurrencën. Teoria ekonomike sugjeron që një firmë që gëzon fuqinë e tregut në një treg (tregu lidhës), në kushte të caktuara, mund të jetë në gjendje të përfitojë nga avantazhi në këtë pozitë ose dominim në treg, për në një treg tjetër (tregu i lidhur), që të nxjerrë konkurrentët nga ky treg i dytë, dhe më pas rrisin çmimet mbi nivelin konkurrues. Nga perspektiva e analizës së konkurrencës, efekti kryesor negativ i lidhjes në konkurrencë është, pra, përjashtimi i mundshëm në treg i produktit të lidhur. Përveç kësaj, lidhja mund të çojë në çmime më të larta si për produktin lidhës ashtu edhe për produktin e lidhur.  Një variant i çmimieve të lidhura është detyrimi me linjë të plotë, në të cilën një shitës detyron një linjë të plotë të produkteve mbi një blerës që është i interesuar kryesisht për vetëm një produkt specifik. Shitja e lidhur ndonjëherë është një mjet për “*diskriminimin me çmime*”. Shqetësimet e konkurrencës janë shprehur se lidhja mund të përjashtojë mundësitë për firmat e tjera për të shitur produkte të lidhura ose mund të rrisë pengesat për hyrjen për ato që nuk ofrojnë një linjë të plotë të produkteve.  Një pikëpamje e kundërt është se këto praktika nxiten nga efikasiteti, domethënë përdoren për të zvogëluar kostot e prodhimit dhe shpërndarjes së linjës së produkteve dhe për të siguruar që produkte me cilësi të ngjashme përdoren për të plotësuar produktin që shitet. Ka një njohje në rritje se, në varësi të situatave të ndryshme të tregut, aranzhimet e shitjes së lidhur mund të kenë një arsyetim të vlefshëm biznesi. Në përputhje me këtë, në administrimin e politikës së konkurrencës, një numër në rritje i ekonomistëve sugjerojnë miratimin e një qasjeje të *rregullit të arsyes* për shitjen e lidhur. |

