



Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosovo
Qeveria - Vlada - Government

**UDHËZIM ADMINISTRATIV NR. 05/2012 PËR KRITERET DHE KUSHTET PËR CAKTIMIN E MARRËVESHJEVE ME VLERË
TË VOGËL**

**ADMINISTRATIVE INSTRUCTION NO. 05/2012 ON CRITERIA AND TERMS FOR DETERMINING AGREEMENTS OF LOW
VALUE**

**ADMINISTRATIVNO UPUTSTVO BR. 05/2012 O KRITERIJUMIMA I USLOVIMA ZA ODREDJIVANJE SPORAZUMA MALIH
VREDNOSTI**



<p>Qeveria e Republikës së Kosovës,</p> <p>Në mbështetje të nenit 93, (4) të Kushtetutës së Republikës së Kosovës, në pajtim me nenin 19 (6.2) të Rregullores së Punës së Qeverisë nr. 09/2011 (Gazeta Zyrtare nr. 15, 12.09.2011), në bazë të nenit 8, paragrafi 2 të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, nr. 03/L-229.</p> <p>Miratton:</p> <p style="text-align: center;">UDHËZIM ADMINISTRATIV Nr. 05/2012</p> <p style="text-align: center;">PËR KRITERET DHE KUSHTET PËR CAKTIMIN E MARRËVESHJEVE ME VLERË TË VOGËL</p> <p style="text-align: center;">Neni 1 Qëllimi</p> <p>1. Me këtë Udhëzim administrativ përcaktohen kriteret dhe kushtet të cilat duhet t'i përmbushë, apo nuk duhet t'i përmbajë një marrëveshje për tu konsideruar marrëveshje me vlerë të vogël.</p> <p>2. Ky Udhëzim administrativ ka për qëllim lejitimin e atyre marrëveshjeve të cilat nuk sjellin pasoja</p>	<p>The Government of the Republic of Kosovo,</p> <p>In accordance to article 93 (4) of Constitution of Republic of Kosovo and Article 19 (6.2) of the Government Rules of Procedure No.09/2011 (Official Gazette No. 15, 12.09.2011), based on article 8, paragraph 2 of the Law on Protection of Competition, no. 03/L-229.</p> <p>Issues:</p> <p style="text-align: center;">ADMINISTRATIVE INSTRUCTION No. 05/2012</p> <p style="text-align: center;">ON CRITERIA AND TERMS FOR DETERMINING AGREEMENTS OF LOW VALUE</p> <p style="text-align: center;">Article 1 Purpose</p> <p>1. This Administrative Instruction determines the terms and criteria that should be met, or should not contain an agreement to be considered agreement with low value.</p> <p>2. This Administrative Instruction is aimed at allowing those arrangements that do not have</p>	<p>Vlada Republike Kosova,</p> <p>Na osnovu člana 93 (4) Ustava Republike Kosova, i sa članom 19 (6.2.) Pravilnika o Radu Vlade Br. 09/2011 (Službeni List Br.15, 12.09.2011), člana 8, stav 2 Zakona o zaštiti konkurencije, br. 03/L-229.</p> <p>Usvaja :</p> <p style="text-align: center;">ADMINISTRATIVNO UPUTSTVO br. 05/2012</p> <p style="text-align: center;">O KRITERIJUMIMA I USLOVIMA ZA ODREDJIVANJE SPORAZUMA MALIH VREDNOSTI</p> <p style="text-align: center;">Član 1 Cilj</p> <p>1.Ovim administrativnim uputsvom utvrđuju se kriterijumi u uslovi koje treba da ispuni ili ne treba da sadrži sporazum da bi se smatrao sporazumom male vrednosti.</p> <p>2. Ovo administrativno uputstvo ima za cilj odobravanje onih sporazuma koji ne nanose</p>
---	--	---



