

Në bazë të nenit 7, paragrafit 3 dhe nenit 26, nënparagrafit 1.1 të Ligjit Nr 08/L-056 për Mbrojtjen e Konkurrencës, Autoriteti Kosovar i Konkurrencës më datë [ ] nxjerrë këtë:

**RREGULLORE NR. 00/2023 PËR PËRCAKTIMIN E**

**MARRËVESHJEVE ME RËNDËSI TË VOGËL**

**Neni 1**

**Qëllimi**

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

**Neni 2**

**Përkufizimet**

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

**KRITERET E MARRËVESHJEVE ME RËNDËSI TË VOGËL**

**Neni 3**

**Pjesa e tregut**

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

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

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

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

**Neni 4**

**Pjesa e tregut e rrjeteve paralele të marrëveshjeve**

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

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

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

**Neni 5**

**Marrveshja e lejuar**

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

**Neni 6**

**Llogaritja e pjesëve të tregut**

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

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

**KUFIZIMET TË CILAT**

**MARRËVESHJA NUK DUHET T’I PËRMBAJË**

**Neni 7**

**Kufizime të rënda të konkurrencës**

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

**Neni 8**

**Kufizimet e rënda në marrëveshjet horizontale**

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

1.1. fiksimin e çmimeve, **kur** shesin produktet palëve të treta,

1.2. kufizimin e prodhimit ose shitjes,

1.3. ndarjen e tregjeve ose të **burimeve të furnizimit**.

**Neni 9**

**Kufizimet e rënda në marrëveshjet vertikale**

1. Kufizimet e rënda të konkurrencës nga neni 7 i kësaj rregulloreje, në marrëveshjet vertikale, në kuptimin e nenit 3 nënparagrafët 1.2 dhe 1.3 të kësaj rregulloreje, janë ato kufizime që në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë, vetëm ose së bashku me faktorë të tjerë nën kontrollin e palëve në marrëveshje, kanë për objekt:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Neni 10**

**Kufizime të rënda në marrëveshjet midis konkurrentëve**

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

**Neni 11**

**Efekti kumulativ i rrjeteve paralele të marrëveshjeve me rëndësi të vogël**

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

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

**Neni 12**

**Hyrja në fuqi**

Kjo Rregullore hyn në fuqi ditën e nënshkrimit nga Komisioni i Autoritetit Kosovar të Konkurrencës.