***M***

|  |  |
| --- | --- |
| **Mallrat/shërbimet nën besim** | Nga pikëpamja e teorisë mikroekonomike, një mall nën besim (mall pas përvojës) është një e mirë ose shërbim që konsumatori nuk mund ta vlerësojë me lehtësi dhe saktësi nga pikëpamja e cilësisë dhe, nënkuptuar, nga pikëpamja e dobisë reale të fituar nga konsumimi i tij (jo edhe menjëherë pas konsumimit).  Dy shembujt klasikë të mallrave nën besim janë shërbimet e kujdesit shëndetësor dhe shërbimet e riparimit të automjeteve[[1]](#footnote-1), bazuar kryesisht në hendekun e rëndë të informacionit midis ofruesit të së mirës dhe konsumatorit, për shkak të pamundësisë së këtij të fundit për të vlerësuar cilësinë e saktë të asaj që ka marrë për paratë e tij. |
| **Manipulimi me oferta** | Manipulimi me oferta është një formë e koordinimit midis firmave që mund të ndikojë negativisht në rezultatin e çdo procesi prokurimi/ankandi të shitjes ose blerjes në të cilin dorëzohen ofertat. Meqenëse shumica (por jo të gjitha) kontratat e hapura për oferta përfshijnë qeveri, janë ato që janë më shpesh objektivi i manipulimit të ofertave.  Manipulimi me oferta mund të marrë një numër formash duke përfshirë:  (1) *Ofertimi mbulesë (*i quajtur gjithashtu, mirësjellje, simbol ose ofertë simbolike) është mënyra më e shpeshtë në të cilën zbatohen skemat e manipulimit të ofertave. Ndodh kur individët ose firmat bien dakord të paraqesin oferta që përfshijnë të paktën një nga sa vijon: (a) një konkurrent pranon të paraqesë një ofertë që është më e lartë se oferta e fituesit të caktuar, (b) një konkurrent paraqet një ofertë që dihet se është shumë e lartë për t'u pranuar, ose (c) një konkurrent paraqet një ofertë që përmban kushte të veçanta që dihet se janë të papranueshme për blerësin. Ofertimi mbulesë është krijuar për të dhënë pamjen e një konkurrence të mirëfilltë.  (2) *Ofertat e përmbajtura,* kur një ose më shumë palë bien dakord të mos konkurrojnë; skema të tilla përfshijnë marrëveshje midis konkurrentëve në të cilat një ose më shumë kompani bien dakord të përmbahen nga ofertat ose të tërheqin një ofertë të paraqitur më parë, në mënyrë që oferta e fituesit të caktuar të pranohet. Në thelb, shtypja e ofertës do të thotë që një kompani nuk dorëzon një ofertë për shqyrtim përfundimtar  (3) *Ofertimi në Rotacion,* ku firmat bien dakord se cila firmë do të jetë ofertuesi më i ulët dhe e rrotullojnë atë në atë mënyrë që secila firmë të fitojë një numër ose vlerë të rënë dakord të kontratave. Në skema të tilla, firmat komplotuese vazhdojnë të ofertojnë, por ato bien dakord që me radhë të jenë ofertuesi fitues. Mënyra në të cilën zbatohen marrëveshjet e rotacionit të ofertave mund të ndryshojë. Për shembull, komplotistët mund të zgjedhin të ndajnë vlera monetare afërsisht të barabarta nga një grup i caktuar kontratash për secilën firmë ose të ndajnë vëllime që korrespondojnë me madhësinë e secilës kompani.  Manipulimi me oferta është një nga llojet më të këqija të sjelljes anti-konkurruese, pasi normalisht përfshin elementë të sjelljeve të tjera serioze anti-konkurruese, siç janë rregullimi i çmimeve, ndarja e tregjeve/klientëve dhe shkëmbimi i informacionit konfidencial midis konkurrentëve. Kjo përkeqësohet nga fakti se shpesh përfshin kontrata publike, me pasojë humbjen e tatimpaguesve dhe minimin e qëllimeve të rëndësishme publike në fusha të tilla si mbrojtja dhe infrastruktura kombëtare. |
| **Maksimizimi i fitimit të përbashkët** | Një situatë kur anëtarët e një karteli, duopoli, oligopoli ose gjendje të ngjashme të tregut angazhohen në vendimet e çmimeve të prodhimit të projektuara për të maksimizuar fitimet e grupeve në tërësi. Në thelb, firmat anëtare kërkojnë të veprojnë si monopol. Duhet të theksohet se maksimizimi i fitimit të përbashkët nuk do të thotë domosdoshmërisht bashkëpunim ose marrëveshje midis firmave. Firmat mund të miratojnë në mënyrë të pavarur strategji të çmimeve të prodhimit të cilat marrin parasysh reagimet e firmave rivale dhe në këtë mënyrë prodhojnë maksimizimin e fitimit të përbashkët. |
| **Marrëveshje** | Një marrëveshje e deklaruar/eksplicite ose e nënkuptuar/fshehur midis firmave që zakonisht konkurrojnë me njëra–tjetrën, në përfitimin e tyre të ndërsjellë. Ndërsa jo të gjitha marrëveshjet kufizojnë konkurrencën, marrëveshjet për të kufizuar konkurrencën mund të mbulojnë çështje të tilla si çmimet, prodhimi, tregjet dhe klientët. Këto lloj marrëveshjesh shpesh barazohen me formimin e karteleve ose bashkëpunimin, dhe në shumicën e juridiksioneve trajtohen si shkelje të legjislacionit të konkurrencës për shkak të efektit të tyre në rritjen e çmimeve, kufizimin e prodhimit dhe pasoja të tjera negative ekonomike.  Marrëveshjet mund të arrihen në një mënyrë të gjerë formale, dhe kushtet dhe kërkesat e tyre shkruhen në mënyrë eksplicite nga palët e përfshira; ose ato mund të jenë të nënkuptuara, dhe kufijtë e tyre megjithatë kuptohen dhe respektohen me marrëveshje midis anëtarëve të ndryshëm. Një marrëveshje eksplicite nuk mund të jetë domosdoshmërisht një marrëveshje “e hapur”; ajo është ajo që mund të vërehet hapur nga ata që nuk janë palë në marrëveshje. Në të vërtetë, shumica e marrëveshjeve që krijojnë praktika anti-konkurruese kanë tendencë të jenë aranzhime të mbuluara ose të fshehta që nuk zbulohen lehtë nga autoritetet e konkurrencës.  Jo të gjitha marrëveshjet midis firmave janë domosdoshmërisht të dëmshme për konkurrencën ose të ndaluara nga ligjet e konkurrencës. Në disa vende, legjislacioni i konkurrencës siguron përjashtime për aranzhime të caktuara bashkëpunimi midis firmave të cilat mund të lehtësojnë efikasitetin dhe ndryshimin dinamik në treg. Për shembull, marrëveshjet midis firmave mund të lejohen të zhvillojnë standarde uniforme të produktit në mënyrë që të promovojnë ekonomitë e shkallës, rritjen e përdorimit të produktit dhe përhapjen e teknologjisë. Në mënyrë të ngjashme, firmat mund të lejohen të angazhohen në kërkime dhe zhvillime bashkëpunuese (K&Zh), të shkëmbejnë statistika ose të formojnë sipërmarrje të përbashkëta për të ndarë rreziqet dhe për të bashkuar kapitalin në projekte të mëdha industriale. Sidoqoftë, këto përjashtime përgjithësisht jepen me kushtin që marrëveshja ose aranzhimi të mos përbëjnë bazën për caktimin e çmimeve ose praktika të tjera kufizuese të konkurrencës.  Një rast ilustrues psh është marrëveshja mes prodhuesve të makinave elektrike për të investuar në pikat e karikimit të automjeteve duke ulur kostot nëpërmjet marrëveshjes së përjashtuar nga ndalimi(kostot do ishin më të larta nëse secili do të ndërtonte pikat e veta) por pa cënuar konkurrencën pasi secili do të shesë makinat e tij.  *Ligji i Kosovës për Mbrojtjen e Konkurrencës, i ndryshuar, e përkufizon ‘Marrëveshjen’ që përfshijë: "marrëveshjet e çdo lloji të lidhura midis ndërmarrjeve, me ose pa fuqi detyruese, vendime ose rekomandime të grupeve të ndërmarrjeve, si dhe praktika të koordinuara midis ndërmarrjeve që veprojnë në të njëjtin nivel, ose në nivele të ndryshme në treg ”(neni 2)*. Ligji dhe disa akte nënligjore gjithashtu rregullojnë marrëveshjet e ndaluara dhe parashikojnë përjashtime nga ndalimi kur një marrëveshje, përndryshe e ndaluar, ka një përfitim neto për tregun dhe konsumatorët. |
| **Marrëveshje e bashkëpunimit (horizontale)** | Bashkëpunimi është i një ‘natyre horizontale’ nëse arrihet një marrëveshje midis konkurrentëve aktualë ose potencialë. Përveç kësaj, Udhëzimet e BE-së\* mbulojnë gjithashtu marrëveshje horizontale të bashkëpunimit midis jo-konkurrentëve, për shembull, midis dy kompanive aktive në të njëjtat tregje produktesh, por në tregje të ndryshme gjeografike pa qenë konkurrentë të mundshëm.  Marrëveshjet horizontale të bashkëpunimit mund të çojnë në përfitime të konsiderueshme ekonomike, veçanërisht nëse ato kombinojnë aktivitete, aftësi ose asete plotësuese. Bashkëpunimi horizontal mund të jetë një mjet për të ndarë rrezikun, për të kursyer kostot, për të rritur investimet, për të grumbulluar njohuritë, për të rritur cilësinë dhe larminë e produktit dhe për të nisur më shpejt inovacionin.  Nga ana tjetër, marrëveshjet e bashkëpunimit horizontal mund të çojnë në probleme të konkurrencës. Për shembull, ky është rasti nëse palët bien dakord të përcaktojnë çmimet ose prodhimin ose të ndajnë tregjet, ose nëse bashkëpunimi u mundëson palëve të ruajnë, fitojnë ose rrisin fuqinë në treg dhe kështu ka të ngjarë të shkaktojë efekte negative në treg në lidhje me çmimet , prodhimin, cilësinë e produktit, larminë e produktit ose inovacionin.  Komisioni Evropian, duke njohur përfitimet që mund të krijohen nga marrëveshjet e bashkëpunimit horizontal, synon të sigurojë që të ruhet konkurrenca efektive. Neni 101 siguron kuadrin ligjor për një vlerësim të balancuar duke marrë parasysh efektet negative në konkurrencë dhe efektet pro-konkurruese.  \* *Shiko:* *Udhëzimet e Komisionit Evropian për zbatueshmërinë e nenit 101 të Traktatit për Funksionimin e Bashkimit Evropian në marrëveshjet e bashkëpunimit horizontal* GZ C 11 e 14 janarit 2011 dhe Udhëzimin Administrativ të Autoritetit Kosovar të Konkurrencës *Nr.02/2017 për përjashtimet në bllok (grup) të marrëveshjeve horizontale të Sipërmarrësve*. |
| **Marrëveshje horizontale** | Një marrëveshje midis konkurrentëve aktualë ose potencialë, domethënë midis ndërmarrjeve që operojnë në të njëjtin nivel të zinxhirit të prodhimit ose shpërndarjes, që mbulon, për shembull, kërkimin dhe zhvillimin, prodhimin, blerjen ose komercializimin.  Marrëveshjet horizontale mund të kufizojnë konkurrencën, veçanërisht nëse ato lidhen me çmimet ose ndarjen e tregut, ose nëse fuqia në treg e fituar si rezultat i bashkëpunimit horizontal ka efekte negative në treg për sa i përket çmimit, prodhimit, inovacionit ose larmisë dhe cilësisë së produktit. Nga ana tjetër, bashkëpunimi horizontal mund të jetë një mjet për të ndarë rrezikun, për të zvogëluar kostot, për të ndarë njohuritë teknike dhe për të promovuar inovacionin më shpejt. Në veçanti, në rastin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, bashkëpunimi mund të jetë një mjet i rëndësishëm për t’u përshtatur me ndryshimet në treg. |
| **Marrëveshja e specializimit** | Një marrëveshje midis ndërmarrjeve në lidhje me kushtet në të cilat ato specializohen në prodhimin e një game të ngushtë ose specifike të mallrave dhe/ose shërbimeve. Marrëveshjet mbi specializimin mund të kontribuojnë në përmirësimin e prodhimit ose shpërndarjes së mallrave, sepse ndërmarrjet në fjalë mund të përqëndrohen në prodhimin e produkteve të caktuara dhe kështu të veprojnë në mënyrë më efikase dhe të furnizojnë produktet më lirë.  Marrëveshjet e specializimit ndahen në:   * marrëveshje ku një pjesëmarrës heq dorë nga prodhimi i produkteve të caktuara, ose ofrimi i shërbimeve të caktuara, në favor të një pjesëmarrësi tjetër (specializim i njëanshëm); * marrëveshje ku secili pjesëmarrës heq dorë nga prodhimi i produkteve të caktuara, ose ofrimi i shërbimeve të caktuara në favor të një pjesëmarrësi tjetër (specializim reciprok); dhe * marrëveshje ku pjesëmarrësit marrin përsipër së bashku të prodhojnë produkte të caktuara, ose të ofrojnë shërbime të caktuara (prodhim i përbashkët).   Në sistemin e BE-së, çështja e marrëveshjeve të specializimit mbulohet nga një rregullore specifike për përjashtim në bllok. Në përputhje me këtë, Rregullorja e Përjashtimit në Bllok të Specializimeve (Rregullorja e Komisionit (BE) Nr. 1218/2010) përjashton marrëveshjet e specializimit të njëanshëm dhe reciprok dhe marrëveshjet e prodhimit të përbashkët që plotësojnë kushte të caktuara nga ndalimi në nenin 101 (1) të TFBE-së.  *Shihni*: *Rregullorja e Komisionit (BE) Nr. 1218/2010 e 14 dhjetorit 2010 për zbatimin e nenit 101 (3) të Traktatit për Funksionimin e Bashkimit Evropian për kategori të caktuara të marrëveshjeve të specializimit, GZ L 335 të 18 dhjetorit 2010.*  *Shënim:* Në Kosovë, marrëveshjet e specializimit rregullohen me Rregulloren e Autoritetit Kosovartë Konkurrencës *Nr. 02/2019 për Kategoritë e Marrëveshjeve të Specializimit dhe të përkufizuara në nenin 3 të asaj Rregulloreje*. |
| **Marrëveshje e heshtur** | Një rrethanë kur dy kompani bien dakord për një strategji të caktuar pa e shkruar atë me shkrim ose duke e përpunuar strategjinë në mënyrë jo-eksplicite. Marrëveshja e heshtur (ose ‘*udhëheqja e çmimeve*’) ndodh kur bizneset e tjera zakonisht pranojnë ndryshimet e çmimeve të krijuara nga një firmë dominuese dhe të cilat firmat e tjera i ndjekin më pas. Kur miratohet lidershipi i çmimeve për të lehtësuar bashkëpunimin e heshtur, udhëheqësi i çmimeve në përgjithësi do të priret të vendosë një çmim aq të lartë sa që firma me kosto më pak efikase në treg mund të fitojë një kthim mbi nivelin konkurrues. |
| **Marrëveshje vertikale** | Kjo është një marrëveshje ose praktikë e koordinuar e lidhur midis dy ose më shumë ndërmarrjeve që operojnë sipas kushteve të marrëveshjes, në nivele të ndryshme të zinxhirit të prodhimit ose shpërndarjes, dhe që merret me kushtet në të cilat palët në marrëveshje mund të blejnë, shesin ose rishesin mallra ose shërbime të caktuara. |
| **Marrëveshjet e Kërkim&Zhvillimit** | Një marrëveshje e K&Zh-së është një marrëveshje midis firmave për të ndërmarrë së bashku aktivitete kërkimore dhe zhvillimore (K&ZH), në mënyrë që të bashkojnë njohuritë (njohuritë teknike) dhe të ndajnë kostot dhe rreziqet e shpikjes së produkteve të reja. Një marrëveshje K&ZH normalisht mbulon blerjen e njohurive në lidhje me produktet ose proceset; kryerja e analizave teorike, studimeve sistematike ose eksperimenteve, përfshirë prodhimin eksperimental, testimin teknik të produkteve ose proceseve; dhe krijimin e infrastrukturave të nevojshme dhe marrjen e të drejtave të pronësisë intelektuale për rezultatet.  Marrëveshje të tilla mund të lejojnë që produktet ose shërbimet të futen në treg më shpejt, me cilësi më të mirë dhe/ose me kosto më të ulët, duke promovuar kështu përparim teknik në dobi të konsumatorëve. Këto efekte pozitive duhet të merren parasysh kur analizohen kufizimet e mundshme në konkurrencë që rrjedhin nga marrëveshje të tilla, veçanërisht kur lidhen midis konkurrentëve.  Në Kosovë, Neni 2 i Rregullores Nr.1/2019 për disa Kategori të Marrëveshjeve të Kërkimit dhe Zhvillimit jep një përkufizim specifik të fushëveprimit të marrëveshjeve të K&ZH për qëllimet e ‘përjashtimit në bllok’. Ai gjithashtu përcakton K&ZH si:  *“përvetësimi i njohurive dhe përvojës në lidhje me produktet, teknologjitë ose proceset për kryerjen e analizave teorike, studimin sistematik ose eksperimentimin, përfshirë prodhimin eksperimental, testimin teknik të produkteve ose proceseve, krijimin e infrastrukturave të nevojshme dhe marrjen e të drejtave të pronësisë intelektuale për këto rezultate”.* |
| **Marrëveshje e Fshehtë** | Marrëveshja e fshehtë i referohet koordinimit të sjelljes konkurruese të firmave. Rezultati i mundshëm i një koordinimi të tillë është që çmimet të rriten, prodhimi kufizohet dhe fitimet e kompanive të fshehta janë më të larta sesa përndryshe do të ishin nëse ska marrëveshje.  Sjellja me marrëveshje të fshehtë nuk mbështetet gjithmonë në ekzistencën e marrëveshjeve eksplicite midis firmave. Ajo gjithashtu mund të rezultojë nga situatat kur firmat veprojnë individualisht, por - në njohjen e ndërvarësisë së tyre me konkurrentët - së bashku ushtrojnë fuqinë në treg me konkurrentët e tjerë të fshehtë. Kjo normalisht përshkruhet si ‘*marrëveshje e fshehtë’.*  Marrëveshja e fshehtë midis firmave për të rritur ose fiksuar çmimet dhe zvogëluar prodhimin shihet nga shumica e autoriteteve të konkurrencës si shkelja më e rëndë e ligjeve të konkurrencës. Rastet e nxjerra nga vende të ndryshme zbulojnë se bashkëpunimi mund të arrihet përmes marrëveshjeve joformale, ku kontaktet dhe lidhjet personale sigurojnë një bazë të mjaftueshme për të siguruar respektimin e çmimeve të dakorduara dhe praktikat e lidhura të biznesit nga anëtarët. |
| **Marrëveshja e racionalizimit** | Një marrëveshje (shpesh e miratuar ose e autorizuar nga qeveria) midis firmave në një industri për të mbyllur fabrikat joefikase, për të zvogëluar kapacitetin e tepërt dhe për të riorganizuar prodhimin në mënyrë që të rrisë efikasitetin dhe performancën e përgjithshme të industrisë. |
| **Marrëveshje e Agjencisë** | Një agjent është një person juridik ose fizik i cili ka të drejtën të negociojë dhe/ose lidhë kontrata në emër të një personi tjetër (kryesues), ose në emrin e vetë agjentit ose në emër të personit kryesor, për:  (i) blerjen e mallrave ose shërbimeve nga kryesori, ose  (ii) shitjen e mallrave ose shërbimeve të ofruara nga kryesori.  Faktori përcaktues në përcaktimin e një marrëveshjeje agjencie për zbatimin e nenit 101 të TFBE-së është rreziku financiar ose tregtar që mbart agjenti në lidhje me aktivitetet për të cilat ai është emëruar si agjent nga kryesori.  Për qëllimet e zbatimit të nenit 101 (1) të TFBE-së, marrëveshja do të cilësohet si një marrëveshje agjencie nëse agjenti nuk mbart ndonjë, ose mbart vetëm rreziqe të parëndësishme, në lidhje me kontratat e lidhura dhe/ose të negociuara në emër të kryesorit, në lidhje me investimet specifike të tregut për atë fushë të veprimtarisë, dhe në lidhje me aktivitetet e tjera të kërkuara nga kryesori për t'u ndërmarrë në të njëjtin treg produkti.  Shik gjithashtu: <https://www.concurrences.com/en/dictionary/agency-agreement> |
| **Marrja e kontrollit** | Kjo i referohet blerjes së kontrollit të një kompanie nga një tjetër, ose herë pas here nga një individ ose grup investitorësh. Blerjet zakonisht krijohen duke blerë aksione me një “premium(çmim)” mbi çmimet ekzistuese dhe mund të financohen në mënyra të ndryshme, duke përfshirë pagesën në para dhe/ose me aksionet e kompanisë blerëse.  Ndërsa shprehjet bashkimet, fitimet dhe marrjet e kontrollit shpesh përdoren në mënyrë të ndërsjellë, ka dallime delikate midis tyre. Një blerje mund të jetë e plotë ose e pjesshme dhe nuk mund të përfshijë domosdoshmërisht bashkimin e operacioneve të firmave të blera dhe blerëse. Fakti që pronësia dhe kontrolli i përbashkët mund të lindin nga një blerje nënkupton që kompanitë mund të maksimizojnë fitimet e përbashkëta, të cilat mund të jenë një burim shqetësimi për autoritetet e konkurrencës. |
| **Marketingu i Përbashkët** | Marketingu i përbashkët mund të përfshijë marrëveshje për shitjen, shpërndarjen ose promovimin e përbashkët të mallrave ose shërbimeve. Marrëveshje të tilla mund të jenë pro-konkurruese kur një kombinim i aktiveve plotësuese mund të gjenerojë kursime në kosto dhe efikasitete të tjera. Sidoqoftë, bashkëpunimi i marketingut mund të përfshijë marrëveshje për çmimin, prodhimin ose elemente tjera të rëndësishme konkurruese, duke rezultuar në dëm konkurrues. Nëse do të ketë një përfitim publik neto nga aranzhimi do të jetë një çështje që duhet të vendosë autoriteti i konkurrencës, në dritën e rrethanave të veçanta në secilin rast. |
| **Markë e vetme** | Marka e vetme i referohet detyrimeve të mos-konkurrimit dhe detyrimit të sasisë. Një detyrim mos-konkurrimi është një detyrim ose skemë nxitëse në një marrëveshje furnizimi ose shpërndarjeje e cila bën që blerësi të mos prodhojë, blejë, shesë ose rishisë produkte që konkurrojnë me produktet e kontratës ose të blejë të paktën 80% të kërkesave të tij/saj për atë lloj produkti nga furnizuesi.  Detyrimi i sasisë ndaj blerësit është një formë më e dobët e një *‘detyrimi mos-konkurrimi’*, kur stimujt ose detyrimet e dakorduara midis furnizuesit dhe blerësit bëjnë që ky i fundit të përqëndrojë blerjet e tij në një masë të madhe, por më pak se 80%, në markën ( markat) e një furnizuesi.  Marka e vetme mund të marrë formën e një detyrimi të drejtpërdrejtë për të mos blerë marka konkurruese (shpesh të quajtura “lidhje"), por mund, për shembull, të marrë edhe formën e kërkesave minimale të blerjes, skemave të zbritjes së sasisë ose skemave të zbritjes së besnikërisë. Rreziqet e mundshme të konkurrencës janë përjashtimi i tregut për furnizuesit konkurrues, lehtësimi i bashkëpunimit midis furnizuesve në rast të përdorimit kumulativ dhe, kur blerësi është një shitës me pakicë, një humbje e konkurrencës ndërmjet markave në dyqan. |
| **Markë Luftarake** | Kjo i referohet një marke të re të një produkti ekzistues ose të ngjashëm i cili ka një çmim shumë të ulët ose nën kosto dhe është vënë në dispozicion për një periudhë të kufizuar kohore në zona të veçanta të tregut në mënyrë që të luftojë konkurrencën nga firmat e tjera (zakonisht më të vogla).  Firmat prezantojnë “markat lufttarake” për të shmangur uljen e çmimeve të ngarkuara për markat e tyre të vendosura, pasi kjo mund të rezultojë e kushtueshme – për shembull, këto marka të vendosura çmohen në mënyrë të njëtrajtshme në një numër të gjerë të tregjeve. Markat luftarake shpesh shihen si një formë sjelljeje grabitqare ose praktike anti-konkurruese, që synojnë të dëbojnë konkurrentët nga një treg i veçantë. Ashtu si me format e tjera të sjelljes grabitqare, megjithatë, shanset e tyre për sukses janë të kufizuara.  *Shihni gjithashtu: ‘Çmimet grabitqare’*. |
| **Masat e Përkohshme** | Masat mbrojtëse të vendosura nga Komisioni Evropian ndaj firmave në lidhje me rastet e konkurrencës, në të cilat ende nuk është marrë një vendim përfundimtar mbi substancën, në mënyrë që të shmanget sjellja anti-konkurruese që çon në dëme të pakthyeshme para përfundimit të vendimit. Masat e përkohshme mund të merren me iniciativën e Komisionit, por shpesh kërkohen përmes ankesave formale.  Ato mund të jepen vetëm nëse plotësohen të dy kushtet e mëposhtme:   1. sjellja e një firme *prima facie* përbën një shkelje të rregullave të konkurrencës, dhe 2. ekziston urgjenca, pra rreziku i dëmtimit serioz dhe të pariparueshëm për ankuesin.   Për shembull, një kompani, ekzistenca e së cilës kërcënohet nga sjellja potencialisht anti-konkurruese e një kompanie tjetër, mund të kërkojë nga Komisioni që të hetojë çështjen sipas ligjit të konkurrencës, dhe përveç kësaj t'i kërkojë Komisionit të ndalojë sjelljen në fjalë derisa hetimi të përfundojë nga një vendim formal.  Komisioni gjithashtu mund të marrë masa të përkohshme në rastet e bashkimit, në mënyrë që të parandalojë zbatimin e përqendrimeve para se Komisioni t'i ketë autorizuar ato. |
| **Masa Shtetërore** | Në ligjin e BE-së kjo i referohet ligjeve, vendimeve ministrore ose akteve të tjera administrative të miratuara nga një Shtet Anëtar i BE -së. Edhe mosveprimi nga ana e një Shteti Anëtar të BE-së mund të jetë një masë. Komisioni Evropian mund të fillojë procedurat e shkeljes nëse masat e marra nga një Shtet Anëtar në lidhje me ndërmarrjet publike dhe ndërmarrjet të cilave Shtetet Anëtare u japin të drejta ekskluzive janë në shkelje të ligjit të B-së për konkurrencën. |
| **Mbrojtja Absolute Territoriale** | Një praktikë nga prodhuesit ose furnizuesit, që lidhet me rishitjen e produkteve të tyre dhe që çon në një ndarje të tregjeve ose territoreve. Nën mbrojtjen absolute territoriale, një shpërndarës i vetëm merr të drejtat nga një prodhues për të tregtuar një produkt në një territor të caktuar, dhe shpërndarësve të tjerë u ndalohet të shesin në mënyrë aktive ose pasive në këtë territor. |
| **Mbrojtja e Firmës Në Dështim/faliment** | Kjo i referohet një firme që ka pasur vazhdimisht fitime negative dhe ka humbur pjesën e tregut, në atë masë saqë ka të ngjarë të dalë jashtë biznesit. Koncepti bëhet një çështje në analizën e bashkimit kur firma kontrolluese argumenton se blerja e një firme të tillë nuk rezulton në pakësim të konsiderueshëm të konkurrencës, pasi që gjithsesi ka gjasa të dalë nga tregu. Nëse kjo është e vërtetë, pjesa aktuale e tregut e firmës që dështon mund të mos ketë ndonjë rëndësi konkurruese në të ardhmen dhe duhet të peshohet në përputhje me rrethanat.  *Shihni gjithashtu: ‘Bashkimi i shpëtimit’*. |
| **Mjetet ligjore (anti-trusti)** | Kur Komisioni Evropian vendos të ndjekë një rast anti-trust, ka shumë të ngjarë të miratojë një nga dy llojet e mëposhtme të vendimeve:  Një konstatim formal i një shkeljeje në bazë të nenit 7 të Rregullores (KE) Nr. 1/2003 për zbatimin e neneve 101 dhe 102 të Traktatit (Rregullorja 1/2003). Komisioni mund t'i kërkojë kompanisë në fjalë të ndalojë shkeljen, të vendosë mjete ligjore dhe/ose të vendosë një gjobë (një “vendim ndalimi” ose “vendim nga neni 7”).  Një “vendim për angazhime” (ose "vendimi nga Neni") bazuar në Nenin 9 të Rregullores 1/2003. Kjo dispozitë i lejon kompanitë të ofrojnë zotime që kanë për qëllim të adresojnë shqetësimet e konkurrencës të identifikuara nga Komisioni. Nëse Komisioni pranon këto angazhime, ai miraton një vendim angazhimi duke i bërë ato të detyrueshme për palët, megjithatë, duke vërtetuar një shkelje.  Është në diskrecionin e Komisionit Evropian të vlerësojë nëse është apo jo e përshtatshme të pranohen zotimet e ofruara nga palët nën hetim. Një vendim i Komisionit për të pranuar zotimet bazohet në një numër faktorësh dhe varet veçanërisht nga natyra e shkeljes së dyshuar, natyra e zotimeve dhe aftësia e tyre për të zgjidhur shpejt dhe në mënyrë efektive shqetësimet e konkurrencës, dhe nevojën për të siguruar parandalim. Komisioni nuk do të pranojë zotime që nuk adresojnë shqetësimet e konkurrencës. Zotimet duhet të jenë të qarta dhe vetë-ekzekutuese. Nëse është e nevojshme, një administrues i besuar mund të caktohet për të ndihmuar Komisionin (p.sh. një administrues i monitorimit dhe/ose shpronësimit).  Ekzistojnë dy lloje të zotimeve:  **Angazhimet** **e sjelljes** përfshijnë një zotimnga një kompani për të ofruar shërbime ose mallra të caktuara nën kushte të përcaktuara (p.sh. Vendimi i Komisionit për *Shërbimet e Mirëmbajtjes së IBM*, të 14 Dhjetorit 2011).  **Angazhimet** **strukturore** përfshijnë shpërndarjen e aseteve, për shembull të një rrjeti të transmetimit të energjisë elektrike (shihni Vendimet e Komisionit të Nëntorit 2008 (Rastet AT.39388 dhe AT.39389*) në tregun Gjerman të energjisë elektrike*).  Në parim, Komisioni mund të pranojë të dy llojet e zotimeve. Përvoja ka treguar se, zakonisht, zotimet strukturore priren të jenë më efektive sesa ato të sjelljes. Në secilin rast, Komisioni do të vlerësojë nëse zotimet e propozuara nga kompania zgjidhin në mënyrë efektive problemin e konkurrencës të identifikuar dhe nëse zotimet janë përshtatur me natyrën e problemit të konkurrencës. |
| **Mjetet Ligjore për Bashkimet** | Mjetet ligjore të bashkimit përdoren nga autoritetet e konkurrencës për të ruajtur ose rivendosur konkurrencën në treg, duke zgjidhur dhe parandaluar dëmtimin e procesit konkurrues që mund të rezultojë si pasojë e bashkimit. Duke eleminuar dëmin që një transaksion i caktuar mund t'i shkaktojë konkurrencës, mjetet ligjore lejojnë miratimin e bashkimeve që përndryshe do të kundërshtoheshin ose ndaloheshin. Ato përgjithësisht klasifikohen si strukturore, nëse kërkojnë heqjen e një biznesi, një aseti ose të drejta të tjera, ose të sjelljes, nëse imponojnë një detyrim për t'u angazhuar, modifikuar ose kufizuar sjelljen e ardhshme të firmave që bashkohen.  *Shihni* :<https://www.concurrences.com/en/dictionary/merger-remedies-100323> për koment të mëtejshëm mbi mjetet juridike të bashkimit. |
| **Mjetet ligjore të sjelljes (bashkimet)** | Në kontekstin e bashkimeve, mjetet juridike të sjelljes janë mjete të përdorura nga autoritetet e konkurrencës, duke detyruar firmën e re pas bashkimit të veprojë me “rregulla të sjelljes” që synojnë të parandalojnë firmën të minojë më pas konkurrencën e tregut.  Në praktikë, sfera e mjeteve juridike që mund të përfshihen brenda kategorisë së sjelljes përfshin zotime të përgjithshme për të vepruar ose për të mos vepruar në një mënyrë të caktuar, detyrime për licencimin e teknologjisë kryesore ose sigurimin e qasjes së konkurrentëve në infrastrukturë ose asete kryesore. |
| **Mjet Ligjor Strukturor (përqendrimet/bashkimet)** | Kjo i referohet një mase të miratuar nga një autoritet konkurrence i cili kërkon një formë të ndryshimit strukturor nga ana e palës ose palëve të cilave u drejtohet masa, siç është shpërndarja e aseteve. Mjetet ligjore strukturore janë të ndryshme nga **mjetet ligjore të sjelljes**, të cilat janë krijuar për të rregulluar sjelljen e ardhshme të palës ose palëve përkatëse (për shembull, duke rregulluar çmimet që një palë mund të ngarkojë), dhe të cilat mund të kërkojnë monitorim të rëndësishëm nga autoriteti përkatës i konkurrencës. |
| **Monopoli** | Një monopol është një situatë tregu me një shitës të vetëm (monopolist) i cili - për shkak të mungesës së konkurrencës - mban një formë ekstreme të fuqisë në treg. Monopoli është gjithmonë ekuivalent me ekzistencën e një pozite dominuese; në analizën konvencionale ekonomike, rasti i monopolit merret si e kundërta ekstreme e konkurrencës së përsosur.  Në një situatë monopole, prodhimi është normalisht më i ulët dhe çmimi më i lartë se në kushtet konkurruese - në të vërtetë monopolisti është një përcaktues i çmimeve dhe jo një çmimmarrës. Një monopol gjithashtu mund të konsiderohet se fiton fitime mbi-normalen, ose *“qira monopole*" (d.m.th. Fitime që tejkalojnë kthimet normale të kapitalit), duke çuar në një humbje të mirëqenies “në peshë të vdekur”.  Sidoqoftë, këto argumente janë thjesht statike në natyrë dhe përbëjnë vetëm një pjesë të dëmit të mundshëm që rezulton nga monopoli. Ndonjëherë argumentohet se monopolistët, duke qenë kryesisht imunë nga presionet konkurruese, nuk do të kenë stimujt e duhur për të minimizuar kostot ose për të ndërmarrë ndryshime teknologjike. Për më tepër, burimet mund të humbasin në përpjekjet për të arritur një pozicion monopol.  Monopolet mund të vazhdojnë të ekzistojnë vetëm nëse ka pengesa për hyrjen. Barrierat që mbajnë monopolet shpesh lidhen me mbrojtjen ligjore të krijuar, ndër të tjera, përmes patentave dhe ekskluziviteteve monopol. Megjithatë, disa monopole krijohen dhe mbështeten përmes sjelljes strategjike ose ekonomive të shkallës. Këto të fundit janë *“monopole* *natyrore*” të cilat shpesh karakterizohen nga rënie e madhe mesatare afatgjatë dhe kosto margjinale dhe madhësia e tregut është e tillë që ka vend vetëm për një firmë të shfrytëzojë ekonomitë e disponueshme të shkallës. |
| **Monopoli Natyror** | Një monopol natyror ekziston në një treg të veçantë nëse një firmë e vetme mund t'i shërbejë atij tregu me një kosto më të ulët se çdo kombinim i dy ose më shumë firmave. Monopolet natyrore lindin për shkak të rënies së kostos mesatare afatgjatë në lidhje me madhësinë e kërkesës së tregut. Ka vend vetëm për një firmë që të shfrytëzojë plotësisht ekonomitë e disponueshme të shkallës dhe të furnizojë tregun në dispozicion.  Historikisht, shërbimet publike, të tilla si uji, gazi dhe kanalizimi, energjia elektrike dhe gazi, transporti publik dhe hekurudhat, si dhe telekomunikacioni, zakonisht mbroheshin nga konkurrenca për shkak të klasifikimit të tyre si monopole natyrore. Për shkak se efikasiteti produktiv kërkon që të ekzistojë vetëm një firmë, monopolet natyrore zakonisht i nënshtrohen rregullimit të qeverisë, i cili mund të përfshijë çmimin, cilësinë dhe/ose kushtet në hyrje.  Sidoqoftë, në ditët e sotme, përparimet teknologjike në veçanti, si dhe shtytja drejt një konkurrence më të madhe në tregje, kanë zvogëluar ndjeshëm shtrirjen e të ashtuquajturve monopole natyrore. Në telekomunikacion, për shembull, tregjet janë hapur për firma të ndryshme nga monopoli origjinal dhe firmës ekzistuese i është dashur të konkurrojë me të sapoardhurit, veçanërisht në telefoninë celulare. |
| **Mos-rregullimi (liberalizimi)** | Mos-rregullimi i referohet heqjes së kufizimeve rregullatore për ndërmarrjet ose individët.  Mos-rregullimi është barazuar gjithnjë e më shumë me promovimin e konkurrencës dhe qasjeve të orientuara drejt tregut dhe hapjes së tregut drejt çmimeve, prodhimit, hyrjes dhe vendimeve të tjera ekonomike. Mos-rregullimi është i lidhur ngushtë me reformën rregullatore. Nismat drejt mos-rregullimit janë një pjesë thelbësore e rolit të avokimit të një autoriteti konkurrues. |
| **Monopolisim** | Monopolizimi i referohet përpjekjeve të një firme dominuese ose grup firmash relativisht të mëdha për të ruajtur ose rritur kontrollin e tregut përmes praktikave të ndryshme anti-konkurruese, siç janë ‘çmimet grabitqare’, parablerjae *‘infrastrukturave thelbësore' dhe ‘përjashtimi'* i konkurrencës *(Shih gjithashtu 'abuzimi me pozitën dominuese').* |
| **Monopsonia** | Një monopsoni përbëhet nga një treg me një blerës të vetëm. Kur ka vetëm pak blerës, tregu përkufizohet si një "oligopsoni". Në përgjithësi, kur blerësit kanë njëfarë ndikimi mbi çmimin e inputeve të tyre ata thuhet se kanë fuqi monopsonike. Monopsonia (ose oligopsonia) në vetvete nuk është shpesh shqetësuese në politikën e konkurrencës, megjithëse nënkupton mungesën e konkurrencës. Ajo bëhet më e rëndësishme kur kombinohet me monopol ose oligopol, domethënë me fuqinë monopol.  Një përdorim i zakonshëm i nocionit të fuqisë monopsonike lind në kontekstin e përcaktimit të strukturës së tregut. Për shembull, në rastet kur çështja është fuqia monopole, mund të jetë e dobishme të shqyrtohet shkalla në të cilën kompensohet një fuqi e tillë nga *blerësit e kundërpeshues*. Kjo nganjëherë quhet fuqi kundërpeshuese. Aftësia e një firme për të rritur çmimet, edhe kur është monopoliste, mund të zvogëlohet ose eliminohet nga blerësit e monopsonisë ose oligopsonisë. Për aq sa çmimet e inputeve mund të kontrollohen në këtë mënyrë, konsumatorët mund të jenë më mirë. |