<p>mbi konkurrencën në treg, si dhe marrëveshjet e ndaluara me dispozitat e nenit 4. të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës.</p> <p style="text-align: center;">Neni 2 Përkufizimet</p> <p>Në këtë Udhëzim administrativ shprehjet e përdorura në vijim kanë këto kuptime:</p> <p>Autoritet- nënkupton Autoritetin për Mbrojtjen e Konkurrencës;</p> <p>Marrëveshje- nënkupton kontratën, një dispozitë e kontratës, marrëveshje formale dhe jo formale, me ose pa forcë detyruese, praktikën e bashkërenduara, vendimet e shoqatave të ndërmarrjeve në nivelet horizontale apo vertikale;</p> <p>Prodhime - nënkupton mallrat dhe shërbime;</p> <p>Marrëveshja me vlerë të vogël- nënkupton marrëveshjen e përbashkët në treg e cila nuk e çregullon konkurrencën;</p> <p>Tregu relevant- nënkupton fushën e tregtisë për të cilën konkurrenca është kufizuar në një zonë të caktuar gjeografike, duke përfshirë të gjitha produktet dhe shërbimet e zëvendësueshme për të cilat konsumatorët mund të drejtohen në afat sa më</p>	<p>consequences on competition in the market, and agreements prohibited by the provisions of Article 4 of the Law on Protection of Competition.</p> <p style="text-align: center;">Article 2 Definitions</p> <p>terms used in this administrative Instruction have the following meanings:</p> <p>Authority- means the Authority for the Protection of Competition;</p> <p>Agreement- means a contract, a provision of the contract, formal or informal agreement, with or without binding force, concerted practices, decisions of associations of enterprises in horizontal or vertical levels;</p> <p>Production – means goods and services;</p> <p>Agreement with the low value – mutual agreement on the market which do not distort competition;</p> <p>Relevant market- means the area of trade for which competition is limited to a specific geographic area, including all the substitute products and services that consumers can be directed in the shortest time, if the restraint or</p>	<p>posledice po konkurenciju na tržište, kao i zabranjenih sporazuma odredbama iz člana 4 Zakona o zaštiti konkurencije.</p> <p style="text-align: center;">Član 2 Definicije</p> <p>Upotrebljeni izrazi u ovom administrativnom uputstvu imaju sledeće značenje:</p> <p>Autoritet- znači Autoritet za zaštitu konkurencije;</p> <p>Sporazum – znači ugovor, neka odredba ugovora, formalni i neformalni sporazum, sa ili bez obavezujućom snagom, koordinisane prakse, odluke udruženja preduzeća po horizontalnoj ili vertikalnoj liniji;</p> <p>Proizvodi - znače robe i usluge;</p> <p>Sporazum male vrednosti - znači zajednički sporazum na tržištu koji ne poremećuju konkurenciju;</p> <p>Relevantno tržište – znači oblast trgovine za koju je konkurencija ograničena na određeno geografsko područje, uključujući sve substitutivne proizvode i usluge za koje se potrošači mogu obratiti u što kraćem roku, ukoliko ograničenje ili</p>
--	--	---



<p>të shkurtër, në rast se kufizimi apo abuzimi rezulton në ngritjen e çmimit.</p> <p>KUSHTET TË CILAT DUHET PËRMBUSHË MARRËVESHJA ME VLERË TË VOGËL</p> <p>Neni 3 Pjesa e tregut</p> <p>1. Marrëveshje me vlerë të vogël, sipas nenit 8. të Ligjit Për Mbrojtjen e Konkurrencës, konsiderohet marrëveshja në të cilën pjesëmarrja e përbashkët në treg e pjesëmarrësve në marrëveshje dhe ndërmarrjeve nën kontrollin e tyre nuk është e ndjeshme.</p> <p>2. Me jo ndjeshmërinë e pjesës së tregut në kuptimin e paragrafit 1. të këtij neni kuptohet:</p> <p>2.1. totali i pjesës së tregut që kanë palët në marrëveshje dhe ndërmarrjet nën kontrollin e tyre i cili nuk tejkalon dhjetë për qind 10% në cilindo treg relevant të ndikuar nga marrëveshja, kur marrëveshja është lidhur ndërmjet ndërmarrjeve të cilat janë konkurrent aktual ose potencial në cilindo nga këto tregje (marrëveshjet ndërmjet konkurrentëve) ose</p>	<p>abuse results in raising the price.</p> <p>TERMS THAT SHOULD BE MET TO CONCLUDE AGREEMENTS WITH LOW VALUE</p> <p>Article 3 Market share</p> <p>1. Agreement with low value, under section 8. Law on Protection of Competition, is considered an agreement in which common participation in market of participants in the agreement and enterprises under their supervision is not sensitive.</p> <p>2. With no sensitivity of market share in terms of paragraph 1. of this section means:</p> <p>2.1. total market share for the stakeholders to the agreement and enterprises under their control that do not exceed ten percent 10% in any relevant market affected by the agreement, the agreement is connected between enterprises which are actual or potential competitor in any of these markets (agreements between competitors) or</p>	<p>zloupotreba rezultira podizanjem cena</p> <p>USLOVI KOJE TREBA DA ISPUNI SPORAZUM MALE VREDNOSTI</p> <p>Član 3 Deo tržišta</p> <p>1. Sporazumom male vrednost, prema članu 8. Zakona o zaštiti konkurencije smatra sa sporazum u kojem zajedničko učešće na tržištu učesnika sporazuma i preduzeća pod njihovom kontrolom nije osetno.</p> <p>2. Neosetnošću dela tržišta u smislu stava 1 ovog člana podrazumeva se:</p> <p>2.1. ukupan deo tržišta koji imaju strane sporazuma i preduzeća pod njihovom kontrolom koji ne prelazi 10% (deset posto) na bilo kojem relevantnom tržištu pod uticajem sporazuma, kada je sporazum zaključen između preduzeća koja su aktuelni ili potencijalni na bilo kojem od ovih tržišta (sporazumi između konkurenata) ili</p>
--	--	---