***N***

|  |  |
| --- | --- |
| **Ndarja** | Kjo i referohet ndarjes së përbërësve të ndryshëm të prodhimit, shpërndarjes dhe shërbimeve për të futur elementë më të fortë të konkurrencës në këto segmente të një industrie. “Ndarja funksionale” kërkon që monopolet e shërbimeve të ofrojnë qasje në (një pjesë) të rrjeteve të tyre të shpërndarjes ose shërbimit në këmbim të një pagese qasjeje. “Ndarja e elementeve strukturorë” kërkon ndarje të plotë vertikale dhe detyron monopolet e shërbimit publik të heqin dorë nga pronësia aktive e prodhimit, shpërndarjes ose shërbimit. |
| **Ndër-Subvencionim** | Ndër subvencionimi nënkupton që një ndërmarrje alokon të gjitha ose një pjesë të kostove të aktivitetit të saj në një treg gjeografik ose produktesh, në aktivitetin e saj në një treg tjetër gjeografik ose produkti. Në rrethana të caktuara, ndër subvencionimi në sektorin postar, ku pothuajse të gjithë operatorët ofrojnë shërbime të rezervuara dhe jo të rezervuara, mund të shtrembërojë konkurrencën dhe të bëjë që konkurrentët të kufizohen nga ofertat të cilat bëhen të mundshme jo nga efikasitetet (përfshirë “ekonomitë e shtrirjes”) dhe ecuria por nga subvencionet e kryqëzuara. |
| **Ndërmarrja** | Sipas ligjit të BE -së për konkurrencën, çdo subjekt i angazhuar në një aktivitet ekonomik (d.m.th. një aktivitet në të cilin ofrohen mallra ose shërbime në një treg të caktuar), pavarësisht nga statusi i tij ligjor dhe mënyra e financimit, konsiderohet një ndërmarrje. Për t'u kualifikuar si një ndërmarrje, nuk kërkohet asnjë qëllim për të fituar fitime, as organet publike nuk janë të përjashtuara. Rregullat që mbulojnë përqendrimet i referohen “ndërmarrjeve të interesuara”, domethënë pjesëmarrësve të drejtpërdrejtë në bashkimin ose blerjen e një aksioni kontrollues në një ndërmarrje.  Rëndësia e konceptit të ndërmarrjes është gjithashtu se një jo-ndërmarrje përjashtohet nga zbatimi i ligjit të konkurrencës. Kështu, për shembull, individët privatë zakonisht nuk konsiderohen si ndërmarrje, përveç nëse angazhimi i tyre në aktivitetin ekonomik është mjaft material. |
| **Ndërmarrja Publike** | Një ndërmarrje mbi të cilën autoritetet publike ushtrojnë drejtpërdrejt ose tërthorazi një ndikim dominues për shkak të pronësisë, pjesëmarrjes financiare ose rregullave të menaxhimit të ndërmarrjes. Një ndikim dominues i autoriteteve publike supozohet veçanërisht kur këto autoritete:   1. mbajnë pjesën më të madhe të kapitalit të nënshkruar të ndërmarrjes, 2. kontrollojnë shumicën e votave përkatëse për aksionet e emetuara nga ndërmarrja, ose 3. janë në gjendje të emërojnë më shumë se gjysmën e anëtarëve të organit administrativ, drejtues ose mbikëqyrës të ndërmarrjes. |
| ***ne bis in idem*** | Parimi ne bis in idem përcaktohet në nenin 50 të Kartës së të Drejtave Themelore të Bashkimit Evropian:  “*Askush nuk do të jetë përgjegjës për t'u gjykuar ose dënuar përsëri në procedurë penale për një vepër për të cilën ai ose ajo tashmë është liruar përfundimisht ose dënuar brenda Bashkimit në përputhje me ligjin.*”  Në kontekstin e ligjit të konkurrencës, Gjykata Evropiane e Drejtësisë ka deklaruar gjithashtu:  “*ky parim përjashton kështu që një ndërmarrje të shpallet përgjegjëse ose të fillohet procedurë kundër saj nga e para në bazë të sjelljes anti-konkurruese për të cilën është penalizuar ose deklaruar se nuk është përgjegjëse me një vendim të mëparshëm që nuk mund të kundërshtohet më “(Rasti C 17 / 10: Korporata Toshiba,* aktgjykimi i Gjykatës Evropiane të Drejtësisë të 14 shkurtit 2012, pika940).  Parimi ne bis in idem referohet gjithashtu në juridiksione të tjera si “*rrezik i dyfishtë”.* |
| **Neutraliteti konkurrues** | Neutraliteti konkurrues do të thotë që bizneset shtetërore dhe private konkurrojnë në një nivel të barabartë loje. Kjo konsiderohet e rëndësishme për përdorimin efektiv të burimeve brenda ekonomisë dhe kështu arritjen e rritjes dhe zhvillimit.  Në kontekstin e neutralitetit konkurrues, një autoritet i konkurrencës zakonisht zbaton të njëjtat dispozita dhe metodologji rregullative në lidhje me ndërmarrjet e biznesit, qofshin ato në pronësi publike ose private. |
| **Në vetvete e paligjshme** | Disa praktika kufizuese të biznesit, të tilla si kartelet e forta, mund të shihen si të paligjshme në vetvete. Kjo do të thotë që kufizime të tilla të konkurrencës janë të ndaluara drejtpërdrejt në ligjin e konkurrencës dhe deklarohen të jenë gjithmonë të paligjshme. Qasja e kundërt është qasja *“Rregulli i Arsyes*” e cila merr parasysh faktet dhe rrethanat specifike të një rasti të veçantë para se të arrini në një përfundim në lidhje me ndalimin e mundshëm. |
| **Nuliteti** | Kjo i referohet një situate sipas ligjeve që ndalojnë marrëveshjet midis bizneseve konkurruese që kufizojnë konkurrencën, ku detyrimet e krijuara nga një kontratë janë automatikisht të pavlefshme, në masën që kontrata (ose një pjesë e kontratës) përbën shkelje të ligjit të konkurrencës.  Nuliteti në përgjithësi nuk do të ndodhë kur marrëveshja përfiton nga një mbrojtje ose përjashtim, siç janë kushtet e përcaktuara në nenin 101 (3) të TFBE-së, ose në lidhje me kushtet që mund të ndahen nga sjellja e ndaluar. |
| ***Nj*** | |
| **Njohuri teknike (Know How)** | Njohuria teknike është njohuri specifike e mbajtur nga një individ ose një kompani për një produkt ose proces prodhimi, e fituar shpesh përmes kërkimit dhe zhvillimit të gjerë dhe të kushtueshëm (K&ZH).  Sipas rregullave të konkurrencës të BE-së, know-how (njohuritë teknike) normalisht konsiderohet të jetë një organ i informacionit teknik që është sekret, thelbësor dhe i identifikueshëm. “Sekret” do të thotë që paketa e njohurive në tërësi, ose në konfigurimin dhe montimin e saktë të përbërësve të saj, nuk është e njohur në përgjithësi ose lehtësisht e qasshme për të tjerët. “Thelbësore” do të thotë që njohuritë teknike përfshijnë informacione që duhet të jenë të dobishme. “Të identifikuara” do të thotë që njohuritë teknike që janë përshkruar ose regjistruar në mënyrë të tillë që të bëjë të mundur verifikimin se i plotëson kriteret e fshehtësisë dhe qenësisë. |
| **Njoftimi (Bashkimet)** | Informacion formal që firmat i japin Komisionit Evropian sipas ligjit të BE-së për bashkimet në situata të caktuara. Rregullorja për Bashkimet e BE-së detyron ndërmarrjet që të njoftojnë çdo përqendrim me dimensionin e Komunitetit në Komision në bazë të *Formularit CO*, normalisht brenda një jave nga përfundimi i marrëveshjes së përqendrimit. Ndërmarrjet pjesëmarrëse nuk lejohen të vënë përqendrimin në funksion para njoftimit të tij ose para se Komisioni ta ketë deklaruar atë të pajtueshëm me tregun e brendshëm të BE-së.  *Shiko gjithashtu*: ‘*Kontrolli i bashkimit'*. |
| **Njoftimi i Komisionit** | Kjo nënkupton një tekst interpretues të miratuar nga Komisioni Evropian në mënyrë që të lehtësojë zbatimin e rregullave të konkurrencës dhe të sigurojë transparencë dhe qartësi ligjore në lidhje me praktikën administrative të Komisionit. Tekste të tilla ndonjëherë konsiderohen si udhëzues dhe botohen në Gazetën Zyrtare të Bashkimit Evropian.  Ato gjithashtu mund të gjenden në faqen e internetit të Drejtorisë së Përgjithshme të Konkurrencës. Shih: http://europa.eu.int/comm/competition/ index en.html |

***O***

|  |  |
| --- | --- |
| **Objekti ose Efekti Anti-konkurrues** | Në ligjin e konkurrencës të BE -së, Neni 101 (1) i TFBE-së ndalon marrëveshjet që kanë si objekt ose efekt kufizimin e konkurrencës. Marrëveshje të tilla janë të ndaluara nëse nuk plotësojnë kriteret në nenin 101 (3).  Shumë sisteme të tjera të ligjit të konkurrencës, në BE dhe më gjerë, janë formuluar në një mënyrë të ngjashme. Kërkohet analizë ekonomike për të treguar se një marrëveshje ka efektin e kufizimit të konkurrencës. Sidoqoftë, disa marrëveshje – për shembull, marrëveshjet e fshehta për çmime ose ndarja e tregut midis konkurrentëve – janë aq të dëmshme saqë ato shkaktojnë kufizimin e konkurrencën nga objekti që do të thotë se nuk kërkohet asnjë analizë e mëtejshme e efektit të tyre ekonomik që ato të jenë të paligjshme.  Shiko gjithashtu: *‘doktrina e efekteve’* |
| **Oligopol** | Një oligopol është një strukturë e tregut në të cilën ka shumë pak shitës (të produkteve që mund të diferencohen, por jo në një masë të madhe) që realizojnë ndërvarësinë e tyre, veçanërisht në marrjen e vendimeve strategjike që mund të lidhen me çmimin, vëllimin e prodhimit ose cilësinë. Në fakt, secili shitës ka një përqindje të lartë të tregut dhe nuk mund të përballojë të injorojë veprimet e të tjerëve.  Në një oligopol, çdo firmë është e vetëdijshme se sjellja e saj në treg do të ndikojë dukshëm tek shitësit e tjerë dhe sjelljen e tyre në treg, dhe numri i firmave është mjaft i vogël për t’i dhënë secilës firmë një fuqi tregu. Si rezultat, çdo firmë do të marrë parasysh qëllimisht reagimet e mundshme nga konkurrentët e tjerë. Në rastet e konkurrencës, shprehja përdoret shpesh edhe për situatat ku disa shitës të mëdhenj bashkarisht dominojnë strukturën konkurruese dhe një periferi (cep) shitësish më të vegjël përshtaten me sjelljen e tyre.  Oligopolet mund të çojnë në probleme të “*bashkëpunimit* *të* *heshtur*” d.m.th. ku konkurrentët mësojnë të bashkëpunojnë pa komunikuar në fakt me njëri -tjetrin. Kjo situatë mund të krijojë probleme për provat për një rregullator të konkurrencës. |

***P***

|  |  |
| --- | --- |
| **Pagesat Periodike Ndëshkuese** | Sipas ligjit të konkurrencës të BE-së, Komisioni Evropian, me vendim, mund të vendosë pagesa periodike ndëshkuese, në mënyrë që të detyrojë një ndërmarrje të ndalojë shkeljen e rregullave të konkurrencës në përputhje me një vendim të mëparshëm. Në një rast të tillë, fiksohet një shumë ditore e cila duhet të paguhet për çdo ditë që shkelja vazhdon pas datës së përcaktuar në atë vendim. Komisioni ka të njëjtën fuqi kur një ndërmarrje refuzon të japë informacion të plotë dhe të saktë që është kërkuar me vendim ose refuzon t'i nënshtrohet një hetimi (p.sh. *një bastisjeje në agim/inspektimi të paparalajmëruar*) i cili është urdhëruar me vendim. |
| **Paguani për vonesën** | Një nga përparësitë kryesore në vitet e fundit të autoriteteve të caktuara të konkurrencës ka qenë kundërshtimi i një taktike të kushtueshme ligjore që gjithnjë e më shumë prodhuesit e ilaçeve të markave kanë përdorur për të frenuar konkurrencën nga ilaçet gjenerike me kosto më të ulët. Këta prodhues të ilaçeve kanë qenë në gjendje të anashkalojnë konkurrencën duke ofruar marrëveshje patentash që paguajnë kompanitë gjenerike që të mos sjellin alternativa me kosto më të ulët në treg. Këto marrëveshje të patentave “paguaj për vonesën” në mënyrë efektive bllokojnë të gjithë konkurrencën e ilaçeve gjenerike për një numër në rritje të barnave të markës. Ligji i konkurrencës i BE-së është gjithashtu i shqetësuar për praktika të ngjashme.  *Shikoni:* vendimi i Komisionit Evropian i 26 nëntorit 2020 për Teva dhe Cephalon. Në atë vendim, Komisioni Evropian gjobiti kompanitë farmaceutike Teva dhe Cephalon me 60.5 milionë euro për pajtimin për të shtyrë për disa vjet hyrjen në treg të një versioni më të lirë gjenerik të ilaçit Cephalon për çrregullimet e gjumit, Modafinil (përdoret për trajtimin e narkolepsisë), pasi Patentat kryesore të Cephalon kishin skaduar. Marrëveshja u zbulua se kishte shkelur rregullat e antitrustit të BE-së dhe kishte shkaktuar dëm të konsiderueshëm për pacientët e BE -së dhe sistemet e kujdesit shëndetësor duke i mbajtur çmimet e larta për modafinil. |
| **Paralelizmi i vetëdijshëm** | Aty ku një treg ka shumë firma, çmimet dhe veprimet e prodhimit të një firme mund të kenë një ndikim të rëndësishëm në atë të rivalëve të tij. Firmat mund, pas një periudhe veprimesh të përsëritura, të vetëdijesohen për këtë fakt dhe, pa një marrëveshje eksplicite, të koordinojnë sjelljen e tyre sikur të ishin të përfshirë në sjellje të fshehta ose një kartel për të rregulluar çmimet dhe për të kufizuar prodhimin. Frika se largimi nga një sjellje e tillë mund të çojë në ulje të kushtueshme të çmimeve, fitime më të ulëta dhe paqëndrueshmëri të pjesëmarrjes në treg, mund të krijojë më tej stimuj për firmat që të mbajnë një marrëveshje të tillë të nënkuptuar mes tyre.  Kjo formë e sjelljes paralele të vetëdijshme ose marrëveshje e fshehtë në përgjithësi ka të njëjtin efekt ekonomik si një kombinim, komplot ose marrëveshje për përcaktimin e çmimeve. Sidoqoftë, nëse sjellja paralele e vetëdijshme përbën apo jo një veprim të paligjshëm i cili është kufizues i konkurrencës është një objekt polemikash si në ligjin e konkurrencës ashtu edhe në atë ekonomik.  Uniformiteti i çmimeve mund të jetë rezultati natyral dhe normal i sjelljes racionale ekonomike në tregjet me pak shitës dhe produkte homogjene. Argumentet janë avancuar që, në këto rrethana, barra e provës duhet të jetë më e lartë se dëshmitë rrethanore të sjelljes së bashkërenduar ose paralele dhe politikave uniforme të çmimeve dhe prodhimit. Me fjalë të tjera, paralelizmi i vetëdijshëm në vetvete nuk duhet domosdoshmërisht të interpretohet si dëshmi e bashkëpunimit. Problemi lind më shumë nga natyra e strukturës së tregut ose industrisë në të cilën operojnë firmat sesa nga sjellja e tyre përkatëse. |
| **Parimi i Ekuivalencës** | Parimi i ekuivalencës kërkon që të njëjtat mjete juridike dhe rregulla procedurale të jenë në dispozicion të kërkesave të bazuara në ligjin e Bashkimit Evropian, siç shtrihen për pretendimet analoge të një natyre thjesht vendase. |
| **Pengesat e Lëvizshmërisë** | Pengesat e lëvizshmërisë janë faktorë të cilët pengojnë aftësinë e firmave për të hyrë ose dalë nga një industri, ose për të lëvizur nga një segment i një industrie në një tjetër. “Pengesat e lëvizshmërisë” është pra një shprehje e përgjithshme e cila përfshin “pengesat në hyrje”, pengesa për të dalë dhe pengesa për ndryshimet brenda industrisë në pozitë e tregut. Më konkretisht, pengesat e lëvizshmërisë mund t'i referohen pengesave për lëvizjen nga një grup strategjik i firmave brenda një industrie në një grup tjetër. |
|  |  |
| **Pengesat në Hyrje** | Pengesat në hyrje janë faktorë që parandalojnë ose vonojnë kompanitë të hyjnë në një treg të veçantë. Pengesat për hyrjen në treg mund të jenë rezultat, për shembull, i një strukture të caktuar të tregut (p.sh. kostot e pakthyeshme, besnikëria e klientit ndaj markës) ose veprimeve të caktuara të firmave ekzistuese në treg. Është e rëndësishme të theksohet gjithashtu se qeveritë gjithashtu mund të bëhen një burim pengesash për hyrjen në treg (për shembull përmes kërkesave ligjore për licenca dhe akte të tjera).  Disa nga shembujt më të zakonshëm të pengesave në hyrje janë:   * **Pengesat administrative** – disa kërkesa ligjore pengojnë hyrjen e konkurrentëve të rinj në treg (rregullorja e qeverisjes kombëtare/lokale, rregulloret mjedisore, etj.). * **Pengesat financiare** – hyrja në treg është shumë e kushtueshme, duke dekurajuar kështu hyrjet e reja, veçanërisht lojtarët e vegjël. Në disa raste (p.sh. tregtia elektronike), hyrja mund të mos jetë e kushtueshme, por fitimi i rëndësisë në treg mund të gjenerojë kosto dekurajuese të mbytura (p.sh. investime të pakthyeshme në reklama). * **Qasja në inpute** – në disa raste prania në treg përcaktohet nga qasja në një input të pakët (p.sh. burimet minerale, radio-spektri në telekomunikacion ). Sa më e vështirë të jetë për një prodhues që të marrë inputet përkatëse, aq më të larta janë pengesat për hyrjen. * **Qasje në një rrjet/infrastrukturë** – në disa industri, nëse lojtarët e rinj nuk mund të kenë qasje në një rrjet ose ata mund ta bëjnë këtë vetëm në një mënyrë të kushtueshme dhe/ose jo-efikase, kjo mund të bëhet një pengesë e rëndësishme për hyrjen, duke krijuar për mbajtësit e bazës për të ushtruar fuqi të njëanshme në treg. * **Asetet specifike** – disa produkte kërkojnë teknologji specifike të prodhimit që mund të jenë të padisponueshme për të gjithë aktorët në treg (p.sh. ekskluzivitetet rajonale, të drejtat e pronësisë intelektuale, teknologjia e pronësisë), duke rritur shanset për-vendime të njëanshme nga ekzekutivët.   **Kostot e blerjes së klientit/shkallë minimale efikase** – në industritë ku kërkohet një madhësi minimale për të operuar me fitim, tregu mund të ngopet, duke e bërë kështu shumë të vështirë për hyrësit e rinj të marrin klientë të mjaftueshëm në mënyrë që të jenë të qëndrueshëm, duke dekurajuar kështu hyrjen. |
| **Përcjellja (e kostos)** | Përcjellja i referohet një situate ku ka një rritje të çmimit në inputet e një firme që përcillet drejtpërdrejt tek klientët e saj përmes një rritje proporcionale të çmimit që pasqyron kostot e saj më të larta. Përcjellja në teorinë ekonomike dhe në kontekstin e politikës së konkurrencës i referohet një situate ku një palë e dëmtuar ja përcjell humbjen e saj aktuale që rezulton nga një shkelje të anti-trustit (p.sh. një mbingarkesë) në nivelin tjetër të zinxhirit të furnizimit, duke rritur çmimin e produktet ose shërbimet e saj që u shiten klientëve të vet në nivelin e tregut në rrjedhën e poshtme.  Prandaj, përcaktimi i përcjelljes i lejon një blerësi indirekt të argumentojë dhe të pretendojë në procedurat ligjore, se mbingarkesa i ka shkaktuar dëm atij për shkak të përcjelljes në rrjedhën e sipërme. Mund të përdoret gjithashtu për të mbrojtur një firmë shkelëse duke u mbrojtur në argumentin se përcjellja në rrjedhën e poshtme nga ankuesi kishte zvogëluar dëmin aktual që ky i fundit ka pësuar.  Neni 17 (2) i Direktivës së BE-së për Dëmet\* krijon supozimin e përgjithshëm se shkeljet e karteleve shkaktojnë dëm. Përveç kësaj, nenet 13 dhe 14 të Direktivës për Dëmet përfshijnë rregulla specifike mbi barrën e provës në kontekstin e kalimit.  Shihni: \* *Direktiva 2014/104 / BE e Parlamentit Evropian dhe Këshillit e 26 Nëntorit 2014 për rregullat e caktuara që rregullojnë veprimet për dëmet sipas ligjit kombëtar për shkelje të dispozitave të ligjit të konkurrencës të Shteteve Anëtare dhe të Bashkimit Evropian (“Direktiva e BE -së për Dëmet” ), GZ L 349 e 5 dhjetorit 2014 dhe Komisioni Evropian: Komunikatë nga Komisioni - Udhëzime për gjykatat kombëtare sesi të vlerësohet pjesa e mbingarkesës e cila i është përcjellë blerësit indirekt, OJ C 267 e 9 gushtit 2019*. |
| **Përjashtimet në bllok (Rregulloret)** | Këto janë Rregullore, të nxjerra nga Komisioni Evropian ose Këshilli i Bashkimit Evropian në përputhje me Nenin 101 (3) të TFBE-së, duke specifikuar kushtet në të cilat disa lloje marrëveshjesh përjashtohen nga ndalimi i marrëveshjeve kufizuese të përcaktuara në nenin 101 (1 ) të TFBE-së. Kur një marrëveshje plotëson kushtet e përcaktuara në një rregullore përjashtimi në bllok, marrëveshja është automatikisht e vlefshme dhe e zbatueshme. Ekzistojnë rregullore të përjashtimit në bllok, për shembull, për marrëveshjet vertikale, marrëveshjet për K&Zh, marrëveshjet e specializimit, marrëveshjet e transferimit të teknologjisë dhe marrëveshjet e shpërndarjes së automjeteve.  Në Kosovë, një sërë udhëzimesh administrative të Autoritetit Kosovar të Konkurrencës parashikojnë në mënyrë të ngjashme marrëveshje të përjashtuara në bllok. |
| **Përjashtimi** | Kjo i referohet sjelljes strategjike të një firme ose grupi firmash për të kufizuar mundësitë e hyrjes në treg të konkurrentëve të mundshëm ose në rrjedhën e sipërme ose në rrjedhën e poshtme.  Përjashtimi mund të marrë forma të ndryshme, nga refuzimi absolut për të bërë biznes/tregti, deri te format më delikate të diskriminimit siç është degradimi i cilësisë së qasjes. Një firmë mund, për shembull, të parandalojë burimet e rëndësishme të furnizimit me lëndë të parë dhe/ose kanalet e shpërndarjes përmes kontratave të ekskluzivitetit, duke shkaktuar kështu një përjashtim të konkurrentëve. |
| **Përkufizimi i tregut** | Pika fillestare në çdo lloj analize të konkurrencës është përkufizimi i *‘tregut relevant’*. Ekzistojnë dy dimensione themelore të përcaktimit të tregut: (i) tregu i produktit, përcaktimi i produkteve të grupuara së bashku dhe (ii) tregu gjeografik, përcaktimi i zonave gjeografike të grupuara së bashku.  Përkufizimi i tregut merr parasysh konsideratat e kërkesës dhe ofertës. Nga ana e kërkesës, produktet duhet të zëvendësohen nga pikëpamja e blerësit. Nga ana e furnizimit, shitësit duhet të përfshihen që prodhojnë ose mund ta kalojnë lehtësisht prodhimin në produktin përkatës ose zëvendësuesit e afërt.  Përkufizimi i tregut në përgjithësi përfshin shitësit aktualë dhe potencialë, domethënë firmat që mund të ndryshojnë me shpejtësi proceset e tyre të prodhimit për të furnizuar produkte zëvendësuese nëse çmimi është i tillë. Arsyeja për këtë është se këto firma do të priren të zvogëlojnë aftësinë e firmave ekzistuese në treg për të rritur çmimin mbi nivelin konkurrues. Vendndodhja e blerësve dhe shitësve do të përcaktojë nëse tregu gjeografik është lokal, rajonal, kombëtar ose ndërkombëtar. Nëse tregjet përkufizohen shumë ngushtë në aspektin e produktit ose në aspektin gjeografik, konkurrenca domethënëse mund të përjashtohet nga analiza.  Nga ana tjetër, nëse produktet dhe tregjet gjeografike përkufizohen shumë gjerësisht, shkalla e konkurrencës mund të mbivlerësohet. Përkufizimet shumë të gjera ose shumë të ngushta të tregut çojnë në nënvlerësimin ose mbivlerësimin e masave të tregut dhe përqendrimit. Një “*Test SSNIP”* përdoret shpesh për të ndihmuar në arritjen e një përkufizimi të një tregu relevant. Duke përdorur këtë test, një treg normalisht përcaktohet si një produkt ose grup produktesh dhe një zonë gjeografike në të cilën shitet, në mënyrë që një firmë hipotetike, maksimizuese e fitimit që ishte *shitësi i vetëm i atyre produkteve në atë zonë të mund të impononte një Rritje por të Rëndësishme dhe Jo Kalimtare të Çmimeve* ('SSNIP') mbi nivelet ekuilibër.  Përkufizimi i tregut, pra, është një mjet për të identifikuar kufijtë e konkurrencës midis ndërmarrjeve. Objektivi i përkufizimit të tregut relevant të produktit dhe i tregut relevant gjeografik është identifikimi i konkurrentëve aktualë që kufizojnë vendimet tregtare të ndërmarrjeve të interesuara, siç janë vendimet e tyre për çmimet. Nga ky këndvështrim, përkufizimi i tregut bën të mundur, ndër të tjera, llogaritjen e pjesëmarrjeve në treg që përcjellin informacion domethënës për qëllimet e vlerësimit të fuqisë në treg në kontekstin e procedurave të përqëndrimeve ose anti-trustit.  Në BE, përkufizimi i tregut adresohet në Komisionin Evropian *- Njoftim për përkufizimin e tregut përkatës për qëllimet e ligjit të konkurrencës të Komunitetit (GZ C 372, 9 dhjetor 1997). Në Kosovë, kjo mbulohet nga Udhëzimi Administrativ i Autoritetit Kosovar të Konkurrencës Nr.02 / 2018 për Metodën e Përcaktimit të Tregut Relevant.* |
| **Përqendrimi** | Një përqendrim ndodh:   * kur bashkohen dy ose më shumë ndërmarrje, të cilat më parë ishin të pavarura nga njëra -tjetra (bashkimi), ose * kur një ndërmarrje merr kontroll mbi një ndërmarrje tjetër (fitimi e kontrollit), ose * kur krijohet një sipërmarrje e përbashkët, e cila kryen përgjithmonë të gjitha funksionet e një njësie ekonomike të pavarur (sipërmarrje e përbashkët me funksione të plota). |
| **Pjesëmarrja (pjesa) në Treg** | Kjo është një masë e madhësisë relative të një firme në një industri ose treg, në lidhje me proporcionin e prodhimit të përgjithshëm, shitjeve ose kapacitetit që ajo përbën.  Përveç fitimeve, një nga objektivat e biznesit të firmave të cituara shpesh është rritja e pjesëmarrjes në treg. Kjo ndodh sepse pjesëmarrja në treg, ekonomitë e shkallës dhe fitimet shpesh lidhen pozitivisht në ekonomitë e tregut.  Në analizën e politikave të konkurrencës, pjesëmarrja në tregut janë një tregues i rëndësishëm i ekzistencës së “*fuqisë në treg*”. Në këtë drejtim, duhet parë, jo vetëm në nivelin e pjesës absolute të tregut, por edhe në nivelin e pjesës së tregut në raport me konkurrentët. Sidoqoftë, edhe firmat me aksione të mëdha në treg nuk posedojnë domosdoshmërisht fuqi tregu. Për shembull, në rastet kur pengesat për të hyrë në tregun në fjalë (“*pengesat në hyrje*”) janë shumë të ulëta, kërcënimi i hyrjes mund të parandalojë ushtrimin e fuqisë në treg. |
| **Pluralizmi i medias** | Pluralizmi i medias mund të nënkuptojë (a) një pluralitet të zërave, të analizave, të opinioneve dhe çështjeve të shprehura (pluralizëm i brendshëm), ose (b) një shumicë të mediave, të llojeve të mediave (të shtypura, radio, TV ose dixhitale) dhe bashkë-ekzistenca e mediave në pronësi private dhe mediave të shërbimit publik (pluralizmi i jashtëm) |
| **Politika e Konkurrencës** | Konkurrenca i vë bizneset nën presion të vazhdueshëm për të ofruar gamën më të mirë të mundshme të mallrave me çmimet më të mira të mundshme sepse, nëse nuk e bëjnë, konsumatorët kanë zgjedhjen për të blerë diku tjetër. Në një treg të lirë, biznesi duhet të jetë një aktivitet konkurrues me konsumatorët si përfitues. Ndonjëherë ndërmarrjet përpiqen të kufizojnë konkurrencën.  Për të ruajtur tregjet e produkteve që funksionojnë mirë, Autoritetet e Konkurrencës duhet të parandalojnë ose korrigjojnë sjelljet anti-konkurruese. Për të arritur këtë, autoritetet monitorojnë:   * marrëveshje midis kompanive që kufizojnë konkurrencën – kartele ose aranzhime të tjera të padrejta në të cilat kompanitë bien dakord të shmangin konkurrencën me njëra-tjetrën dhe përpiqen të vendosin rregullat e tyre; * abuzimin me/i një pozite dominuese – ku një firmë e madhe përpiqet të nxjerrë konkurrentët nga tregu; * përqëndrimet/bashkimet (dhe marrëveshjet e tjera zyrtare ku kompanitë bashkojnë forcat përgjithmonë ose përkohësisht) - bashkimet mund të jenë legjitime dhe të pranueshme me kusht që ato të zgjerojnë tregjet dhe të jenë me përfitim për konsumatorët ose nuk ka të ngjarë të kenë ndikim material në konkurrencën efektive; * përpjekjet për të hapur tregjet drejt konkurrencës (liberalizimi) - në fusha të tilla si transporti, energjia, shërbimet postare dhe telekomunikacioni. Shumë nga këta sektorë dikur kontrolloheshin nga monopolet e drejtuara nga shteti dhe është thelbësore të sigurohet që liberalizimi të bëhet në një mënyrë që nuk i jep përparësi të padrejtë këtyre monopoleve të vjetra; * mbështetje financiare (Ndihma Shtetërore) për kompanitë nga qeveritë e BE-së – kjo lejohet me kusht që të mos shtrembërojë konkurrencën e drejtë dhe efektive midis kompanive në vendet e BE -së ose të dëmtojë ekonominë; * bashkëpunimi me autoritetet kombëtare të konkurrencës në vendet e BE -së (të cilët janë gjithashtu përgjegjës për zbatimin e aspekteve të ligjit të konkurrencës në BE) - kjo është për të siguruar që ligji i konkurrencës i BE -së të zbatohet në të njëjtën mënyrë në të gjithë BE-në.   Politika e konkurrencës gjithashtu mund t'i referohet përparësive të veprimit të një autoriteti specifik të konkurrencës, sipas titujve të mësipërm, në zbatimin e ligjeve të tij të konkurrencës. |
| **Politika Ekonomike** | Kjo është një degë e shkencës sociale që studion marrëdhëniet midis individëve dhe shoqërisë dhe midis tregjeve dhe shtetit, duke përdorur një sërë mjetesh dhe metodash të larmishme të nxjerra kryesisht nga ekonomia, shkenca politike dhe sociologjia.  Politika ekonomia mund të kuptohet si studimi se si menaxhohet apo qeveriset një vend, duke marrë parasysh faktorët politikë dhe ekonomikë.  Nga ana tjetër, avokimi i konkurrencës mund të konsiderohet si një shembull i politikës ekonomike, veçanërisht kur një autoritet i konkurrencës duhet të balancojë mesazhet e tij pro-konkurrencës me një ndjenjë të realitetit politik. |
| **Politika e Mbrojtjes së Konsumatorit dhe Konkurrencës** | Politika e konkurrencës ka të bëjë me zbatimin e rregullave për të siguruar që bizneset dhe kompanitë të konkurrojnë në mënyrë të drejtë me njëra -tjetrën. Kjo inkurajon ndërmarrjen dhe efikasitetin, krijon një zgjedhje më të gjerë për konsumatorët dhe ndihmon në uljen e çmimeve dhe përmirësimin e cilësisë.  *Çmime të ulëta për të gjithë:* mënyra më e thjeshtë që një kompani të fitojë një pjesë të lartë të tregut është të ofrojë një çmim më të mirë. Në një treg konkurrues, çmimet ulen. Kjo jo vetëm që është e mirë për konsumatorët - kur më shumë njerëz mund të përballojnë të blejnë produkte, inkurajon bizneset të prodhojnë dhe rrit ekonominë në përgjithësi.  *Cilësi më e mirë:* konkurrenca gjithashtu inkurajon bizneset të përmirësojnë cilësinë e mallrave dhe shërbimeve që shesin - për të tërhequr më shumë klientë dhe për të zgjeruar pjesëmarrjen në treg. Cilësia mund të nënkuptojë gjëra të ndryshme: produkte që zgjasin më shumë ose funksionojnë më mirë, shërbime më të mira pas shitjes ose mbështetje teknike ose shërbim më miqësor dhe më të mirë.  *Më shumë zgjedhje:* në një treg konkurrues, bizneset do të përpiqen t'i bëjnë produktet e tyre të ndryshme nga pjesa tjetër. Kjo rezulton në zgjedhje më të madhe - kështu që konsumatorët mund të zgjedhin produktin që ofron ekuilibrin e duhur midis çmimit dhe cilësisë.  *Inovacioni:* për të ofruar këtë zgjedhje dhe për të prodhuar produkte më të mira, bizneset duhet të jenë novatore - në konceptet e produktit, dizajnin, teknikat e prodhimit, shërbimet etj*.*  *Konkurrentë* më të mirë në tregjet globale: konkurrenca brenda BE-së i bën kompanitë evropiane më të forta edhe jashtë BE-së - dhe të afta për të konkurruar në mënyrë efektive kundër konkurrentëve globalë*.*  *Ndërsa* politika *e konkurrencës* ka fokusin e saj përfundimtar në përmirësimin e mirëqenies së konsumatorit dhe mbrojtjen e konsumatorëve nga praktikat anti-konkurruese të firmave të biznesit, politika kombëtare e mbrojtjes së konsumatorit mund ta plotësojë këtë duke rregulluar praktikat e tjera të tregut p.sh. reklamat e padrejta dhe çorientuese, përshkrimi i rremë i produkteve ose shërbimeve dhe lloje të ndryshme të sjelljeve mashtruese që prekin drejtpërdrejt konsumatorët. |