<p>2.2. pjesa e tregut e secilës palë në marrëveshje nuk tejkalon pesëmbëdhjetë për qind (15%) në tregun relevant në të cilin marrëveshja prodhon efekte, kur ajo është lidhur ndërmjet ndërmarrjeve të cilat nuk janë konkurrent aktual ose potencial në secilin nga këto tregje (marrëveshje ndërmjet jo-konkurrentëve) ose</p> <p>2.3. pjesa e tregut e secilës palë në marrëveshje nuk ka kaluar dhjetë për qind (10%) në tregun relevant të ndikuara nga marrëveshja që prodhon efekt, kur ajo është lidhur ndërmjet ndërmarrjeve, që nuk është e mundur për të përcaktuar nëse marrëveshjen e arritur ndërmjet ndërmarrjeve të cilat janë konkurrent reale apo potencialë ose në mes të ndërmarrjeve të cilat nuk janë konkurrent real ose potencial në tregun relevant.</p>	<p>2.2. market share of each party to the agreement does not exceed fifteen percent (15%) in the relevant market in which the agreement produces effects when it is connected between enterprises which are not actual or potential competitor in each of these markets (agreements between non-competitors) or</p> <p>2.3. market share of each party to the agreement has not exceed ten percent (10%) in the relevant markets affected by the agreement that produces the effect, when it is connected between enterprises, it is not possible to determine whether the agreement reached between enterprises which are actual or potential competitor or between the enterprises which are not real or potential competitor in the relevant market.</p>	<p>2.2. deo tržišta svake strane u sporazumu koji ne prelazi 15% (petnaest posto) na relevantnom tržištu na kojem sporazum proizvodi efekte, kada je on zaključen između preduzeća koja nisu aktuelni ili potencijalni konkurenti na savkom od ovih tržišta (sporazum između nekonkurenata) ili</p> <p>2.3. deo tržišta svake strane u sporazumu nije prešao 10% (deset posto) na relevantnom tržištu pod uticajeme sporazuma koji proizvodi efekat, kada je on zaključen između preduzeća, koje nije moguće utvrditi dali sporazum je zaključen između preduzeća koja su realni ili potencijalni konkurenti ili između preduzeća koja nisu realni ili potencijalni konkurentu na relevantnom tržištu.</p>
<p style="text-align: center;">Neni 4 Pjesa e tregut te rrjetet paralele të marrëveshjeve</p>	<p style="text-align: center;">Article 4 Market share on parallel networks agreements</p>	<p style="text-align: center;">Član 4 Deo tržišta kod paralelnim mreža s porazuma</p>
<p>Përfundimisht nga neni 3. paragrafi 2. i këtij Udhëzimi, në rastin e ekzistimit të marrëveshjes paralele e lidhur në mes të furnizuesve ose shpërndarësve të ndryshëm, të cilët kanë efekt kumulativ në çrregullimin e konkurrencës, pjesë e</p>	<p>Apart from section 3. paragraph 2. of this Instruction, in the case of the parallel existence of the agreement between different suppliers or distributors who have the cumulative effect of distorting competition, insignificant part of market</p>	<p>Izuzetno od člana 3. Stav 2. Ovog uputstva, u slučaju postojanja paralelnog sporazuma zaključenog između raznih snabdevača i distributera, koji imaju kumulativni efekat na poremećenje konkurencije, neznatan deo tržišta za</p>