| **Pozita dominuese** | Një ndërmarrje ka një pozitë dominuese nëse ka aftësinë për të vepruar në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, konsumatorët, furnizuesit dhe, në fund të fundit, klientët e saj përfundimtarë. Një firmë dominuese që ka një fuqi të tillë në treg gjithashtu ka aftësinë për të vendosur çmime mbi nivelin konkurrues, për të shitur produkte me cilësi të ulët ose për të zvogëluar shkallën e inovacionit nën nivelin që tregu do të gjeneronte.  Sipas ligjit të konkurrencës të BE-së, nuk është e paligjshme të kesh një pozitë dominuese, pasi një pozitë dominuese mund të fitohet përmes mjeteve legjitime të konkurrencës, siç është shpikja dhe shitja e një produkti më të mirë. Nga ana tjetër, rregullat e konkurrencës nuk i lejojnë kompanitë të ‘*abuzojnë’* me pozitën e tyre dominuese. Pozita dominuese mund të mbahet së bashku nga dy ose më shumë njësi ekonomike të bashkuara përmes lidhjeve ekonomike në një treg të veçantë. Kjo situatë quhet “dominim kolektiv”. |
| **Pragu i qarkullimit** | Në ligjin e BE -së, qarkullimi vjetor i kombinuar i palëve përdoret në fushën e kontrollit të bashkimeve si një kriter për të ndarë kompetencat midis Shteteve Anëtare të BE-së dhe Komisionit Evropian. Përqendrimet ku qarkullimi i kombinuar i palëve tejkalon pragjet e përcaktuara në nenin 1 të Rregullores së BE-së për Bashkimet të konsiderohen të jenë të *'dimensionit të Komunitetit'* dhe do të vlerësohen nga Komisioni.  Në Kosovë, pragjet e qarkullimit për njoftimin e përqendrimeve përcaktohen në nenin 15 *të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës*, të ndryshuar. |
| **Praktika Përjashtuese** | Çdo praktikë e përdorur nga një kompani me një pozitë dominuese, e cila tenton të zvogëlojë mundësitë e konkurrentëve, bazuar jo në konkurrencën e bazuar në merita, por në konsiderata të tjera. Një shembull do të ishte vendimi i marrë nga një kompani dominuese në prodhimin e një produkti të caktuar, për të mos furnizuar një klient, sepse ai është një konkurrent aktiv në tregun e shpërndarjes së këtij produkti (*shikoni*: edhe ‘*bojkotin*’). |
| **Praktikë e Koordinuar** | Kjo i referohet koordinimit midis ndërmarrjeve e cila, pa arritur fazën e nënshkrimit të një marrëveshjeje formale, u mundëson atyre që me vetëdije të kryejnë bashkëpunim praktik për të shmangur rrezikun e konkurrencës. Një praktikë e koordinuar mund të arrihet përmes kontakteve të drejtpërdrejta ose të tërthorta midis firmave, qëllimi ose rezultati i të cilave është të ndikojnë në sjellje në treg ose t'u japin informacion konkurrentëve për veprimet e ardhshme. |
| **Praktikat**  **Anti-konkurruese** | Kjo i referohet një game të gjerë praktikash biznesi në të cilat një firmë ose grup firmash mund të angazhohen, në mënyrë që të kufizojnë konkurrencën ndërmjet firmave për të ruajtur ose rritur pozitën e tyre relative në treg dhe fitimet pa ofruar domosdoshmërisht mallra dhe shërbime me një kosto më të ulët ose cilësi më të lartë. Thelbi i konkurrencës përfshin përpjekjet e firmës (firmave) për të fituar një avantazh ndaj rivalëve. Sidoqoftë, kufiri i praktikave të pranueshme të biznesit mund të kalohet nëse firmat përpiqen të kufizojnë artificialisht konkurrencën, jo duke u bazuar në avantazhet e tyre, por duke shfrytëzuar pozicionin e tyre në treg në disavantazh ose në dëm të konkurrentëve, klientëve dhe furnizuesve, aq sa ka të ngjarë të rezultojë çmimet më të larta, prodhimi i reduktuar, më pak zgjedhje për konsumatorin, humbje të efikasitetit ekonomik dhe shpërndarje e gabuar e burimeve (ose kombinime të këtyre).  Cilat lloje të praktikave të biznesit ka të ngjarë të interpretohen si anti-konkurruese dhe, si të tilla, si shkelje e ligjit të konkurrencës, do të ndryshojnë sipas juridiksionit dhe rast pas rasti. Praktika të caktuara mund të shihen si të paligjshme në vetvete, ndërsa të tjerat mund t'i nënshtrohen një rregulli të arsyes (kur konteksti i çështjes është me rëndësi më të madhe). Ruajtja e çmimit të rishitjes, për shembull, shihet në shumicën e juridiksioneve si në vetvete e paligjshme, ndërsa marrëveshjet ekskluzive mund t'i nënshtrohen një rregulli të arsyes. Standardet për përcaktimin nëse një praktikë biznesi është apo jo e paligjshme mund të dallojnë gjithashtu.  Me këto paralajmërime në mendje, ligjet e konkurrencës në një numër të madh vendesh shqyrtojnë, dhe në përgjithësi, kërkojnë të parandalojnë një gamë të gjerë të praktikave të biznesit që kufizojnë konkurrencën.  Këto praktika klasifikohen gjerësisht në dy grupe: kufizimet horizontale dhe vertikale të konkurrencës.  Grupi i parë përfshin praktika të veçanta të tilla si kartelet, marrëveshjet e fshehta, komplotin, bashkime të caktuara, çmimet grabitqare, diskriminimin me çmime dhe marrëveshjet e fiksimit të çmimeve.  Grupi i dytë përfshin praktika të tilla si: tregtia ekskluzive, kufizimet gjeografike të tregut, refuzimi i tregtisë/shitjes, ruajtja e çmimit të rishitjes dhe shitja e lidhur.  Në përgjithësi, kufizimet horizontale të konkurrencës përfshijnë kryesisht konkurrentë të tjerë në treg, ndërsa kufizimet vertikale përfshijnë marrëdhëniet furnizues-shpërndarës.  Sidoqoftë, duhet të theksohet se dallimi midis kufizimeve horizontale dhe vertikale në konkurrencë nuk është gjithmonë i qartë, si dhe praktikat e një lloji mund të ndikojnë në tjerat. Për shembull, firmat mund të adoptojnë sjellje strategjike për të përjashtuar konkurrencën. Ato mund të përpiqen ta bëjnë këtë duke blerë paraprakisht infrastrukturat përmes blerjes së burimeve të rëndësishme të furnizimit me lëndë të parë ose të kanaleve të shpërndarjes, ato mund të lidhin kontrata afatgjata për të blerë inpute ose kapacitete në dispozicion dhe mund të angazhohen në tregti ekskluzive dhe praktika të tjera. Këto praktika mund të ngrenë pengesa në hyrje dhe të ngulitin pozitën në treg të firmave ekzistuese dhe/ose të lehtësojnë aranzhimet anti-konkurruese. |
| **Privatizimi** | Privatizimi i referohet transferimit të pronësisë dhe kontrollit të aseteve, firmave dhe operacioneve të qeverisë ose shtetit tek investitorët privatë. Ky transferim merr formën e emetimit dhe shitjes, ose shpërndarjes së thjeshtë, të aksioneve për publikun e gjerë.  Përdorur gjerësisht, fjala privatizim përfshin politika të tjera të tilla si “kontraktimi jashtë”, domethënë procesi me të cilin aktivitetet, ndërkohë që organizohen dhe financohen publikisht, kryhen nga kompani të sektorit privat, p.sh. pastrimi i rrugëve, grumbullimi i plehrave, strehimi, arsimi. Politika e privatizimit është zbatuar gjerësisht në Mbretërinë e Bashkuar dhe që nga ajo kohë është miratuar në disa vende të botës. |
| **Privilegji Ligjor** | Në kontekstin e ligjit të BE-së, Gjykata e Drejtësisë e Bashkimit Evropian në rastin Akzo \* përcaktoi mbrojtjen e konfidencialitetit të komunikimit midis avokatëve dhe klientëve të tyre (i njohur gjithashtu si privilegj profesional ligjor) si më poshtë:  “*Ky konfidencialitet i shërben kërkesës, rëndësia e së cilës njihet në të gjitha Shtetet Anëtare, që çdo person duhet të jetë në gjendje, pa asnjë kufizim, të konsultohet me një avokat, profesioni i të cilit përfshin dhënien e këshillave të pavarura juridike për të gjithë ata që kanë nevojë për të. “(...) Objekti është të ruhet ushtrimi i plotë i të drejtave të mbrojtjes së palëve ndërgjyqëse dhe të mbrohet kërkesa që të gjithë palët ndërgjyqëse të jenë në gjendje të flasin lirshëm me avokatin e tyre. (...) Së pari, ajo mbrojtje kërkon të mbrojë interesin publik në administrimin e duhur të drejtësisë për të siguruar që një klient është i lirë të konsultohet me avokatin e tij pa frikë se çdo konfidencialitet që ai jep më vonë mund të zbulohet. Së dyti, qëllimi i tij është të shmangë dëmin që mund t'i shkaktohet të drejtave të mbrojtjes të ndërmarrjeve si rezultat i leximit të përmbajtjes së një dokumenti konfidencial nga Komisioni dhe shtimin e tij në mënyrë të parregullt në dosjen e hetimit.”*  *\* Rasti C-550/07 P-Akzo Nobel Chemicals and Akcros Chemicals kundër Komisionit, 2010, Raportet e Rasteve 2010 I-08301* |
| **Produkte homogjene** | Produktet konsiderohen të jenë homogjene kur janë zëvendësues të përsosur dhe blerësit nuk perceptojnë dallime aktuale ose reale midis produkteve të ofruara nga firma të ndryshme. Çmimi është dimensioni i vetëm më i rëndësishëm përgjatë të cilit konkurrojnë firmat që prodhojnë produkte homogjene. Sidoqoftë, përvoja empirike tregon se kur numri i firmave të tilla është i vogël, ekzistenca e produkteve homogjene mund të lehtësojë bashkëpunimin. Në juridiksione të ndryshme, janë gjetur të ekzistojnë marrëveshje të fshehta në produkte homogjene si çimentoja, mielli, çeliku dhe sheqeri. Në të kundërt, produktet heterogjene ndryshojnë dukshëm nga njëri -tjetri dhe nuk janë lehtësisht të zëvendësueshëm.  *Shihni gjithashtu: ‘diferencimi i produktit’*. |
| **Procedura**  **AKZO (informacioni konfidencial)** | Në ligjin e BE-së, procedura AKZO është një rregull procedural i vendosur nga Gjykata Evropiane e Drejtësisë, e cila gjithashtu përfshihet në mandatin e zyrtarit të seancës dëgjimore (shih ‘seancat dëgjimore’) dhe që lidhet me bërjen publike nga Komisioni Evropian të dokumenteve konfidenciale ose informacionin tregtar.  Sipas këtij rregulli, në ato raste kur Komisioni synon të bëjë publik informacionin, dhe kompania që jep këtë informacion dëshiron që ai të trajtohet si informacion i ndjeshëm (informacion sekret tregtar ose konfidencial), Komisioni duhet të informojë ndërmarrjen me shkrim për vendimin për bërjen publike dhe arsyet për marrjen e këtij vendimi. Kur ndërmarrja në fjalë vazhdon të kundërshtojë zbulimin e informacionit, por Komisioni vëren se informacioni nuk mbrohet me ligj dhe mund të bëhet publik, ky konstatim duhet të jepet shprehimisht përmes një vendimi të arsyetuar. Ky vendim duhet t'i njoftohet ndërmarrjes në fjalë, së cilës duhet t'i jepet mundësia për ta çuar çështjen në Gjykatën e Përgjithshme Evropiane me qëllim të rishikimit të vlerësimeve të Komisionit. Informacioni nuk mund të bëhet publik para një jave pas shpalljes së vendimit.  Në Kosovë, trajtimi i sekreteve tregtare parashikohet në nenin 50 të *Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës,* të ndryshuar. Kjo nuk përfshin një procedurë analoge me procedurën AKZO.  *Shikoni:* Rastin 53/85: AKZO Chemie BV dhe AKZO Chemie UK Ltd kundër Komisionit, aktgjykimi i Gjykatës Evropiane të Drejtësisë të 24 qershor 1986 [1986] ECR, 1965, paragrafi 29 dhe neni 9 i Vendimit të Komisionit të 23 majit 2001 në lidhje me kushtet e referimit të zyrtarëve të seancës dëgjimore në procedura të caktuara të konkurrencës GZ L 162, 19 qershor 2001. |
| **Procedura e shkeljes** | Sipas ligjit të BE -së, një procedurë shkeljeje është një veprim kundër një shteti anëtar të BE-së i cili nuk përmbush një detyrim sipas TFBE -së ose sipas legjislacionit dytësor të BE-së. Komisioni Evropian drejton procedurën me iniciativën e tij ose me kërkesë të një shteti anëtar të BE -së. Individët nuk kanë mundësi të detyrojnë Komisionin të fillojë një procedurë shkeljeje.  Nëse justifikohet, procedimi mund të rezultojë në një vendim të Gjykatës Evropiane të Drejtësisë, duke deklaruar se shteti anëtar i BE -së në fjalë ka kryer vërtet një shkelje. Në rast të mosrespektimit të një gjykimi të tillë, Gjykata mund të vendosë një pagesë penaliteti ndaj Shtetit Anëtar që dështon në një procedurë të veçantë. |
| **Programi i Pajtueshmërisë** | Kjo i referohet politikës së brendshme të një kompanie, e cila synon të garantojë pajtueshmëri të plotë me rregullat e konkurrencës në të gjitha aktivitetet e saj tregtare. Si pjesë e një programi pajtueshmërie, kompania normalisht trajnon punonjësit e saj mbi rregullat e konkurrencës dhe u jep atyre udhëzime se si të shmangin marrëveshjet ose praktikat që kufizojnë konkurrencën në kryerjen e biznesit të tyre ose në kontaktet e tyre me konkurrentët e tjerë.  Disa programe pajtueshmërie specifikojnë gjithashtu se çfarë veprimi duhet ndërmarrë nëse punonjësit e firmës vërejnë se një marrëveshje ose praktikë në të cilën firma është palë shkel rregullat e konkurrencës. Nga ana tjetër, disa programe pajtueshmërie përfshijnë gjithashtu kundërmasa taktike në rast të (p.sh. një “inspektimeve të panjoftuara” nën) një hetimi nga autoritetet e konkurrencës. |
| **Programi i Lehtësimeve(nga gjobat)** | Lehtësimet janë zvogëlimi i plotë ose i pjesshëm i gjobave ose ndëshkimeve të tjera të dhëna nga autoritetet e konkurrencës për kompanitë e përfshira në kartele në këmbim të zbulimit të ekzistencës së marrëveshjes së kartelit ose për bashkëpunimin e tyre gjatë hetimit të autoriteteve duke sjellë prova. Ky mjet ndihmon në zbulimin e karteleve sekrete, dhe gjithashtu për të penguar kompanitë që të hyjnë në marrëveshje karteli. Ai bazohet në “dilemën e të burgosurit”: objektivi i tij është të krijojë mosbesim tek pjesëmarrësit e kartelit, pasi ekziston një kërcënim i vazhdueshëm që njëri prej tyre të raportojë kartelin tek autoritetet. Prandaj, në kombinim me dënimet e rënda, programet e lehtësimeve mbajnë presion të vazhdueshëm ndaj kompanive për të bashkëpunuar me autoritetet e konkurrencës.  Sipas programit të lehtësimeve të Komisionit Evropian, të krijuar në 1996, kompanitë që japin informacion të mjaftueshëm në lidhje me një kartel në të cilin kanë marrë pjesë mund të marrin imunitet të plotë ose të pjesshëm nga gjobat.  *Shihni:* Komisioni Evropian - Njoftim për imunitetin nga gjobat dhe ulja e gjobave në rastet e kartelit, GZ C 298, 8 dhjetor 2006, për karakteristikat kryesore të programit të BE-së.  *Shihni gjithashtu*: ‘*Zbutja e gjobave'*. |
| **Prokurimi Publik** | Rregullat e prokurimit publik rregullojnë dhënien e kontratave qeveritare ose publike për blerjen e furnizimeve, punëve ose shërbimeve, përfshirë ofrimin e drejtpërdrejtë të shërbimeve publike për qytetarët. Rregullat e prokurimit publik kërkojnë të nxisin konkurrencë efektive për kontratat publike për të gjeneruar vlerë për paratë dhe të shfrytëzojnë konkurrencën si një mjet kundër korrupsionit për të siguruar integritetin dhe ndershmërinë në shpenzimin e fondeve publike.  Sfidat kryesore të konkurrencës efektive në mjediset e prokurimit publik janë ‘manipulimi me oferta’ (ose bashkëpunimi midis ofertuesve), rreziku i të cilit mund të rritet nga transparenca e natyrshme në proceset e prokurimit dhe kërkesat anti-konkurruese të vendosura nga blerësi publik. |
| **Proporcionaliteti** | Sa i përket ligjit të BE-së, duhet të theksohet fillimisht se parimi i proporcionalitetit kërkon që masat e miratuara nga institucionet e BE -së të mos kalojnë kufijtë e asaj që është e përshtatshme dhe e nevojshme për të arritur objektivat e ndjekur në mënyrë legjitime nga legjislacioni në fjalë; aty ku ekziston një zgjedhje midis disa masave të përshtatshme, duhet të përdoret mjeti më pak i rëndë dhe disavantazhet e shkaktuara nuk duhet të jenë në proporcion me qëllimet e ndjekura.  Nga kjo rrjedh, për shembull, që gjobat nuk duhet të jenë jo-proporcionale me qëllimet e ndjekura, domethënë me pajtueshmërinë me rregullat e konkurrencës, dhe se shuma e gjobës së vendosur ndaj një ndërmarrjeje për shkelje të ligjit të konkurrencës duhet të jetë proporcionale me shkeljen, shikuar në tërësi, duke marrë parasysh, veçanërisht, rëndësinë e shkeljes.  Në përgjithësi, është një parim i mirëqeverisjes së administratës publike që veprimet e Shtetit duhet të jenë proporcionale, domethënë të arsyeshme dhe të ndjeshme ndaj rrethanat.  *Shih*: Rasti T 704/14: Marine Harvest ASA kundër Komisionit Evropian, ECLI: BE: T: 2017: 753, aktgjykimi i Gjykatës së Përgjithshme të 26 tetorit 2017. |
| ***Q*** | |
| **Qasja në infrastruktura thelbësore** | Sipas ligjit të BE-së, një ndërmarrje e cila zë një pozitë dominuese në sigurimin e një infrastrukture thelbësore dhe e përdor vetë atë infrastrukturë (p.sh. një strukturë ose infrastrukturë, pa qasje në të cilën konkurrentët nuk mund të ofrojnë shërbime për klientët e tyre), dhe që refuzon qasjen për kompanitë e tjera në atë infrastrukturë pa arsyetim objektiv ose i jep qasje konkurrentëve vetëm me kushte më pak të favorshme sesa kushtet për shërbimet e veta, shkel nenin 106 të TFBE-së nëse plotësohen kushtet e tjera të atij neni.  Një ndërmarrje në një pozitë dominuese nuk mund të diskriminojë në favor të aktiviteteve të veta në një treg relevant. Pronari i një infrastrukture thelbësore, i cili përdor fuqinë e tij në një treg për të mbrojtur ose forcuar pozitën e tij në një treg tjetër relevant; në veçanti, duke refuzuar dhënien e qasjes një konkurrenti, ose duke dhënë qasje me kushte më pak të favorshme sesa kushtet për shërbimet e tij, dhe duke imponuar kështu një disavantazh konkurrues ndaj konkurrentit të tij, shkel nenin 106 të TFBE-së.  Sa i përket Kosovës, shih Nenin 11 (1) (6) të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, i ndryshuar*.* |
| **Qasja në Dosje** | Në ligjin e BE -së, kjo i referohet të drejtës së personave fizikë ose juridikë që janë palë në një hetim të Komisionit Evropian për të rishikuar dosjen e Komisionit, sa herë që Komisioni propozon miratimin e një vendimi i cili nuk do të ishte në favor të këtyre palëve. Kjo e drejtë jepet gjatë procedurës administrative për të gjitha dokumentet e rastit në fjalë, me përjashtim të dokumenteve të Komisionit të cilat janë për qarkullimin e brendshëm, sekretet tregtare të kompanive të tjera dhe informacione të tjera konfidenciale (shih gjithashtu ‘*procedura AKZO’*).  Kështu, e drejta për të parë dosjen është një nga garancitë thelbësore procedurale në rastet e konkurrencës, e cila synon të mbrojë të drejtat e palëve.  Në Kosovë, qasja në dosje trajtohet sipas nenit 44 të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, të ndryshuar.  *Shiko:* Neni 18 (3) i Rregullores së Bashkimit të BE -së; Nenet 6 dhe 13 (1) të Rregullores Nr. 2842/98 për palët dëgjuese në procedura të caktuara sipas Neneve 81 dhe 82 të Traktatit të KE -së, OJ L 354, 30 Dhjetor 1998; Komisioni Evropian - Njoftim mbi Rregullat e Procedurës për përpunimin e kërkesave për qasje në dosje në rastet sipas neneve 81 dhe 82 për të rishikuar dosjen, GZ C 23, 23 janar 1997. |
| **Qiraja Monopol** | Kur disponueshmëria e një të mire është e kufizuar artificialisht (për shembull nga ligjet që kufizojnë hyrjen), atëherë fitimet e rritura të furnizuesve të mbetur quhen qira monopol. Ekzistenca e mundshme e qirasë monopol siguron një nxitje për firmat që të paguajnë për të drejtën për të fituar këto qira.  Shiko gjithashtu: ‘*Monopoli’ dhe ‘Kërkuesi i Qirasë'*. |

***R- Rr***

|  |  |
| --- | --- |
| **Reciprociteti** | Në kontekstin e politikës së konkurrencës, kjo i referohet një forme të aranzhimit dypalësh (ose shumëpalësh) midis firmave për të dhënë kushte të favorshme, ose blerë dhe shitur nga njëra -tjetra, me përjashtim të të tjerëve. Kjo mund të ketë efektin e kufizimit të konkurrencës dhe/ose parandalimit të hyrjes së firmave në tregje të caktuara.  Shqetësimi për aranzhimet reciproke është ngritur veçanërisht në kontekstin e konglomerateve. Argumentohet se firmat ndihmëse ka të ngjarë të takohen shpesh me njëra -tjetrën si blerës ose shitës në tregje të ndryshme. Reciprociteti mund të përfitojë nga firmat duke siguruar përmbushjen e kontratës ose duke lehtësuar shkurtimin e fshehtë të çmimeve. |
| **Refuzimi i afarizmit/Refuzim i Shitjes** | Këto kushte i referohen praktikës së refuzimit ose mohimit të furnizimit të një produkti një blerësi, zakonisht një shitës me pakicë ose shumicë. Praktika mund të miratohet në mënyrë që të detyrojë një shitës me pakicë të angazhohet në *'mirëmbajtjen e çmimit të rishitjes'* (RPM), domethënë të mos zbritë produktin në fjalë, ose të mbështesë një marrëveshje ekskluzive të marrëveshjes me blerësit e tjerë, ose të shesë produktin vetëm tek një klasë të veçantë klientësh ose rajoni gjeografik.  Refuzimi për t'u marrë/shitur mund të lindë gjithashtu nëse blerësi është një rrezik i keq kreditor, nuk mban inventar të mjaftueshëm, nuk ofron shërbime adekuate të shitjes, reklamim dhe shfaqje të produkteve, etj..  Efektet konkurruese të refuzimit të marrëveshjes/shitjes në përgjithësi duhet të peshohen rast pas rasti |
| **Rishikim Gjyqësor** | Në BE, është e mundur të ngrihet një padi para Gjykatës së Përgjithshme (Gjykata e Shkallës së Parë) dhe përfundimisht, për çështje juridike, para Gjykatës së Drejtësisë, kundër një vendimi të miratuar nga Komisioni Evropian në çështjet e konkurrencës.  Sjellja anti-konkurruese konstatohet nga Komisioni, i cili mund të urdhërojë palët që t'i japin fund shkeljes dhe të vendosin dënime dhe mjete ligjore, ndërsa gjykatat evropiane shqyrtojnë ligjshmërinë e vendimit administrativ. Sipas nenit 265 të TFBE -së, është e mundur të ngrihet një padi kundër Komisionit Evropian kur ai nuk ka vepruar, në kundërshtim me Traktatin. |
| **Rishitje-nën-kosto** | Ligjet e rishitjes nën koston (RBC) janë një nga tre llojet kryesore të kufizimeve rregullatore në çmimet e rishitjes. Dy llojet e tjera janë ligjet grabitqare të përjashtimit dhe ligjet e detyrueshme të mirëmbajtjes së çmimit të rishitjes (RPM). Ligjet e RBC zakonisht ndalojnë shitjet e dominanteve të humbjeve (çmimet e rishitjes që bien nën çmimin që rishitësi pagoi për produktin). Standardet e çmimeve të RBC përgjithësisht përcaktohen dhe zbatohen nga agjencitë qeveritare. Shkalla e çmimit të RBC është specifik për secilin produkt të shitur nga secili shitës individual bazuar në kostot e tij për blerjen e një produkti të veçantë për rishitje.  *Shih:* tryeza e rrumbullakët e Politikës së OECD -së për Rishitjen nën Koston 2005<https://www.oecd.org/daf/competition/abuse/36162664.pdf> |
| **Rregulli i Arsyes** | Një qasje ligjore nga autoritetet e konkurrencës ose gjykatat, ku bëhet një përpjekje për të vlerësuar tiparet pro-konkurruese të një praktike kufizuese biznesi kundrejt efekteve të saj anti-konkurruese, në mënyrë që të vendoset nëse praktika duhet të ndalohet apo jo. Kështu, disa kufizime të tregut të cilat *prima facie* shkaktojnë shqetësime të konkurrencës, në shqyrtimin e mëtejshëm, mund të zbulohen se kanë përfitime të vlefshme për rritjen e efikasitetit në treg.  Për shembull, një prodhues mund të kufizojë furnizimin e një produkti në tregje të ndryshme gjeografike vetëm për shitësit me pakicë ekzistues, në mënyrë që ata të fitojnë fitime më të larta dhe të kenë një nxitje për të reklamuar produktin dhe për të ofruar shërbim më të mirë për klientët. Kjo mund të ketë efektin e zgjerimit të kërkesës për produktin e prodhuesit sesa rritja e sasisë së kërkuar me një çmim më të ulët. E kundërta e qasjes së *sundimit të arsyes(rule of reason)* është shpallja e disa praktikave të biznesit në vetvete të paligjshme, domethënë gjithmonë të paligjshme. Marrëveshjet për rregullimin e çmimeve dhe mirëmbajtja e çmimit të rishitjes në shumë juridiksione janë në vetvete të paligjshme. |
| **Rregullore** | Përkufizuar gjerësisht si vendosja e rregullave nga qeveria, e mbështetur nga përdorimi i ndëshkimeve që kanë për qëllim posaçërisht të modifikojnë sjelljen ekonomike të individëve dhe firmave në sektorin privat. Ekzistojnë instrumente ose objektiva të ndryshëm rregullatorë. Çmimet, prodhimi, norma e kthimit (në formën e fitimeve, marzheve ose komisioneve), zbulimi i informacionit, standardet dhe tavanet e pronësisë janë ndër ato që përdoren shpesh.  Arsyetime të ndryshme për rregullimin ekonomik janë parashtruar: Njëra është të frenohet fuqia potenciale e tregut dhe të rritet efikasiteti ose të shmanget dyfishimi i objekteve në rastet e monopolit natyror; Një tjetër është të mbroni konsumatorët dhe të ruani cilësinë dhe standardet e tjera, përfshirë standardet etike në rastin e shërbimeve profesionale të ofruara nga mjekë, avokatë, etj..  Rregulloret gjithashtu mund të miratohen për të parandaluar konkurrencën e tepërt dhe për të mbrojtur furnizuesit nga prodhimi i paqëndrueshëm dhe kushtet e çmimeve të ulëta, për të promovuar punësimin dhe shpërndarjen më të barabartë të të ardhurave. Konkurrenca e tepërt, ndonjëherë e quajtur edhe konkurrencë shkatërruese, është një term i diskutueshëm pa kuptim të saktë në ekonomi. Zakonisht i referohet një kushti të kapacitetit të tepërt dhe/ose rënies së kërkesës në një industri, e cila bën që çmimet të bien në nivelin e kostove mesatare të ndryshueshme, duke dekurajuar investimet e reja dhe duke bërë që disa zyrtarë të largohen nga industria derisa kapaciteti të zvogëlohet në pikën ku furnizimi edhe një herë kryqëzohet me kërkesën me një çmim të mjaftueshëm për të mbuluar të gjitha shpenzimet. Kur autoritetet rregullatore ndërhyjnë në këtë proces duke vendosur nivelet minimale të çmimeve, kapaciteti i tepërt dhe shpërndarja e gabuar e burimeve të tij do të priren të vazhdojnë në industri. Shumë ekonomistë e përdorin këtë si një shembull të përdorimit të rregulloreve për të promovuar interesat private të prodhuesve në kurriz të interesit publik.  Jo të gjitha format e rregullimit duhet të mandatohen ose imponohen nga qeveria. Shumë profesione miratojnë vetë-rregullimin, domethënë ato zhvillojnë dhe zbatojnë vetë rregullat e arritura për përfitimin e ndërsjellë të anëtarëve. Vetë-rregullimi mund të miratohet për të ruajtur reputacionin profesional, arsimin dhe standardet etike. Sidoqoftë, mund të veprojë gjithashtu si një mjet për të vendosur çmimet, për të kufizuar hyrjen dhe për të ndaluar praktika të caktuara (p.sh. reklamat) të cilat përndryshe do të ishin pro-konkurruese. |
| **Rrjeti Ndërkombëtar I Konkurrencës (RrNK)** | Një rrjet informal i orientuar nga projekti, i bazuar në konsensus, i autoriteteve të konkurrencës nga vendet e zhvilluara dhe ato në zhvillim. RrNK ndan përvoja dhe shkëmben pikëpamje mbi çështjet e konkurrencës që rrjedhin nga një globalizim gjithnjë e më i madh i ekonomisë botërore, si dhe inkurajon përhapjen e përvojës anti-trust dhe praktikat më të mira, promovimin e rolit të avokimit të autoriteteve të konkurrencës dhe lehtësimin e bashkëpunimit ndërkombëtar.  RrNK u formua në 2001. Ai trajton zbatimin e konkurrencës dhe çështjet e politikave me interes të përbashkët dhe formulon propozime për konvergjencë procedurale dhe thelbësore përmes një axhende dhe strukture të orientuar drejt rezultateve. Çdo agjenci kombëtare ose rajonale e konkurrencës përgjegjëse për zbatimin e ligjeve kundër besimit mund të bëhet anëtare e Rjetit. Rrjeti gjithashtu kërkon këshilla dhe kontribut nga sektori privat dhe organizata të ndryshme joqeveritare.  RrNK është një strukturë virtuale pa ndonjë sekretariat të përhershëm, e organizuar në mënyrë fleksibile rreth projekteve të saj, e udhëhequr nga një grup drejtues i cili identifikon projektet dhe harton plane pune për miratimin nga RrNK në tërësi.  *Për më shumë informacion, shihni*: [www.intemationalcompetitionnetwork.org](http://www.intemationalcompetitionnetwork.org) |
| **Rritje e vogël por e rëndësishme dhe jo kalimtare në Çmim, (Testi SSNIP)** | Testi SSNIP është një aspekt i analizës përkatëse të tregut i futur për herë të parë në analizën e politikave të konkurrencës nga Departamenti Amerikan i Drejtësisë në vitin 1982. Ai kërkon të krijojë koleksionin më të ngushtë të produkteve të këmbyeshme ose zëvendësuese, të cilat do të lejonin që një monopolist ose firmë e përhershme në një pozitë dominuese të ketë një profit futjen e në një “***rritjeje të vogël, por të rëndësishme dhe jo kalimtare në çmim***”.  Lloji i rritjes së vogël të çmimit në analizë është zakonisht në rangun 5-10%, dhe natyra jo-kalimtare e rritjes së çmimit do të thotë që ajo është, ose mund të mbahet në treg për të paktën 12 muaj. |
| **Rrjeti Evropian i Konkurrencës (RrEK)** | Rrjeti Evropian i Konkurrencës (RrEK) është një rrjet që autoritetet e konkurrencës të Shteteve Anëtare të BE (NCA) dhe Komisionit Evropian e formuan në 2004 së bashku me miratimin e Rregullores 1/2003. RrEK funksionon si një forum për diskutim dhe bashkëpunim të ngushtë në zbatimin dhe zbatimin e neneve 101 dhe 102 të TFBE-së. RrEK synon të sigurojë zbatimin koherent të rregullave të konkurrencës në të gjithë BE -në. Ai gjithashtu lejon autoritetet evropiane të konkurrencës të bashkojnë përvojën e tyre, të diskutojnë tema të lidhura me konkurrencën dhe të identifikojnë praktikat më të mira.  Për koment të mëtejshëm mbi RrEK, shihni:  <https://www.concurrences.com/en/dictionary/european-competition-network> |
| **Ruajtja e Çmimeve të Rishitjes** | Mbajtja e çmimit të rishitjes përfshin marrëveshje ose praktika të bashkërenduara midis një furnizuesi dhe një tregtari me objektin e përcaktimit të drejtpërdrejtë ose të tërthortë të një çmimi fiks ose minimal ose niveli të çmimit që duhet të respektohet nga tregtari kur rishit një produkt/shërbim për klientët e tij.  Një provizion i cili parashikon mirëmbajtjen e çmimit të rishitjes në përgjithësi do të konsiderohet se përbën një kufizim të fortë të konkurrencës.  Në rastin e dispozitave kontraktuale ose praktikave të bashkërenduara që përcaktojnë drejtpërdrejt çmimin e rishitjes, kufizimi është i qartë. Sidoqoftë, mbajtja e çmimit të rishitjes mund të arrihet edhe përmes mjeteve indirekte: për shembull, duke caktuar margjinën e shpërndarjes ose nivelin maksimal të zbritjes që shpërndarësi mund të japë nga një nivel çmimi i përcaktuar; duke i bërë zbritjet e furnizuesit ose rimbursimin e tij të kostove promovuese me respektimin e një niveli të caktuar çmimesh; duke lidhur çmimin e përcaktuar të rishitjes me çmimet e rishitjes së konkurrentëve; ose me kërcënime, paralajmërime, apo edhe sanksione kundër një tregtari që nuk respekton një nivel të caktuar çmimesh (të tilla si gjobat, vonesa ose pezullimi i dërgesave ose përfundimi i kontratave). |

***S***

|  |  |
| --- | --- |
| **Seanca Dëgjimore** | Në ligjin e konkurrencës të BE-së, seanca dëgjimore është mundësia që u jepet palëve të cilave Komisioni ka tërhequr vërejtjet e shkeljeve të ligjit të konkurrencës të BE -së për të paraqitur pikëpamjet e tyre.  Për të respektuar të drejtën e palëve për t'u dëgjuar (shihni; *‘Konventa Evropiane për të Drejtat e Njeriut’*), Komisioni është i detyruar, në vendimet e tij përfundimtare, të trajtojë ato vërejtje mbi të cilat palëve u është dhënë mundësia të paraqesin shikime. Kjo zakonisht bëhet me shkrim dhe, me kërkesë të palëve, me gojë në një takim me zyrat e Komisionit, me përfaqësues të Shteteve Anëtare të BE -së të pranishëm. Seanca dëgjimore drejtohet nga një Zyrtar i Dëgjimit. Në mënyrë të ngjashme, kur një ankesë refuzohet nga Komisioni ose kur bëhen vërejtje për një çështje për të cilën është marrë një ankesë, Komisioni duhet t'i japë ankuesit mundësinë për të paraqitur pikëpamjet e tij. Për më tepër, ankuesit dhe palët e treta që mund të kenë një interes të mjaftueshëm kanë të drejtë të paraqesin mendimin e tyre me shkrim, si dhe mundësinë për të paraqitur pikëpamjet e tyre në një seancë.  Neni 47 *i Ligjit të Kosovës për Mbrojtjen e Konkurrencës*, i ndryshuar, parashikon në mënyrë të ngjashme dëgjimet gojore në rastet e hetimore të cilat duhet të zhvillohen përpara marrjes së vendimit përfundimtar. |
| **Sipërmarrjet e lidhura** | Ndërmarrjet e lidhura lindin kur një ndërmarrje ka një pjesëmarrje të tillë në tjetrën, saqë bëhet e aftë të ushtrojë kontroll efektiv mbi menaxhimin ose aktivitetet e kësaj të fundit. |
| **Sipërmarrje e përbashkët** | Një shoqatë firmash ose individësh të formuar për të ndërmarrë një projekt të caktuar biznesi. Është e ngjashme me një partneritet, por i kufizuar në një projekt specifik (siç është prodhimi i një produkti specifik ose kërkimi në një fushë të caktuar).  Sipas rregullave të konkurrencës të BE -së, ndërmarrjet e përbashkëta janë ndërmarrje që kontrollohen bashkërisht nga dy ose më shumë ndërmarrje të tjera. Në praktikë, ndërmarrjet e përbashkëta përfshijnë një gamë të gjerë operacionesh, nga operacionet e ngjashme me bashkimin e deri te bashkëpunimi për funksione të veçanta si K&ZH, prodhimi ose shpërndarja. “*Sipërmarrjet e përbashkëta me funksion të plotë*”, të cilat veprojnë në treg në mënyrë të pavarur nga kompanitë mëmë, trajtohen si përqendrime sipas Rregullores së BE-së për Bashkimet.  Sipërmarrjet e përbashkëta mund të bëhen një çështje për politikën e konkurrencës kur ato krijohen nga firmat konkurruese. Sipërmarrjet e përbashkëta zakonisht justifikohen me arsyetimin se projekti specifik është i rrezikshëm dhe kërkon sasi të mëdha kapitali. Kështu, sipërmarrjet e përbashkëta janë të zakonshme në industritë e nxjerrjes së burimeve ku kostot kapitale janë të larta dhe ku mundësia e dështimit është gjithashtu e lartë. Sipërmarrjet e përbashkëta po bëhen më të përhapura në zhvillimin e teknologjive të reja.  Për sa i përket politikës së konkurrencës, problemi është të peshoni zbehjen e mundshme të konkurrencës kundrejt përfitimeve të mundshme të bashkimit të rreziqeve, ndarjes së kostove kapitale dhe përhapjes së njohurive.  *Shihni gjithashtu: Politika e Konkurrencës dhe Sipërmarrjet e Përbashkëta,* OBEZH, Paris, 1990 |
| **Sjellje grabitqare jo-me-çmime** | Sjellja grabitqare jo-me-çmime është një formë e sjelljes strategjike që përfshin rritjen e kostove të rivalëve. Është potencialisht më pak e kushtueshme dhe kështu më fitimprurëse sesa “çmimet grabitqare". Metodat tipike përfshijnë përdorimin e proceseve qeveritare ose ligjore për të dëmtuar një konkurrent. Me anë të sjelljes grabitqare jo-me-çmime, një firmë mund të jetë në gjendje të detyrojë konkurrentët të kenë kosto të konsiderueshme gjyqësore ose administrative, me një kosto të vogël për veten. |
| **Sjellje Strategjike** | Sjellja strategjike është termi i përgjithshëm për veprimet e ndërmarra nga firmat të cilat synojnë të ndikojnë në mjedisin e tregut në të cilin ata konkurrojnë. Sjellja strategjike përfshin veprime për të ndikuar tek rivalët që të veprojnë në mënyrë bashkëpunuese në mënyrë që të rrisin fitimet e përbashkëta, si dhe veprime jo bashkëpunuese për të rritur fitimet e firmës në dëm të konkurrentëve.  Lloje të ndryshme të bashkëpunimit janë shembuj të sjelljes strategjike bashkëpunuese. Shembujt e sjelljes strategjike jo-bashkëpunuese përfshijnë parablerjen e infrastrukturave thelbësore, grabitjen me çmime dhe jo-çmimeve dhe krijimin e barrierave artificiale për hyrjen.  Sjellja strategjike ka më shumë gjasa të ndodhë në industritë me një numër të vogël blerësish dhe shitësish. |
| **Sjellje e koordinuar në treg** | Sjellja e koordinuar në treg i referohet një situate kur konkurrentët arrijnë të koordinojnë veprimet e tyre për të arritur rezultate në treg që zakonisht do të ishin të paarritshëm nëse vepronin në mënyrë të pavarur. Koordinimi i fortë (ose eksplicit) nënkupton që konkurrentët mund të komunikojnë dhe të bien dakord për tema specifike të biznesit si çmimet, vëllimet, pjesëmarrjet në treg, zonat specifike gjeografike të veprimit dhe të tjera. Nga ana tjetër, koordinimi mund të jetë i heshtur, vetëm përmes ndërveprimit të përsëritur midis lojtarëve që i bën përgjigjet e tyre strategjike më të parashikueshme për njëri -tjetrin. Në të dy rastet, kjo sjellje mund të ndikojë negativisht në rezultatet e tregut dhe konsumatorët. |