<p>pa rëndësishme e tregut për pjesëmarrësit e marrëveshjeve të tilla dhe ndërmarrësit nën kontrollin e tyre konsiderohet pjesa e tregut prej 5% si për marrëveshjet e lidhura në mes të konkurrentëve ashtu edhe për marrëveshjet e lidhura në mes të ndërmarrësve që nuk janë konkurrent aktual apo potencial.</p> <p>2. Konsiderohet se disa furnizues ose shpërndarës me pjesë të tregut që nuk kalon pesë për qind (5%) në tregun relevant nuk ndikojnë dukshëm në efektin kumulativ për kufizimin ose çrregullimin e konkurrencës në kuptim të paragrafit 1. të këtij neni.</p> <p>3. Konsiderohet se nuk ka gjasa ekzistenca e dukshme e çrregullimit të konkurrencës në tregun relevant nëse është më pak se tridhjetë për qind 30% të tregut relevant të përfshirë nga rrjeti i marrëveshjeve paralele nga paragrafi 1. i këtij neni.</p> <p style="text-align: center;">Neni 5 Marrëveshja e lejuar</p> <p>Konsiderohet se marrëveshja nuk parandalon, kufizon apo çrregullon konkurrencën ndjeshëm nëse pjesët e tregut të pjesëmarrësve në marrëveshje dhe ndërmarrjet e ndërlidhura të përcaktuara në kuptim të nenit 3 dhe 4 të këtij Udhëzimi, për dy vite kalendarike të</p>	<p>participants of such agreements and enterprises under their control is considered the market share of 5% be that for agreements between competitors and agreements concluded between the entrepreneurs who are not actual or potential competitor.</p> <p>2. It is considered that some supplier or distributor market share which do not exceed five percent (5%) in the relevant market do not significantly affect the cumulative effect of restricting or distorting competition as per paragraph 1. of this article.</p> <p>3. It is considered unlikely the existence of visible distortion of competition in the relevant market if less than thirty percent 30% of the relevant market including the network of parallel agreements from paragraph 1. of this article.</p> <p style="text-align: center;">Article 5 The allowed agreement</p> <p>It is considered that the agreement shall not prevent, restrict or distort competition significantly if the market shares of participants in the agreement and related enterprises as defined in section 3 and 4 of this Administrative Instruction, for two consecutive calendar years, raised no more</p>	<p>učesnike takvih sporazuma i preduzetnike pod njihovom kontrolom, smatra se deo tržišta od 5% , kao za sporazume zaključenih između preduzetnika koji nisu aktuelni ili potencijalni konkurenti</p> <p>2. Smatra se da neki snabdevači ili distributeri sa delom tržišta koji ne premašuje 5% (pet poste) na relevantnom tržištu, ne utiču znatno na kumulativni efekat za ograničenje ili poremećenje konkurencije u smislu stava 1 ovog člana</p> <p>3. Smatra se da nema izgleda znatno postojanje poremećja konkurencije na relevantnom tržištu ako je ona manja od 30% relevantnog tržišta obuhvaćenog mrežom paralelnih sporazuma iz stava 1 ovog člana.</p> <p style="text-align: center;">Član 5 Marrëveshja e lejuar</p> <p>Smatra se da sporazum ne sprečava, ograničava ili poremećuje osetno konkurenciju ako delovi tržišta učesnika u sporazumu i nadovezanih preduzeća utvrdjenih u smislu člana 3 i 4 ovog uputstva, za dve uzastopne kalendararske godine, ne povečaju se više od 2% posto .</p>
--	---	---



<p>njëpasnjëshme, nuk ngritën më shumë se dy për qind (2%).</p> <p>KUFIZIMET OSE KRITERET TË CILAT MARRËVESHJA NUK DUHET T'I PËRMBAJË</p> <p>Neni 6 Kufizimet e rënda të Konkurrencës në treg</p> <p>Marrëveshjet të cilat pavarësisht nga mos ndjeshmëria e pjesëmarrjes në treg të pjesëmarrësve në marrëveshjen e lidhur ndërmjet ndërmarrësve dhe ndërmarrësve nën kontrollin e tyre, në kuptim të nenëve 3, 4 dhe 5 të këtij Udhëzimi, përmbajnë dispozita që konsiderohen kufizime të rënda të konkurrencës në kuptim të nenit 7. dhe neni 8. paragrafi 1 i këtij Udhëzimi, respektivisht dispozitat që në mënyrë të dukshme, çrregullojnë, kufizojnë apo parandalojnë konkurrencën, nuk konsiderohen marrëveshje me vlerë të vogël për të cilat zbatohet ky Udhëzim.</p> <p>Neni 7 Kufizimet e rënda në marrëveshje ndërmjet konkurrentëve</p> <p>1.Me kufizime të rënda në konkurrencën e tregut</p>	<p>than two percent (2%).</p> <p>RESTRICTIONS OR CRITERIA WHICH THE AGREEMENT SHOULD NOT CONTAIN</p> <p>Article 6 Severe restrictions on market competition</p> <p>Agreements despite not participating in the market sensitivity of participants in the agreement concluded between entrepreneurs and entrepreneurs under their control, in terms of Articles 3, 4 and 5 of this Administrative Instruction, shall contain provisions that are considered serious competition restrictions in terms of Article 7. and Article 8. paragraph 1 of this Instruction, respectively provisions that significantly, distort, restrict or prevent competition agreements are not considered of little value to which this Instruction applies.</p> <p>Article 7 Severe restrictions in agreements between competitors</p> <p>1. Severe restrictions on market competition</p>	<p>OGRANIČENJA ILI KRITERIJUMI KOJE SPORAZUM NE TREBA DA SADRŽI</p> <p>Član 6 Teška ograničenja konkurencije na tržištu</p> <p>Sporazumi koji nezavisno od neosetnosti učesča na tržištu učesnika u sporazumu zaključenog između preduzetnika i prduzetnika pod njihovom kontrolom, u smislu članova 3, 4 i 5 ovog uputstva, sadrže odredbe koje se smatraju teškim ograničenjima za konkurenciju u smislu člana 7 člana 8 stav 1 ovog administrativnog uputstva, odnosno odredbe koje u znatnoj meri poremećuju, ograničavaju ili sprečavaju konkurenciju, ne smatraju se sporazumima male vrednosti na koje se primenjuje ovo uputstvo.</p> <p>Član 7 Teška ograničenje u sporazumima između konkurenata</p> <p>1.Teškim ograničenjima na tržišnu konkurenciju,</p>
---	--	--