| **Studimet e Tregut** | Përdorimi i studimeve të tregut është mjaft i larmishëm. Disa vende i përdorin ato kryesisht për procese gjyqësore dhe zbatuese. Të tjerët i përdorin ato kryesisht për mbrojtjen e konkurrencës.  Studimet e tregut mund të përbëjnë një pikënisje për veprimet gjyqësore dhe të zbatimit kur dyshohet sjellje anti-konkurruese në një sektor, por autoritetet e konkurrencës nuk e dinë saktësisht natyrën dhe burimin e problemit të konkurrencës. Në këtë rrethanë, studimet e tregut ndihmojnë në identifikimin e problemeve të mundshme konkurruese.  Përndryshe, studimet e tregut mund të përbëjnë një pikënisje për mbrojtjen e konkurrencës. Ky është veçanërisht rasti kur nuk ka dyshime për shkelje të ligjeve të anti-trustit, por megjithatë nuk duket se tregu po funksionon vërtet mirë për konsumatorët. Shkaqet shpesh rezultojnë të jenë kufizimet publike mbi konkurrencën ose ekuilibrat joefikas të tregut. Në raste të tilla, studimet e tregut mund të çojnë në propozime për çrregullimin (liberalizimin), reformimin e institucioneve të tregut ose përmirësimin e shpërndarjes së informacionit tek konsumatorët ose furnizuesit.  *Shihni:* Procedimet e tryezës së rrumbullakët të OBEZH në:  <https://www.oecd.org/regreform/sectors/41721965.pdf> për një diskutim veçanërisht të vlefshëm të Studimit të Tregut. |
|  |  |
| ***Sh*** | |
| **Shërbimet me interes të përgjithshëm ekonomik** | Shërbimet e një natyre ekonomike, ofrimi i të cilave mund të konsiderohet se është në interes të përgjithshëm. Shembujt përfshijnë furnizimin me energji, telekomunikacionin, shërbimet postare, transportin, furnizimin me ujë dhe depozitimin e mbeturinave, të qasshme për publikun. Shtetet Anëtare të BE-së janë kryesisht përgjegjëse për përcaktimin e atyre që ata i konsiderojnë si shërbime me interes të përgjithshëm ekonomik, bazuar në veçoritë konkrete të aktiviteteve në fjalë. Megjithatë, përkufizimet e tyre i nënshtrohen një shqyrtimi nga Komisioni Evropian për të parë nëse ka gabime të dukshme në ato raste ku Shtetet Anëtare të BE-së u besojnë shërbime në mënyrë të veçantë ndërmarrjeve, me interes të përgjithshëm ekonomik brenda kuptimit të nenit 106 (2) të TFBE-së.  Përkufizimi i saktë i detyrës së veçantë që i është caktuar sipërmarrjes së besuar është një element i rëndësishëm në vlerësimin, nëse dhe në çfarë mase, është e justifikuar që një shtet anëtar i BE-së të japë të drejta ose kompensim ekskluziv (i cili mund ose nuk mund të përfshijë ndihmë shtetërore) për atë ndërmarrje për të siguruar përmbushjen e detyrimeve. |
| **Shërbimi Universal** | Në ligjin dhe politikën evropiane, koncepti i Detyrimeve të Shërbimit Universal (USO) i referohet një sërë kërkesash të interesit të përgjithshëm që sigurojnë që shërbime të caktuara të jenë:   1. të disponueshëm në një territor të caktuar (p.sh. territori i një shteti anëtar të BE -së) për të gjithë konsumatorët dhe përdoruesit, pavarësisht nga vendndodhja e tyre gjeografike (përbërësi gjeografik); 2. me një cilësi të caktuar, shpesh duke përfshirë *inter alia* rregullsinë dhe vazhdimësinë e shërbimit (përbërësit teknik; dhe 3. me një çmim të përballueshëm, në dritën e kushteve specifike kombëtare (përbërësi ekonomik).   Koncepti i Shërbimit Universal është zhvilluar posaçërisht për disa nga industritë e shërbimeve (p.sh. telekomunikacioni, shërbimet postare, energjia elektrike) dhe për shkak të natyrës së tij zakonisht, edhe pse jo domosdoshmërisht, do t'i referohet shërbimeve të cilat ofrohen në bazë të një lloj rrjeti.  Detyrimet e shërbimit universal janë gjithashtu një tipar i “s*hërbimeve me interes të përgjithshëm ekonomik*”*.* |
|  |  |
| **Shitje aktive** | Shitjet aktive mund të bëhen, për shembull:   * me postë të drejtpërdrejtë ose vizita; * duke iu afruar në mënyrë aktive një klienti ose grupi të veçantë klientësh në një territor të caktuar, të alokuar ekskluzivisht për një shpërndarës tjetër përmes reklamave në media ose promovimeve të tjera të synuara posaçërisht për atë klient ose grup të veçantë klientësh në atë territor; ose * duke krijuar një magazinë ose pikë shpërndarjeje në territorin ekskluziv të një shpërndarësi tjetër.   Klauzolat që kufizojnë të drejtën e një shpërndarësi për të shitur në mënyrë aktive në territorin e një shpërndarësi tjetër janë zakonisht pjesë e rrjeteve ekskluzive të shpërndarjes dhe mund të përfitojnë nga përjashtimi në bllok për marrëveshjet vertikale.  Shiko gjithashtu ‘*shitjet pasive’ dhe Udhëzimi Administrativ* i Komisionit Kosovartë Konkurrencës *Nr. 3/2017 për përjashtimet në Grup të Marrëveshjeve Vertikale të Sipërmarrësve.* |
| **Shitjet me humbje të Liderëve të tregut** | Një praktikë marketingu e shitjes së një produkti ose shërbimi me humbje për të tërhequr klientët për të blerë produkte të tjera me çmime të rregullta. Edhe pse kjo praktikë është e paligjshme në disa juridiksione, në të tjerat ajo shihet me dashamirësi si një pajisje promovuese që ka efektin pro-konkurrues të rritjes së shitjeve totale dhe përfitimit të konsumatorëve. Sidoqoftë, mund të përdoret gjithashtu nga një lider në treg për të parandaluar hyrjen ose për të dëbuar konkurrentët nga biznesi. |
| **Shitje Nën-Kosto** | *Shikoni*: ‘*Rishitje-nën kosto’* |
| **Shitje pasive** | Shitjet pasive janë shitje në përgjigje të kërkesave të pa-kërkuara nga klientët individualë, përfshirë shpërndarjen e mallrave ose shërbimeve për klientë të tillë. Koncepti përfshin shitjet e krijuara nga reklamimi i përgjithshëm ose promovimi në media ose në internet që arrin tek klientët në territoret ekskluzive të shpërndarësve të tjerë ose grupet e klientëve.  Kufizimet në shitjet pasive në marrëveshjet vertikale janë kufizime të forta dhe nuk bien jashtë rregullave të përjashtimit në bllok në lidhje me kufizimet vertikale. |
| **Shkëmbimet e informacionit** | Shkëmbimet e informacionit janë ndërveprime midis konkurrentëve që, nga pikëpamja e ligjit të konkurrencës, bien midis (a) karteleve të forta të dënuara në mënyrë universale dhe (b) marrëveshjes së fshehtë që vjen nga ndërvarësia oligopolistike, e konsideruar përgjithësisht ligjore.  Gjatë zhvillimit të biznesit, kompanitë mund - dhe shpesh e bëjnë - të shkëmbejnë lloje të ndryshme informacioni përmes kanaleve të ndryshme, gjë që çon në rritjen e transparencës në treg e cila mund të rrisë efikasitetin alokues dhe produktiv, si dhe të lehtësojë rezultatet e bashkëpunimit midis konkurrentëve.  Në përgjithësi, shkëmbimet e informacionit midis konkurrentëve mund të ndodhin në tre skenarë të ndryshëm sipas rregullave të konkurrencës:   1. si pjesë e një marrëveshjeje më të gjerë për përcaktimin e çmimeve ose ndarjen e tregut, ku shkëmbimi i informacionit funksionon si një faktor lehtësues; 2. në kuadrin e një efikasiteti më të gjerë që rrit marrëveshjet e bashkëpunimit, siç janë ndërmarrjet e përbashkëta, standardizimi ose marrëveshjet e K&Zh; ose 3. si një praktikë më vete, ku shkëmbimi i informacionit është bashkëpunimi i vetëm midis konkurrentëve.   *Shikoni* gjithashtu: Diskutim në tryezën e rrumbullakët të OBEZH PËR këtë temë në: <https://www.oecd.org/competition/cartels/48379006.pdf> |
| **Shoqata Mbledhëse** | Një shoqatë e cila mbledh pagesat e bëra nga përdoruesit e të drejtave të pronësisë intelektuale për mbajtësit e të drejtave të tilla. Për shembull, një stacion radio, e cila luan një regjistrim për të cilin një kompani regjistrimi mban të drejtën e autorit, duhet t'i paguajë një tarifë një shoqërie grumbulluese, e cila më pas transferon pagesat në kompaninë e regjistrimit. |
| **Shoqata e Ndërmarrjeve** | Sipas ligjit të konkurrencës të BE-së, fakti që një vendim – një akt i njëanshëm – vjen nga një “shoqatë ndërmarrjesh”, domethënë një grup entitetesh të pavarura ekonomike, është i mjaftueshëm për të dalë në konkluzion për bashkëpunim. Forma ligjore e shoqatës është e parëndësishme në këtë aspekt. Nuk duhet të jetë e nevojshme që një shoqatë ndërmarrjesh të synojë fitim ose të jetë e pajisur me personalitet juridik. Kështu, kur një organizatë profesionale harton rregulla të sjelljes profesionale për anëtarët e saj, ajo vepron si një shoqatë ndërmarrjesh sipas kuptimit të nenit 101 (1) të TFBE-së. Është gjithashtu e panevojshme që shoqata e ndërmarrjeve të ketë aktivitetin e saj tregtar: mjafton që efektet kufizuese në një treg ka gjasa të rezultojnë nga aktiviteti i anëtarëve të tij.  Një ndërmarrje që bashkohet me një shoqatë ndërmarrjesh pranon rregullat dhe vendimet e saj. Në varësi të rregullave të përgjithshme, ajo konsiderohet si pjesëmarrëse në një marrëveshje. Kështu, për të përjashtuar pjesëmarrjen e saj në marrëveshje, nuk do të jetë e mjaftueshme të vërtetohet mungesa e saj në takime. Ajo gjithashtu duhet të dëshmojë se ka ndërmarrë akte pozitive për kundërshtim.  Shembuj të shoqatave përfshijnë kooperativat bujqësore, shoqatat tregtare, shoqëritë e grumbullimit, dhomat e tregtisë dhe organet profesionale (që përfaqësojnë arkitektë, juristë, mjekë, etj..).  *Ligji i Kosovës për Mbrojtjen e Konkurrencës* rregullon vendimet e shoqatave të biznesit në mënyrë të ngjashme (shih Nenin 4). |
| **Shpërndarje Ekskluzive** | Një sistem shpërndarjeje në të cilin një kompani i jep të drejta ekskluzive në lidhje me produktet ose shërbimet e saj një kompanie tjetër. Format më të zakonshme përfshijnë markën e vetme dhe/ose të drejtat ekskluzive të territorit, ku një shpërndarës i vetëm fiton të drejtën për të tregtuar produktin e një furnizuesi në një territor të caktuar.  Qëllimi i furnizuesit në dhënien e ekskluzivitetit është që normalisht t'i sigurojë shpërndarësit stimuj për të promovuar produktin dhe për të ofruar shërbim më të mirë për klientët. Në shumicën e rasteve, fuqia në treg e shpërndarësit është e kufizuar nga konkurrenca midis markave.  Rreziqet e mundshme të konkurrencës janë reduktuar, kryesisht konkurrenca brenda markës dhe ndarja e tregut, gjë që mund të lehtësojë diskriminimin me çmime në veçanti. Kur shumica ose të gjithë furnizuesit aplikojnë shpërndarje ekskluzive, kjo mund të zbusë konkurrencën dhe të lehtësojë bashkëpunimin, si në nivel të furnizuesve ashtu edhe të shpërndarësve. Së fundmi, shpërndarja ekskluzive mund të çojë në përjashtimin e shpërndarësve të tjerë dhe në këtë mënyrë të zvogëlojë konkurrencën në atë nivel. |
| **Shpërndarje Selektive** | Kjo i referohet një sistemi shpërndarjeje ku një furnizues lidh marrëveshje (vertikale) me një numër të kufizuar tregtarësh të zgjedhur në të njëjtën zonë gjeografike. Marrëveshjet e shpërndarjes selektive, nga njëra anë, kufizojnë numrin e shpërndarësve të autorizuar. Nga ana tjetër, ata ndalojnë shitjen e shpërndarësve të paautorizuar. Kjo u mundëson tregtarëve të autorizuar që të kenë si blerës të mundshëm tregtarë të tjerë dhe konsumatorë fundorë. Shpërndarja selektive përdoret pothuajse gjithmonë për shpërndarjen e produkteve të markës.  Rreziqet e mundshme të konkurrencës me marrëveshjet e shpërndarjes selektive janë zvogëlimi i konkurrencës brenda markës, lehtësimi i bashkëpunimit midis furnizuesve ose blerësve dhe mbyllja e llojeve të caktuara të shpërndarësve, veçanërisht në rastin e efekteve kumulative të rrjeteve paralele të shpërndarjes selektive në nje treg.  Shpërndarja selektive plotësisht cilësore, në përgjithësi, konsiderohet se bie jashtë ndalimit të nenit 101 (1) të TFBE-së, me kusht që të plotësohen tre kushte:   1. natyra e produktit në fjalë duhet të kërkojë një sistem të shpërndarjes selektive; 2. Rishitësit duhet të zgjidhen në bazë të kritereve objektive të një natyre cilësore; dhe 3. kriteret e përcaktuara nuk duhet të shkojnë përtej asaj që është e nevojshme. |
| **Shpërqendrimi** | Një politikë e shpërbërjes dhe shpërndarjes së operacioneve të firmave të mëdha në mënyrë që të zvogëlojë shkallën e përqendrimit në një industri. Kjo politikë është mbrojtur herë pas here në vende të ndryshme, veçanërisht në periudha të niveleve të larta të aktivitetit të bashkimit. Nivelet më të ulëta të përqendrimit të industrisë dhe rritja e numrit të firmave shihen si të favorshme për stimulimin e konkurrencës.  Sidoqoftë, ekzistojnë rreziqe të qenësishme në miratimin e kësaj politike si një qasje e përgjithshme për zgjidhjen e problemeve të konkurrencës që mund të shoqërohen me nivele të larta të përqendrimit të industrisë. Një politikë strukturore e shpërqendrimit mund të rezultojë në humbje të konsiderueshme në efikasitetin ekonomik. Firmat e mëdha mund të jenë të mëdha për shkak të ekonomive të shkallës, teknologjisë superiore dhe inovacionit të cilat nuk mund të ndahen pa kosto të larta. Një rast i tillë ka më shumë gjasa të ndodhë kur firmat kanë arritur madhësinë e tyre përkatëse në përgjigje të kushteve dhe mundësive të tregut. |
| **Shpronësimi (shitja e filialeve)** | Kjo përfshin një vendim të një firme për të shitur një pjesë të operacioneve, divizioneve ose filialeve të saj aktuale si rezultat i ristrukturimit të biznesit, në mënyrë që të përqëndrohet në produkte ose tregje të caktuara. Sipas ligjit të konkurrencës të BE-së, shitja mund të ofrohet nga firmat si një *‘zotim’* ndaj Komisionit Evropian në mënyrë që të eliminojë shqetësimet e konkurrencës në lidhje me një përqendrim të njoftuar. |
| **Shterimi** | Të drejtat e pronësisë intelektuale (DPI) të tilla si patentat dhe markat tregtare i japin zhvilluesit disa të drejta ekskluzive mbi shfrytëzimin e punës së tij, të tilla si në prodhim dhe tregti. Sidoqoftë, brenda BE-së, e drejta ekskluzive nuk mund të përdoret për të ndarë artificialisht Tregun e Brendshëm të BE-së përgjatë kufijve kombëtarë. Prandaj, mbajtësi i një DPI në një Shtet Anëtar nuk mund të kundërshtojë importimin e një produkti të mbrojtur nga DPI në atë Shtet Anëtar, ku ai produkt tashmë ishte vënë në treg në një Shtet tjetër Anëtar të BE-së nga mbajtësi ose me pëlqimin e tij. Në këtë masë, DPI e mbajtësit konsiderohet të jetë e shteruar. Parimi i shterimit nuk zbatohet në lidhje me produktet e vendosura në treg në vendet e treta. |
| **Shtrydhja e Margjinës** | Një shtrydhje e margjinës është një shembull i sjelljes përjashtuese që synon me qëllim të eliminimit ose dobësimit të pozitës së tyre si rivalë të qenësishëm - ose duke i detyruar ata të dalin nga tregu ose duke e bërë hyrjen jo tërheqëse në shkallën e parë. Në veçanti, kur një ndërmarrje e integruar vertikalisht mban një pozicion dominues në një treg në rrjedhën e sipërme për furnizimin e një inputi thelbësor dhe e furnizon këtë input për klientët me shumicë, të cilët janë gjithashtu konkurrentë me pakicë, mund të ketë aftësinë dhe nxitjen për të përjashtuar këta konkurrentë nga tregu në rrjedhën e poshtme (me pakicë).  Në fakt, ndërmarrja dominuese “i shtrydh” kufijtë e konkurrentëve në rrjedhën e poshtme (p.sh. hendeku midis kostos së inputeve të saj të nevojshme dhe çmimit që mund të arrijë në tregun e rrjedhës së poshtme) duke ngarkuar një çmim të lartë me shumicë, një çmim të ulët me pakicë ose një kombinim nga te dyja. Diferenca që rezulton midis çmimit me të cilin dominuesi shet produktin/shërbimin në tregun me pakicë dhe çmimeve me të cilën ai shet inputin në rrjedhën e sipërm te rivalët e tij, është i pamjaftueshëm për të lejuar një rival efikas të shitjes me pakicë të konkurrojë në mënyrë efektive. Në fakt, shtrydhja e margjinës lind kur margjina midis çmimit me të cilin firma monopoliste ose dominuese shet produktin në rrjedhën e poshtme dhe çmimit me të cilin ajo shet produktin e pengues në rrjedhën e sipërme te rivalët e saj është “shumë e vogël” për të lejuar një rival efikas në rrjedhën e poshtme që të konkurrojë në mënyrë efektive ose të mbijetojë.  Në mënyrë që të krijohet një rast i shtrydhjes së margjinës, duhet të jenë të pranishëm tre elementë.   1. Një firmë në rrjedhën e sipërme duhet të prodhojë një input thelbësor pa zëvendësues dhe pa hapësirë ​​që firmat e tjera të ofrojnë vetë inputin thelbësor. 2. Ajo firmë duhet të shesë atë input thelbësor në një ose më shumë firma në rrjedhën e poshtme të cilat kërkojnë të përdorin atë input në ofrimin e ndonjë produkti ose shërbimi në rrjedhën e poshtme. 3. Firma në rrjedhën e sipërme duhet të përdorë inputin e vet për të konkurruar kundër atyre firmave në treg për atë produkt ose shërbim në rrjedhën e poshtme.   Shqetësimi kryesor i konkurrencës është që një firmë e përfshirë në një shtrydhje të margjinave mund të kufizojë, zvogëlojë ose parandalojë zhvillimin e konkurrencës në tregun e poshtëm. Në varësi të rrethanave, kjo mund të rrisë çmimin ose të zvogëlojë cilësinë ose shumëllojshmërinë e produkteve në dispozicion të klientëve në tregun e rrjedhës së poshtme. Ai gjithashtu mund të minojë suksesin e reformave që synojnë nxitjen e konkurrencës në tregun e rrjedhës së poshtme. Prandaj, zvogëlimi i konkurrencës efektive në tregun e rrjedhës së poshtme mund të çojë në çmime më të larta, ulje të cilësisë ose mungesë të inovacionit të produktit /shërbimit.  Rastet e shtrydhjes së margjinave shpesh lindin në industritë e sapo liberalizuara, ku firmat në fuqi kanë një detyrim rregullator për të siguruar disa inpute thelbësore për rivalët në rrjedhën e poshtme - veçanërisht telekomunikacionet, por edhe në sektorin e ujit, hekurudhat, shërbimet postare, farmaceutike, televizionet me pagesë, benzina ​​dhe shërbime funerale. (ndër të tjera). Pothuajse në të gjitha rastet, rastet e shtrydhjes së margjinave bien nën ndalimin e përgjithshëm të abuzimit me dominimin në dispozitat e ligjeve kombëtare të konkurrencës. |

***T***

|  |  |
| --- | --- |
| **Teoria e dëmit** | Teoria e dëmit është një “tregim” që shpjegon pse një marrëveshje midis dy ose më shumë firmave ose një praktikë ku janë të angazhuar një ose më shumë firma mund të dëmtojë konkurrencën dhe të ndikojë negativisht tek konsumatorët. Një teori e dëmit duhet të artikulojë sesi konkurrenca dhe, në fund të fundit, konsumatorët, do të dëmtohen nga praktika në shqyrtim në lidhje me një situatë kundër-faktike të përkufizuar në mënyrë të përshtatshme, duhet të jetë në përputhje me stimujt dhe aftësinë e palëve të përfshira, me teorinë ekonomike në dispozicion, dhe me dëshmitë empirike në dispozicion. |
| **Teprica Konsumatore** | Teprica konsumatore është përfitimi neto që konsumatorët marrin duke blerë një të mirë ose shërbim të caktuar. Thjeshtë diferenca midis gatishmërisë së tyre për të paguar, e quajtur ndonjëherë çmimi i rezervimit të tyre, dhe çmimit të paguar në të vërtetë. Meqenëse konsumatorët kanë preferenca dhe të ardhura të ndryshme, disa janë normalisht të gatshëm të paguajnë më shumë se të tjerët për një mall të caktuar. Gjithashtu, sa më e madhe të jetë sasia e mallrave që merr një konsumator i caktuar, aq më e ulët është në përgjithësi gatishmëria e tij për të paguar për një njësi shtesë. Këto karakteristika nënkuptojnë që një trajektore të kërkesës, e cila tregon për një individ ose një treg të tërë marrëdhënien midis gatishmërisë për të paguar dhe sasisë së blerë, është normalisht men një pjerrtësi në rënie.  Mirëqenia e konsumatorit i referohet përfitimeve individuale që rrjedhin nga konsumi i mallrave dhe shërbimeve. Në teori, mirëqenia individuale përcaktohet nga vetë vlerësimi i individit për kënaqësinë e tij/saj në lidhje me çmimet dhe cilësinë e mallrave dhe shërbimeve dhe të ardhurat e tij/saj. Prandaj, një matje e saktë e mirëqenies së konsumatorit kërkon informacion në lidhje me preferencat individuale.  Në praktikë, ekonomia e aplikuar e mirëqenies përdor nocionin e tepricës së konsumatorit për të matur mirëqenien e konsumatorit. Kur matet në lidhje me të gjithë konsumatorët, teprica e konsumatorëve është një masë e mirëqenies së përgjithshme të konsumatorit. Në aplikimet anti-trust, disa argumentojnë se qëllimi është të maksimizohet teprica e konsumatorëve, ndërsa të tjerë argumentojnë se duhet gjithashtu të llogariten përfitimet e prodhuesve. |
| **Testi i Zvogëlimit Domethënës të Konkurrencës (ZDK, (Bashkimet)** | Shumica e autoriteteve të konkurrencës mbështeten në një nga dy testet kryesore të aplikuara për të vlerësuar nëse një bashkim ka efekte anti-konkurruese: (i) testi i dominimit dhe (ii) testi i Zvogëlimit Domethënës të Konkurrencës (ZDK). Disa, si BE-ja, kanë një test hibrid, i cili kombinon standardet e dominimit dhe ZDK-në.  Nën testin e dominimit, një përqëndrim është anti-konkurrues dhe mund të ndalohet nëse forcon ose krijon një pozitë dominuese në treg. Nocioni i dominimit nuk është i përcaktuar qartë në ekonomi, por sigurisht që përfshin situata në të cilat krijohet një lider tregu me një shkallë pavarësie nga presionet konkurruese. Dominimi mund të interpretohet ngushtë, ku mbulon vetëm situatat kur firma e bashkuar bëhet dominuese, ose më gjerë duke mbuluar edhe dominimin kolektiv, domethënë situatat ku bashkimi ndikon në strukturën konkurruese të tregut në një mënyrë që është e favorshme për krijimin e një ekuilibri midis konkurrentëve.  Në kuadër të testit të zvogëlimit domethënës të konkurrencës (ZDK), një përqëndrim ka efekte anti-konkurruese nëse ka të ngjarë të zvogëlojë ndjeshëm konkurrencën në treg. Në krahasim me testin e dominimit, testi ZDK fokusohet më shumë në efektet e bashkimit në treg dhe në humbjen e konkurrencës midis firmave, sesa në çështjet strukturore të pragut siç janë pjesëmarrjet në treg. Nën testin ZDK, hetimi dhe vlerësimi i një bashkimi kanë të bëjnë më shumë me faktin nëse çmimet ka të ngjarë të rriten pas përfundimit të përqëndrimit.  *Shiko*: Diskutim në tryezën e rrumbullakët të OBEZH në:  <https://www.oecd.org/competition/mergers/45247537.pdf> për komente të mëtejshme. |
| **Tërheqja (e Përfitimit nga një Përjashtim në Bllok)** | Në ligjin e BE -së, kjo i referohet mundësisë që Komisioni Evropian (ose në raste të caktuara për autoritetet kombëtare të konkurrencës) të tërheqë përfitimin e një përjashtimi nga ndalimi i nenit 101 (1) të TFBE-së, i dhënë një marrëveshjeje për përjashtim në bllok. Komisioni mund të tërheqë përfitimin e një përjashtimi në bllok nëse konsideron se rrethanat specifike, të cilat përmenden në rregulloren përkatëse të përjashtimit në bllok, sjellin nevojën për një shqyrtim më të afërt të efekteve të mundshme anti-konkurruese të marrëveshjes.  Në Kosovë, Neni 7A i Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës në mënyrë të ngjashme lejon ‘përjashtimet në bllok’. Në përputhje me këtë, nëse disa marrëveshje plotësojnë kushtet e paracaktuara (d.m.th. kushtet që marrëveshjet duhet të përmbajnë dhe kufizimet ose kushtet që marrëveshjet e tilla nuk duhet të përmbajnë), ato automatikisht përjashtohen nga ndalimi. Kjo është shtjelluar më tej nga një sërë aktesh nënligjore sipas Ligjit:   * *Udhëzimi Administrativ Nr. 02/2017 për Përjashtimin në Grup të Marrëveshjeve Horizontale të Sipërmarrësve;* * *Udhëzimi Administrativ Nr. 03/2017 për Përjashtimin në Grup të Marrëveshjeve të Sipërmarrësve;* * *Udhëzimi Administrativ Nr. 04/2017 për Përjashtimin në Grup të Marrëveshjeve në Sektorin e transportit;* * *Udhëzimi Administrativ Nr. 05/2017 për Përjashtimin në Grup të Marrëveshjeve në Sektorin e Sigurimeve;* * *Udhëzimi Administrativ Nr. 06/2017 për Përjashtimin në Grup të Marrëveshjeve të Shpërndarjes dhe Shërbimit të Mjeteve Motorike;* * *Rregullorja Nr. 02/2019 për kategoritë e Marrëveshjeve të Specializimit;* * *Rregullorja Nr. 01/2019 për kategori të caktuara të Marrëveshjeve të Kërkimit dhe Zhvillimit*.   Megjithatë, Neni 7A parashikon në mënyrë specifike se, nëse gjatë një procedure vlerësimi nga Autoriteti i ndonjë marrëveshjeje arrihet në përfundimin se marrëveshja ka efekte të cilat janë në kundërshtim me kushtet e parashikuara në Ligj, Autoritetit i kërkohet të revokojë përjashtimin në bllok (grup) në lidhje me atë marrëveshje. |
| **Transferimi i Teknologjisë** | Marrëveshjet e transferimit të teknologjisë kanë të bëjnë me licencimin e të drejtave të teknologjisë. Marrëveshje të tilla zakonisht do të përmirësojnë efikasitetin ekonomik dhe do të jenë konkurruese pasi mund të zvogëlojnë përsëritjen e kërkimit dhe zhvillimit, të forcojnë nxitjen për kërkimin dhe zhvillimin fillestar, të inkurajojnë inovacione shtesë, të lehtësojnë përhapjen dhe të krijojnë konkurrencë në tregun e produkteve.  Mundësia që efekte të tilla të rritjes së efikasitetit dhe pro-konkurruese të tejkalojnë çdo efekt anti-konkurrues për shkak të kufizimeve të përfshira në marrëveshjet e transferimit të teknologjisë varet nga shkalla e fuqisë në treg të ndërmarrjeve të interesuara dhe, prandaj, nga masa në të cilën ato ndërmarrje përballen me konkurrencë nga ndërmarrjet që zotërojnë teknologji zëvendësuese ose ndërmarrje që prodhojnë produkte zëvendësuese. |
| **Tregjet e maturuara** | Një treg i maturuar është një treg që ka ekzistuar për një kohë të gjatë, ku teknologjia e përdorur është e njohur dhe e përhapur, dhe nuk ndryshon shumë. Në tregjet e maturuara nuk ka risi të mëdha të markës dhe kërkesa është relativisht e qëndrueshme ose në rënie. Në tregje të tilla, kanë më shumë gjasa për efekte negative të rezultojnë nga veprimet specifike anti-konkurruese nga një ose më shumë firma, sesa në tregjet më dinamike. |
| **Tregtar me pakicë** | Një firmë në fund të zinxhirit të shpërndarjes, e cila normalisht blen një produkt nga një firmë shumice për t'ia shitur konsumatorit përfundimtar. |
| **Tregtar me shumicë** | Një shitës me shumicë është një ndërmjetës në zinxhirin e shpërndarjes, i cili e blen produktin nga prodhuesi në sasi të mëdha dhe e shet atë në sasi më të vogla te shpërndarësit ose shitësit me pakicë. |
| **Tregtia Paralele (Importet Paralele)** | Tregtia paralele është tregtia e produkteve e cila zhvillohet jashtë sistemit zyrtar të shpërndarjes të krijuar nga një firmë e veçantë. Përmes sistemit të tyre të shpërndarjes, firmat mund të shkaktojnë ndryshime në çmimet për vende të ndryshme, duke shfrytëzuar dallimet kombëtare në sjelljen e konsumatorëve. Tregtarët paralel blejnë produkte në vendet ku shiten me çmime më të ulëta dhe i shesin në vende me çmim më të lartë. Rrjedha e produkteve të krijuara kështu quhet tregti paralele. |
| **Tregu** | Tregu është vendi ku blerësit dhe shitësit bëjnë biznes për shkëmbimin e mallrave dhe shërbimeve të veçanta dhe ku çmimet për këto mallra dhe shërbime kanë prirje të shkojnë drejt barazisë.  Në mënyrë që një treg të “pastrohet” ose të funksionojë siç duhet, sasia e mallrave dhe shërbimeve të kërkuara dhe të ofruara duhet të jetë e barabartë me një çmim specifik. Në çdo moment të caktuar në kohë, tregjet mund të jenë në “ekuilibër” ose “ç’ekuilibër” në varësi të faktit nëse oferta agregate është e barabartë ose jo me kërkesën agregate me një çmim mbizotërues.  Tregjet mund të jenë me fushëveprim (shtrirje) lokale, rajonale, kombëtare ose ndërkombëtare dhe nuk kërkojnë domosdoshmërisht nga blerësit dhe shitësit të takohen ose komunikojnë drejtpërdrejt me njëri-tjetrin. Biznesi mund të transaksionohet edhe përmes përdorimit të ndërmjetësve. |
| **Tregu gjeografik** | Një treg gjeografik është ai “pjesë e territorit” ku një firmë mund të rrisë çmimin e saj pa tërhequr shitës të rinj, ose pa humbur shumë klientë ndaj furnizuesve alternativë jashtë asaj zone. Por nëse ndodh ndonjë përgjigje (kur çmimet ngrihen mbi koston margjinale), atëherë duhet të tërhiqet një treg më i madh për të përfshirë shitësit. |
| **Tregu në rrjedhën e poshtme** | Një treg në rrjedhën e poshtme është një treg në fazat pasuese të zinxhirit të prodhimit ose shpërndarjes. Për shembull, shpërndarja dhe shitja e automjeteve motorike do të ishte një treg në rrjedhën e poshtme, në lidhje me fazën e prodhimit të automjeteve motorike. |
| **Tregu në rrjedhën e sipërme** | Ky i referohet një tregu në fazat e hershme të zinxhirit të prodhimit ose shpërndarjes, për shembull prodhimi, shpërndarja dhe tregtimi i automjeteve, do të ishte një treg në rrjedhën e sipërme, në lidhje me shitjen e automjeteve për konsumatorët fundorë (ky i fundit duke qenë një aktivitet në rrjedhën e poshtme të tregut). |
| **Tregu Relevant** | Përkufizimi i një tregu relevant është një mjet për të identifikuar dhe përcaktuar kufijtë e konkurrencës midis firmave. Ai përcakton kuadrin brenda të cilit parimet e politikës së konkurrencës mund të zbatohen. Qëllimi kryesor i përkufizimit të tregut është të identifikojë në mënyrë sistematike kufizimet konkurruese me të cilat përballen ndërmarrjet e përfshira. Përkufizimi i tregut bën të mundur, ndër të tjera, llogaritjen e pjesëve relevante të tregut të ndërmarrjeve aktive në tregun relevant, të cilat përcjellin informacion domethënës në lidhje me fuqinë në treg në mënyrë që të vlerësohet dominimi.  Tregu relevant përcaktohet si nga produkti ashtu edhe nga faktorët gjeografikë.  Me fjalë të përgjithshme, një treg relevant **i** **produktit** përfshin të gjitha ato produkte dhe/ose shërbime të cilat konsiderohen të këmbyeshme ose të zëvendësueshme, për shkak të karakteristikave të produktit, çmimeve dhe përdorimit të synuar. Gjithashtu duhet t'i kushtohet vëmendje produkteve dhe/ose shërbimeve që mund të hidhen në treg nga prodhuesit e tjerë pa kosto të konsiderueshme kalimi ose nga konkurrentët e mundshëm me kosto të arsyeshme dhe brenda një afati të kufizuar kohor.  Tregu relevant **gjeografik** përfshin zonën në të cilën ndërmarrjet në fjalë janë të përfshira në ofertën dhe kërkesën e produkteve ose shërbimeve, në të cilat kushtet e konkurrencës janë mjaft homogjene dhe të cilat mund të dallohen nga zonat fqinje, sepse kushtet e konkurrencës janë dukshëm të ndryshme në ato zona.  Në BE, identifikimi i tregut relevant adresohet në Komisionin Evropian *- Njoftim për përkufizimin e tregut përkatës për qëllimet e ligjit të konkurrencës së Komunitetit (GZ C 372, 9 dhjetor 1997). Në Kosovë, kjo mbulohet nga Udhëzimi Administrativ i Autoritetit Kosovar të Konkurrencës Nr.02/2018 për Metodën e Përcaktimit të Tregut Relevant.*  *Shiko* gjithashtu: ‘*Përkufizimi i tregut '*. |
| **Tregu i dyanshëm** | Shprehja “treg i dyanshëm" përdoret për të theksuar se kërkesa për një produkt ose shërbim karakterizohet nga dy ose më shumë grupe të veçanta të klientëve ose përdoruesve – të dyja “anët” – dhe ku të paktën njëri prej këtyre grupeve kujdeset ndjeshëm për përfshirjen e një grupi tjetër (të ashtuquajturat ‘efekte indirekte të rrjetit’ ose ‘eksternalitete ndër-grupore’).  Në përputhje me këtë, produkti ose shërbimi është një lloj platforme ose shërbimi ndërmjetësimi që lidh grupet e ndryshme të përdoruesve, domethënë shitësit dhe blerësit, ose lexuesit, autorët dhe reklamuesit. Shembujt përfshijnë tregje fizike dhe dixhitale (p.sh. bursa, qendra tregtare), media tradicionale dhe moderne (p.sh. gazeta, transmetues, media sociale), si dhe platforma softuerike ose sisteme pagesash. |

***U***

|  |  |
| --- | --- |
| **Udhëtim falas** | “Udhëtimi falas” ndodh kur një firmë (ose individ) përfiton nga veprimet dhe përpjekjet e një tjetre pa paguar ose ndarë shpenzimet. Për shembull, një dyqan me pakicë mund të zgjedhë fillimisht të përballojë kostot e trajnimit të stafit të tij për t'i demonstruar klientëve potencialë se si funksionon një pajisje e veçantë kuzhine, në mënyrë që të zgjerojë shitjet e saj. Sidoqoftë, klientët më vonë mund të zgjedhin të blejnë produktin nga një shitës tjetër me pakicë i cili është në gjendje ta shesë atë me një çmim më të ulët sepse strategjia e tij e biznesit është të bëjë pa një trajnim dhe demonstrim të tillë, duke shmangur kështu kostot e përfshira. Ky shitës me pakicë i dytë shihet kështu si “Udhëtim falas” në përpjekjet dhe kostot e bëra nga shitësi i parë, i cili do të humbasë stimulin për të vazhduar demonstrimin e produktit |

***V***

|  |  |
| --- | --- |
| **Vetë-rregullimi** | Shumë profesione miratojnë vetë-rregullimin, domethënë ata zhvillojnë rregulla të arritura zakonisht për përfitimin reciprok të anëtarëve. Vetë-rregullimi mund të miratohet për të ruajtur reputacionin profesional dhe standardet etike. Sidoqoftë, ato gjithashtu mund të veprojnë si një mjet për të vendosur çmimet, për të kufizuar hyrjen dhe për të kufizuar konkurrencën. |
| **Vlerësimi i Ndikimit në konkurrencë** | Kjo i referohet vlerësimit të rregulloreve ku qëllimi specifik është të shqyrtojë dëmin e mundshëm që mund të shkaktojnë në konkurrencë disa nga rregullat dhe rregulloret e vendosura nga qeveritë, si dhe kufizimet e ndryshme të vendosura nga organizatat profesionale.  Për vlerësimin e ndikimit në konkurrencë, përdoret një metodologji e veçantë për të identifikuar kufizimet e panevojshme dhe zhvillimin e politikave alternative, më pak kufizuese që prapëseprapë arrijnë objektivat e qeverisë. |

***X-Asnjë***

***XH***

|  |  |
| --- | --- |
| **Xhepa të thellë** | Kjo është një shprehje e përdorur për të përshkruar idenë se burime të mëdha financiare dhe të tjera të firmave të mëdha ose konglomerateve mund të përdoren për të shitur nën kosto për periudha të zgjatura kohore.  Sipas kësaj pikëpamjeje, xhepat e thellë mendohet se i japin firmave të tilla një avantazh të padrejtë ndaj konkurrentëve, veçanërisht nëse praktika e shitjes me çmime nën kostot imponon humbje dhe dëbon firmat konkurruese. Të tjerë argumentojnë se firmat që përdorin “xhepa të thellë” për të financuar veprime anti-konkurruese imponojnë një kosto për veten e tyre, sepse ato fonde mund të përdoren në një mënyrë më fitimprurëse diku tjetër. |
| ***Z*** | |
| **Zëvendësueshmëria** | Kjo është një masë e shkallës në të cilën produktet mund të shihen si të shkëmbyeshme me njëra tjetrën nga pikëpamja e prodhuesve ose konsumatorëve.  Politika e çmimeve të një firme për një produkt specifik disiplinohet nëse konsumatorët kanë mundësinë për të blerë një produkt tjetër, të cilin ata e gjykojnë si ekuivalent nga natyra, përdorimi dhe/ose çmimi i tij (zëvendësimi nga ana e kërkesës). Kufizime shtesë konkurruese për firmën mund të vijnë nga prodhuesit e produkteve të tjera të aftë për të kaluar prodhimin e tyre pa vonesë drejt produktit në fjalë me kosto të papërfillshme dhe të gatshëm për të hyrë në konkurrencë në segmentin e tregut në fjalë (zëvendësimi nga ana e ofertës).  Zëvendësueshmëria e produktit është një element i rëndësishëm në përcaktimin e tregut relevant të produktit (shikoni: ‘*Tregu relevant’*). |
| **Zbatimi Privat** | Shumë vende autorizojnë veprimet e gjykatave private duke sfiduar sjelljen e pretenduar se shkelin ligjet e tyre të konkurrencës. Në disa juridiksione, veprime të tilla kufizohen në rastet që “ndjekin” një veprim të suksesshëm të Qeverisë, por veprimet “vetëm” lejohen në SHBA, shumë shtete anëtare të BE-së dhe Mbretërinë e Bashkuar. Veprimet në përgjithësi mund të vendosen nga konkurrentët, furnizuesit dhe klientët. Veprime të tilla zakonisht kërkojnë dëmshpërblim që kompensojnë paditësit për dëmtimin e shkaktuar nga sjellja anti-konkurruese dhe/ose lehtësimi urdhërues për të detyruar ndërprerjen e tij.  *Shiko*: *Direktiva 2014/104/BE e Parlamentit Evropian dhe e Këshillit e 26* nëntorit *2014 mbi rregulla të caktuara që rregullojnë veprimet për dëmet sipas ligjit kombëtar për shkelje të dispozitave të ligjit të konkurrencës të Shteteve Anëtare dhe të Bashkimit Evropian (“Direktiva e BE -së për Dëmet” ), OJ L 349 e 5 dhjetorit 2014*. |
| **Zbutja e Gjobës** | Sipas Udhëzimeve të Komisionit Evropian mbi metodën e përcaktimit të gjobave të vendosura në përputhje me Nenin 23 (2) (a) të Rregullores 1/2003, shuma bazë e gjobave mund të zvogëlohet kur Komisioni konstaton se ekzistojnë rrethana lehtësuese, si p.sh.:   * kur ndërmarrja në fjalë siguron dëshmi se e ka ndërprerë shkeljen sapo Komisioni ka ndërhyrë: kjo nuk do të zbatohet për marrëveshjet ose praktikat sekrete (në veçanti, kartelet); * kur ndërmarrja siguron dëshmi se shkelja është kryer si pasojë e neglizhencës; * kur ndërmarrja siguron dëshmi se përfshirja e saj në shkelje është thelbësisht e kufizuar dhe kështu demonstron se, gjatë periudhës në të cilën ishte palë në marrëveshjen fajtore, në të vërtetë shmang zbatimin e saj duke miratuar sjellje konkurruese në treg: vetëm fakti që një ndërmarrje që ka marrë pjesë në një shkelje për një kohëzgjatje më të shkurtër se të tjerat nuk do të konsiderohet si një rrethanë lehtësuese pasi kjo tashmë do të reflektohet në shumën bazë; * kur ndërmarrja në fjalë ka bashkëpunuar në mënyrë efektive me Komisionin jashtë fushëveprimit të Njoftimit për Lehtësime dhe përtej detyrimit të tij ligjor për ta bërë këtë; * kur sjellja anti-konkurruese e ndërmarrjes është autorizuar ose inkurajuar nga autoritetet publike ose nga legjislacioni.   Në Kosovë, kjo çështje trajtohet në Udhëzimin Administrativ i *Autoritetit Kosovar të Konkurrencës Nr. 07/2012 për Kriteret për zvogëlimin ose lirimin e një mase administrative. Në lidhje me ligjin e konkurrencës të BE -së, shihni: Udhëzimet e Komisionit Evropian për metodën e përcaktimit të gjobave të vendosura në përputhje me Nenin 23 (2) (a) të Rregullores Nr. 1/2003, GZ C 210, 1 Shtator 2006.* |
| **Zbritje** | Një zbritje është një ulje e çmimit të zakonshëm të një malli ose shërbimi. Zbritjet ngrenë shqetësime për konkurrencën nëse ato janë diskriminuese, jo të bazuara në kosto, dhe jepen nga një ndërmarrje dominuese. Fusha kryesore është diskriminimi me çmimeve që konsiderohet të jetë në kundërshtim me ligjin evropian që ka të bëjë me dhënien e zbritjeve dhe shpërblimeve.  Në rastin historik të BE-së të Hoffman-La Roche, zbritjet dhe shpërblimet e lidhura me blerjet ekskluzive u gjetën nga Gjykata Evropiane e Drejtësisë të përbënin një abuzim në vetvete të një pozite dominuese. Kjo më vonë u zgjerua për të mbuluar zbritjet dhe shpërblimet e lidhura me vëllimet e synuara të porosive gjatë një periudhe të zgjatur kohore.  *Shikoni:* *Rasti 85/76: Hoffmann-La Roche kundër Komisionit [1979] ECR 461 dhe Rasti 322/81: NV Nederlandse Banden-Industrie Michelin kundër Komisionit [1983] ECR 3461*. |
| **Zbritjet (Shpërblimet) e Besnikërisë** | Një marrëveshje midis një furnizuesi ose një shitësi me shumicë me një shitës me pakicë, ku, pas një periudhe të caktuar (p.sh. fundi i vitit), shitësi merr një rimbursim (shpërblim) bazuar në vëllimin e shitjeve të mallrave të furnizuara. Përveç kësaj, nëse shitësi me pakicë mund të tregojë se nuk ka shitur asnjë produkt konkurrues, ai merr një zbritje shtesë.  Kjo është një praktikë e zakonshme, për shembull në barnatore, ku zbritja rrit margjinën e fitimit të farmacistit. Nëse furnizuesi është në një pozitë dominuese në një segment të veçantë mjekësor, mund të zbulohet se është një abuzim me fuqinë dominuese që synon përjashtimin e konkurrentëve më të dobët nga tregu. Praktika të tilla përjashtuese përfshijnë, për shembull, zbritjet ku përqindjet rriten vit pas viti me rritjen e vëllimeve të shitjeve, por që zvogëlohet papritur nëse vëllimi ngec ose zvogëlohet. Një shembull tjetër konsiston në ofrimin e një zbritjeje deri në një prag të caktuar të shitjeve të një produkti specifik të një furnizuesi. Zbritja aplikohet më pas për të gjitha shitjet e produkteve të marra nga ai furnizues pasi të jetë arritur ose tejkaluar pragu në produktin specifik. Të gjitha rastet e tilla të zbritjeve të besnikërisë mund të jenë një çështje shqetësuese për autoritetet e konkurrencës, veçanërisht kur një rast lidhet me një abuzim të mundshëm me dominimin.  *Shiko gjithashtu*: ‘*Zbritjet*’. |
| **Zona Ekonomike Evropiane (ZEE)** | ZEE janë shkronjat e para të fjalëve “Zona Ekonomike Evropiane”. Marrëveshja e ZEE-së, e nënshkruar nga të gjitha shtetet anëtare të BE -së dhe shtetet anëtare të EFTA-s Islanda, Lihtenshtajni dhe Norvegjia, hyri në fuqi më 1 janar 1994. Objektivi i kësaj marrëveshjeje është krijimi i një zone ekonomike Evropiane e cila është homogjene dhe dinamike, e bazuar, në thelb , mbi rregullat e përbashkëta dhe një terren loje të barabartë. Rregullat e konkurrencës të BE-së zbatohen plotësisht në vendet e ZEE-së. Për më tepër, analiza e tregut në rastet e konkurrencës në BE bëhet rregullisht, veçanërisht në rastin e bashkimeve, bazuar në tregun e vetë BE-së dhe territorin e ZEE-së. |
| **Zotimet (ose Mjetet Ligjore)** | Ky term i referohet propozimeve të palëve për një bashkim për të modifikuar projektin e tyre të njoftuar fillimisht brenda një periudhe të caktuar (për shembull, duke shpronësuar (shitur) një biznes ose pasuri) në mënyrë që të kënaqin shqetësimet paraprake të një autoriteti konkurrence në lidhje me efektet e mundshme të bashkimit të propozuar në konkurrencë.  Zotimet e tilla duhet të adresojnë shqetësimet e konkurrencës të ngritura nga një autoritet konkurrence dhe të rivendosin konkurrencën në tregjet relevante të produktit dhe atyre gjeografikë. Ato mund të formojnë bazën për autorizimin e përqendrimit të njoftuar nga autoriteti. Shumica e autoriteteve kanë fuqinë t'i bashakngjesë kushte dhe/ose detyrime vendimit të tij për autorizim, në mënyrë që të sigurojnë pajtueshmërinë me zotimet e ofruara. |

1. *Për Mjekët,* Mekanikën dhe Specialistët e Kompjuterit: Ekonomia e Mallrave nën Besim. Uwe Dulleck dhe Rudolf Kerschbamer. Gazeta e Letërsisë Ekonomike. Vëllimi 44, Nr. 1 (Mars, 2006), f. 5-42. [↑](#footnote-ref-1)