<p>sipas nenit 6. të këtij Udhëzimi, në marrëveshjet e lidhura ndërmjet konkurrentëve aktual ose potencial, në përputhje me nenin 3. paragrafi 2. nënparagrafi 2.1 dhe 2.3 të këtij Udhëzimi, konsiderohen kufizime që direkt ose indirekt, vetë ose së bashku me faktorë të tjerë nën kontrollin e palëve, kanë për qëllim:</p> <p>1.1. fiksimin e çmimeve, për shitjen e produkteve palëve të treta,</p> <p>1.2. kufizimin e prodhimit ose shitjes,</p> <p>1.3. ndarjen e tregjeve ose konsumatorëve.</p> <p style="text-align: center;">Neni 8 Kufizimet e rënda në marrëveshje ndërmjet jo-konkurrentëve</p> <p>1. Me kufizime të rënda të konkurrencës sipas nenit 6. të këtij Udhëzimi, në marrëveshjet e lidhura ndërmjet ndërmarrësve të cilët nuk janë konkurrent aktual apo të potencial, në kuptim të nenit 3. paragrafi 2. nënparagrafi 2.2 dhe 2.3 i këtij Udhëzimi, janë ato kufizime që drejt ose jo drejt, vetë ose së bashku me faktorë të tjerë nën kontrollin e palëve, kanë për qëllim:</p> <p>1.1 kufizimin e së drejtës blerësit që të caktojë çmimin e shitjes së produktit, gjë që</p>	<p>according to Article 6. of this Instruction, in the agreements between actual or potential competitors, in accordance with Article 3. paragraph 2. subparagraph 2.1 and 2.3 of this Instruction, are considered restrictions that directly or indirectly, alone or together with other factors under the control of the parties, aims to:</p> <p>1.1. fix price, for selling products to third parties,</p> <p>1.2. limiting production or sales,</p> <p>1.3. sharing of markets or customers.</p> <p style="text-align: center;">Article 8 Severe restrictions in agreements between non-competitors</p> <p>1. Severe restrictions of competition according to Article 6. of this Instruction, the agreements concluded between the entrepreneurs who are not actual or potential competitor, in terms of section 3. paragraph 2. subparagraph 2.2 and 2.3 of this Instruction, those limitations are not straight or straight, alone or together with other factors under the control of the parties, aims to:</p> <p>1.1 The restriction of the buyer to determine the price of the product, which</p>	<p>prema članu 6 ovog Uputstva , u sporazumima zaključenih između aktuelnih i potencijalnih konkurenata, u skladu sa članom 3 stav 2 podstavovi 2.1 i 2.3 ovog uputstva , smatraju se ograničenja koja koje direktno ili indirektno, same ili zajedno sa drugim faktorima pod kontrolom strana imaju za cilj:</p> <p>1.1. fiksiranje cena prodaje proizvoda trećim stranama,</p> <p>1.2. ograničenje proizvodnje ili prodaje,</p> <p>1.3. podelu tržišta ili potrošača.</p> <p style="text-align: center;">Član 8 Teška ograničenja u sporazumima između nekonkurenata</p> <p>1. Teška ograničenja konkurencije prema članu 6 ovog uputstva, u sporazumima zaključenih između preduzetnika koji nisu aktuelni ili potencijalni konkurenti, u smislu člana 3 stav 2 podstavovi 2.2 i 2.3 ovog uputstva , su ona ograničenja koja neposredno ili posredno, sami ili zajedno sa drugim faktorima pod njihovom kontrolom , imaju za cilj:</p> <p>1.1 ograničenje prava kupcu da odredi prodajnu cenu proizvoda, što ne isključuje</p>
--	--	---



<p>nuk e përjashton furnizuesin të caktoj çmimin maksimal të shitjes ose rekomandimin e çmimit të shitjes, me kusht që të mos jetë çmimi fiks ose minimal i shitjes, si rezultat i presionit ose stimulimit nga cilado palë kontraktuese;</p> <p>1.2 kufizimin e zonës ku blerësi mund të shes prodhimet nga marrëveshja, ose të kufizojë shitjen e produkteve të kontraktuara grupit të caktuar të konsumatorëve;</p> <p>1.3. kufizimin e shpërndarjes selektive anëtarëve brenda sistemit që shesin me pakicë, shitjen aktive ose pasive të produkteve përdoruesve të fundit, duke mos përjashtuar mundësinë e ndalimit anëtarit brenda sistemit të shpërndarjes selektive që të vepron jashtë autorizimeve në hapësirat vepruese;</p> <p>1.4 kufizimin furnizues mes veti me furnizime në mes të distributorëve brenda sistemit të shpërndarësve selektiv, duke përfshirë edhe kufizimin në mes të shpërndarësve të cilët veprojnë në nivele të ndryshme të tregtisë;</p> <p>1.5 kufizimin e furnizuesit të pjesëve, i cili pjesët i shet blerësit për të instaluar</p>	<p>does not exclude the supplier to determine the maximum sale price or recommending the sale price, uncondition that not to be fixed price or minimum selling as a result of pressure or stimulating by any contracting party;</p> <p>1.2 limiting the area where the buyer can sell products from the agreement, or to restrict the sale of products contracted to a certain group of customers;</p> <p>1.3. limitation of selective distribution, for members within the retail system, active or passive sales to end users of products, by not excluding the possibility of prohibiting a member within selective distribution system that operates outside the authority in the operational areas;</p> <p>1.4 limiting between suppliers with distributors supplies between distributors within a selective system, including restrictions between distributors who operate at different levels of trade;</p> <p>1.5 limiting the suppliers of parts, which sells the parts to buyers to install new</p>	<p>snabdevača da odredi najvišu prodajnu cenu, pod uslovom da fiksna ili minimalna prodajna cena, ne bude rezultat pritiska ili stimulisanja od bilo koje ugovorne strane;</p> <p>1.2 ograničenje područja gde kupac može prodavati proizvode iz sporazuma ili da ograničava prodaju ugovorenih proizvoda određenoj grupi potrošača;</p> <p>1.3. ograničenje selektivne distribucije članova unutar sistema koji prodaju na malo, aktivne ili pasivne prodaje proizvoda krajnim potrošačima, ne isključivši mogućnost zabrane za člana unutar sistema selektivne distribucije da deluje van ovlašćenja u prostorima delovanja;</p> <p>1.4 ograničenje sanbdevanja izmedju sebe nabavkama izmedju distributera unutar sisetma selektivne distribucije, uključujući i ograničenje izmedju distributera koji deluju na raznim nivoima trgovine;</p> <p>1.5 ograničenje snabdevaču delova, koji delove prodaje kupcu za ugradnju novih</p>
--	--	--



<p>prodhime të reja, gjatë shitjes si pjesë rezervë , përdoruesve të fundit ose (serviserve) mirëmbajtësve, ose ofruesve tjerë të shërbimeve , të cilat blerësi nuk i ka autorizuar për riparim ose servisimin e prodhimeve të tij.</p> <p>2. Pavarësisht nga paragrafi 1 pika b) e këtij neni, nuk do të konsiderohen si kufizime të rënda të konkurrencës së tregut kufizimet që kanë për qëllim:</p> <p>2.1. kufizimin blerësit të drejtpërdrejt shitjen aktive të produkteve në territorin e caktuar ose grupit të caktuar të konsumatorëve të cilat janë të rezervuara për furnizuesin, respektivisht në territorin ose grupit të caktuar të konsumatorëve të cilën furnizuesi ekskluzivisht ia ka dhënë për shitje shitësit tjetër me kusht që kufizimi i tillë nuk e ndalon shitjen e mëtutjeshme të produkteve nga ana e shitësit të tërthoret.</p> <p>2.2. kufizimin blerësit, i cili bënë shitjen me shumicë, shitjen aktive dhe pasive të produktit përdoruesve të fundit,</p> <p>2.3 Kufizimin anëtarëve brenda sistemit të shpërndarjes selektive shitjen aktive dhe pasive të</p>	<p>production, the sale as spare parts, end users or (serviserve) maintainers, or other service providers, which Buyer has not authorized to repair or servicing of its products.</p> <p>2. Apart from paragraph 1 item b) of this Article shall not be considered as a serious limitation of market competition restrictions that aimed at:</p> <p>2.1. limiting buyers directly, actively selling products in a certain territory or specific group of customers that are reserved to the supplier, respectively in territory or customer group which has given to supplier exclusively for sale at any cost that the other vendors such restriction does not prohibit selling products by retailers brace.</p> <p>2.2. buyers limiting, which makes wholesale, active and passive selling of end users products,</p> <p>2.3 Limiting members within selective distribution system, active and passice selling of products, unauthorized</p>	<p>proizvoda, prilikom prodaje kao rezervnih delova, krajnim korisnicima ili (serviserima) održavaocima , ili drugim pružaocima usluga , koje kupac nije ovlastio za opravku ili servisiranje njegovih proizvoda.</p> <p>2. Nezavisno od stava 1 tačka b) ovog člana, neće se smatrati teškim ograničenjima konkurencije na tržištu, ograničenja koja imaju za cilj:</p> <p>2.1. ograničiti neposrednom kupcu aktivnu prodaju proizvoda na odredjenom području ili odredjenoj grupi potražaća, koji su rezervisani za snabdevaća, odnosno na području ili odredjenoj grupi potrošaća, kojoj je snabdevać dao isključivo za prodaju drugom prodavcu, stim da takvo ograničenje ne zabranjuje dalju prodaju proizvoda od strane posrednog prodavca</p> <p>2.2. kufizimin blerësit, i cili bënë shitjen me shumicë, shitjen aktive dhe pasive të produktit përdoruesve të fundit,</p> <p>2.3 ograničiti članovima unutar sistema selektivne distribucije aktivnu i pasivnu prodaju proizvoda neovalasćenim</p>
---	--	--



<p>produktit shpërndarësve të paautorizuar,</p> <p>2.4. kufizimin blerësit për shitjen aktive ose pasive të pjesëve, të blera nga furnizuesit për ti instaluar në një produkt të ri, përdoruesve të fundit të cilët këto pjesë do ti përdornin për të prodhuar produkte të cilat janë prodhim zëvendësues i prodhimit të cilin e prodhon furnizuesi.</p> <p>3. Shitje aktive sipas paragrafit 1. dhe 2. të këtij neni, nënkupton kërkesën dhe ofrimin në mënyrë aktive blerësve ose një grupi të veçantë blerësish të cilët gjenden në territorin ekskluziv të një shpërndarësi tjetër, lidhjen e marrëveshjeve individuale si dhe marrjen e masave për të ofruar produkte atyre blerësve, si dhe themelimin e shoqërive, depove ose organizimin e rrjetit shpërndarës dhe të reklamave në territorin e një shpërndarësi tjetër. Me qasje aktive konsiderohet vizita e klientëve, dërgimi i postës konsumatorëve, e që përfshin edhe postën elektronike, reklamën në media dhe opinionet tjera me theks të veçantë në blerësit ose grupe blerësish në terriore ekskluzive të një shpërndarësi tjetër.</p> <p>4. Shitje pasive sipas paragrafit 1. dhe 2. të këtij neni, nënkupton përgjigje në kërkesa të klientëve individual duke përfshirë ofrimin e produkteve për klientët e tillë, duke pasur parasysh që përgjigja e tillë nuk duhet të jetë rezultat i veprimit të shitjes</p>	<p>distributors,</p> <p>2.4. buyers limiting for active or passive sales of parts, purchased from suppliers to install on a new product, end users who would use these parts to produce products which are replacing products, produced by supplier.</p> <p>3. Active selling according to paragraph 1. And 2. Of this article, means the request and actively providing connection on individual agreements and measures to customer or a particular group of buyers who are in exclusive territory to other distributor to provide products of those purchasers, as well as establishment of enterprises, warehouses or organization distribution network and advertising in the territory of another distributor. Visiting of clients is considered with active approach, sending mail to customers, which includes electronic mail, advertising in the media and other opinion with particular emphasis on buyers or groups of buyers in an exclusive territory of another distributor.</p> <p>4. Passive sale under paragraph 1. and 2. of this section, means the response to individual customer requirements, including delivery of products to such customers, provided that no such answer should be the result of active sales action. Also</p>	<p>distributerima</p> <p>2.4. ograničiti kupcu aktivnu ili pasivnu prodaju delova, kupljenih od snbdevača radi ugradjivanja u novom proizvodu, krajnim korisnicima koji bi te delove upotrebili za proizvodnju proizvoda koji su zamena za proizvod koji proizvodi snabdevač.</p> <p>3. Aktivna prodaja prema stavu 1 i 2 ovog člana znači zahtev i aktivno ponudu kupcima ili posebnoj grupi kupaca koji se nalaze na isključivom području nekog drugog distributera, zaključenje pojedinačnih sporazuma kao i preuzimanje mera za pružanje proizvoda tim kupcima, kao i osnivanja društava, skaldišta ili organizovanje distributivne i reklamne mreže na području nekog drugog distributera. Aktivnim pristupom smatra se poseta klientima, dostavljanje pošte potrošačima, koja uključuje i elektronsku poštu, reklame u medijima i druga mnenja sa posebnim naglaskom na kupce ili grupe kupaca na isključivom području nekog drugog distributera.</p> <p>4. Pasivna prodaja prema stavu 1 i 2 ovog člana znači odgovor na zahteve pojedinačnih klijenata, uključujući pružanje proizvoda takvim klijentima, s obzirom da takav odgovor ne treba da bude rezultat delovanja pasivne prodaje. Pod pasivnom prodajom</p>
--	--	---



<p>aktive. Me shitje pasive nënkuptohen edhe reklamata e përgjithshme paraqitja në media apo në internet të cilat arrijn jashtë ndonjë territori ekskluziv të blerësve të veçantë ose grupe të veçanta të blerësve, e që është rezultat i zhvillimit të teknologjisë respektivisht thjeshtësisë së qasjes, dhe që konsiderohet metodë e arsyeshme e qasjes atyre blerësve ose një grupi të blerësve.</p> <p style="text-align: center;">Neni 9 Kufizimet e rënda të marrëveshjeve midis konkurrentëve në raste të veçanta</p> <p>Në marrëveshjet e lidhura midis konkurrentëve sipas nenit 3. paragrafi 2. nënparagrafi 2.1 dhe 2.3 të këtij Udhëzimi, në rastet kur konkurrentët për nevojat e marrëveshjes nuk veprojnë në nivel të njëjtë të prodhimit ose të shpërndarjes, kufizim i rëndë i konkurrencës, konsiderohet çdo kufizim i specifikuar në nenin 7. paragrafi 1. dhe nenin 8. paragrafi 1. të këtij Udhëzimi.</p> <p style="text-align: center;">Neni 10 Efekti kumulativ i rrjeteve paralele të marrëveshjeve me vlerë të vogël</p> <p>1. Autoriteti, sipas detyrës zyrtare, do të fillojë procedurën për vlerësimin e ndonjë marrëveshje të veçantë me vlerë të vogël e cila i përmbushë</p>	<p>passive sales means the overall appearance of advertising in the media or the Internet that reaches out an exclusive territory of specific customer or specific customer groups, which is a result of technological development, namely simplicity of access, and is considered a reasonable method of access to those purchasers or customer group.</p> <p style="text-align: center;">Article 9 Severe restrictions of agreements between competitors in specific cases</p> <p>In the agreements between competitors under Article 3. paragraph 2. subparagraph 2.1 and 2.3 of this Instruction, where competitors do not need an agreement on the same level of production or distribution, severe restriction of competition, considered any limitation specified in section. paragraph 1. and Section 8. paragraph 1. of this Instruction.</p> <p style="text-align: center;">Article 10 The cumulative effect of parallel networks of agreements with small value</p> <p>1. Authority, according to the ex officio, initiate the procedure for the evaluation of any specific agreement with the small value which meets the</p>	<p>podrazumevaju se i opšte reklame, nastup u medijima ili internetu koje dostižu van neke isključive teritorije posebnih kupaca ili posebnih grupa kupaca, i što je kao rezultat razvoja tehnologij , odnsono jednostavnosti pristupa i koje se smatra opravdanom metodom pristupa tih kupaca ili grupe kupaca.</p> <p style="text-align: center;">Član 9 Teška ograničenja sporazuma između konkurenata u posebnim slučajevima</p> <p>U sporazumima zaključenim između konkurenata prema članu 3 stav 2 podstavovi 2.1 i 2.3 ovog Uputstva , u slučajevima u kojima konkurenti za potrebe sporazuma, ne deluju na istom nivou proizvodnje ili distribucije, teško ograničenje konkurencije smatra se svako ograničenje naznačeno u članu 7 stav 1 i u članu 8 stav 1 ovog Uputstva</p> <p style="text-align: center;">Član 10 Kumulativni učinak paralelnih mreža male vrednosti</p> <p>1. Nadležno telo, će, po službenoj dužnosti početi proceduru za procenu nekog posebnog sporazuma male vrednosti koji ispunjava uslove prema ovom</p>
--	---	--



<p>kushtet sipas këtij Udhëzimi, nëse vlerëson se efektet kumulative të asaj marrëveshje bashkërisht me marrëveshjet tjera me vlerë të vogël në tregun e njejt relevant, në mënyrë të konsiderueshme çrregullojnë konkurrencën e tregut.</p> <p>2. Autoriteti inicion procedurën, në kuptim të paragrafit 1. të këtij neni, nëse konstaton ekzistimin e rrjetit paralel të marrëveshjeve me vlerë të vogël të cilat kanë efekte kumulative në çrregullimin e konkurrencës, me kusht që ato të mbulojnë më shumë se tridhjetë për qind (30%) të tregut përkatës.</p> <p style="text-align: center;">Neni 11 Hyrja në fuqi</p> <p>Ky Udhëzim administrativ hynë në fuqi 7 ditë pas nënshkrimit nga Kryeministri i Republikës së Kosovës.</p> <p style="text-align: right;">Hashim THAÇI _____ Kryeministër i Republikës së Kosovës 11.06.2012</p>	<p>requirements of this instruction, if it considers that the cumulative effects of the agreement together with other agreements with the small value of the same relevant market, significantly distort market competition.</p> <p>2. Authority initiates proceedings for the purposes of paragraph 1. of this section, if it determines the existence of a parallel network of agreements with small value which have cumulative effects on the distortion of competition, provided that they have to cover more than thirty percent (30%) in the relevant market.</p> <p style="text-align: center;">Article 11 Entry into force</p> <p>This Administrative Instruction shall enter into force 7 seven days upon signature by the Prime Minister of Kosovo.</p> <p style="text-align: right;">Hashim THAÇI _____ Kryeministër i Republikës së Kosovës 11.06.2012</p>	<p>uputstvu, ako proceni da kumulativni efekti tog sporazuma zajedno sa drugim sporazumima male vrdenosti na istom relevantnom tržištu, znatno poremećuju konkurenciju na tržištu.</p> <p>2. Nadležno telo, pokreće postupak, u smislu stava 1 ovog stva 1 ovog člana, ako utvrdi postojanje paralelne mreže sporazuma male vrednosti koji imaju kumulativne efekte na poremećaj konkurencije, pod uslovom da isti pokrivaju više od 30% (trideset posto) odgovarajućeg tržišta.</p> <p style="text-align: center;">Član 11 Stupanje na snagu</p> <p>Ovo Administrativno uputstvo stupa na snagu 7 dana nakon potpisivanja od strane Premijera Republike Kosova.</p> <p style="text-align: right;">Hashim THAÇI _____ Kryeministër i Republikës së Kosovës 11.06.2012</p>
--	--	--