MT

KUMMISSJONI EWROPEA

Brussel 10.5.2010
SEG(2010) 411 finali

AVVIŻ MILL-KUMMISSJONI

Linji Gwida dwar Restrizzjonijiet Vertikali

MT MT

AVVIŻ MILL-KUMMISSJONI

Linji Gwida dwar Restrizzjonijiet Vertikali

(Test b'rilevanza għaż-ŻEE)

WERREJ

		Paragrafi	Paġna
I.	INTRODUZZJONI	1-7	
1.	L-Għan tal-Linji Gwida	1-4	
2.	L-Applikabbiltà tal-Artikolu 101 għal akkordji vertikali	5-7	
II.	AKKORDJI VERTIKALI LI ĠENERALMENT JAQGĦU BARRA MILL-AMBITU TAL-ARTIKOLU 101(1)	8-22	
1.	Akkordji ta' importanza minuri u impriżi żgħar u ta' daqs medju (SMEs)	8-11	
2.	Akkordji ta' aġenzija	12-21	
2.1	Definizzjoni ta’ akkordji ta’ aġenzija	12-17	
2.2	L-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1) għal akkordji ta’ aġenzija	28-21	
3.	Akkordji ta' subkuntrattar	22	
III.	APPLIKAZZJONI TAR-REGOLAMENT TA’ EŻENZJONI TA’ KATEGORIJA	23-73	
1.	Żona ta’ sigurezza maħluqa mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija	23	
2.	Ambitu tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija	24-46	
2.1	Definizzjoni ta’ akkordji vertikali	24-26	
2.2	Akkordji vertikali bejn kompetituri	27-28	
2.3	Assoċjazzjonijiet ta’ bejjiegħa bl-imnut	29-30	
2.4	Akkordji vertikali li jinkludu dispożizzjonijiet dwar drittijiet ta’ proprjetà intellettwali (IPRs)	31-45	
2.5	Relazzjoni ma’ regolamenti oħra ta’ eżenzjoni ta’ kategorija	46	

3.	Restrizzjonijiet fundamentali taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	47-59
4.	Każijiet individwali ta' restrizzjonijiet fundamentali fuq il-bejgħ li jistgħu jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1) jew jistgħu jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3)	60-64
5.	Restrizzjonijiet esklużi taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	65-69
6.	Separabbiltà	70-71
7.	Sensiela ta' prodotti mqassma permezz tal-istess sistema ta' distribuzzjoni	72-73
IV.	IRTIRAR TAL-EŻENZJONI TA' KATEGORIJA U ESKLUŻJONI MILL-APPLIKAZZJONI TAR-REGOLAMENT TA' EŻENZJONI TA' KATEGORIJA	74-85
1.	Proċedura għall-irtirar	74-78
2.	Esklużjoni mill-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	79-85
V.	DEFINIZZJONI TAS-SUQ U KALKOLU TAS-SEHEM MIS-SUQ	86-95
1.	Avviż tal-Kummissjoni dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti	86
2.	Is-suq rilevanti għall-kalkolu tal-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 % taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	87-92
3.	Kalkolu tal-ishma mis-suq taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	93-95
VI.	POLITIKA TA' INFURZAR F'KAŻIJIET INDIVIDWALI	96-229
1.	Il-qafas tal-analiżi	96-127
1.1.	Effetti negattivi tar-restrizzjonijiet vertikali	100-105
1.2.	Effetti pożittivi tar-restrizzjonijiet vertikali	106-109
1.3.	Metodoloġija ta' analiżi	110-127
1.3.1.	Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taħt l-Artikolu 101(1)	111-121
1.3.2.	Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taħt l-Artikolu 101(3)	122-127

2.	Analiżi ta' restrizzjonijiet vertikali speċifiċi	128-229
2.1.	Marka unika	129-150
2.2.	Distribuzzjoni esklużiva	151-167
2.3.	Allokazzjoni esklużiva tal-klijenti	168-173
2.4.	Distribuzzjoni selettiva	174-188
2.5.	Franchising	189-191
2.6.	Fornitura esklużiva	192-202
2.7.	Ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess	203-208
2.8.	Akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija	209-213
2.9.	Irbit	214-222
2.10.	Restrizzjonijiet fuq il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid	223-229

I. INTRODUZZJONI

1. L-Għan tal-Linji Gwida

(1) Dawn il-Linji Gwida jistipulaw il-prinċipji għall-valutazzjoni ta' akkordji vertikali skont l-Artikolu 101 tat-Trattat dwar il-Funzjonament tal-Unjoni Ewropea* (minn hawn 'il quddiem "l-Artikolu 101").[1] L-Artikolu 1(1)(a) tar-Regolament tal-Kummissjoni (UE) Nru 330/2010 tal-20 ta' April 2010 dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 101(3) tat-Trattat dwar il-Funzjonament tal-Unjoni Ewropea għal kategoriji ta' akkordji vertikali u prattiċi miftiehma[2] (minn hawn 'il quddiem "ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija") (ara l-paragrafi 24 sa 46) jiddefinixxi t-terminu "akkordju vertikali". Dawn il-Linji Gwida huma mingħajr ħsara għall-possibbiltà ta' applikazzjoni parallela tal-Artikolu 102 tat-Trattat dwar il-Funzjonament tal-Unjoni Ewropea (minn hawn 'il quddiem "l-Artikolu 102") għall-akkordji vertikali. Dawn il-Linji Gwida huma strutturati bil-mod li ġej:

– It-Taqsima II (paragrafi 8 sa 22) tiddeskrivi l-akkordji vertikali li ġeneralment jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1);

– It-Taqsima III (paragrafi 23 sa 73) tikkjarifika l-kundizzjonijiet għall-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija;

– It-Taqsima IV (paragrafi 74 sa 85) tiddeskrivi l-prinċipji li għandhom x'jaqsmu mal-irtirar tal-eżenzjoni ta' kategorija u s-sospensjoni tal-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija;

– It-Taqsima V (paragrafi 86 sa 95) tipprovdi gwida dwar kif għandu jiġi definit is-suq rilevanti u kif għandhom jiġu kkalkolati l-ishma mis-suq;

– It-Taqsima VI (paragrafi 96 sa 229) tiddeskrivi l-qafas ġenerali ta' analiżi u l-politika ta' infurzar tal-Kummissjoni f'każijiet individwali dwar akkordji vertikali.

(2) Tul il-Linji Gwida, l-analiżi tapplika kemm għal oġġetti kif ukoll għal servizzi, għalkemm ċerti restrizzjonijiet vertikali jintużaw prinċipalment fid-distribuzzjoni ta' oġġetti. Bl-istess mod, jistgħu jiġu konklużi akkordji vertikali kemm għal oġġetti finali u intermedji kif ukoll għal servizzi. Sakemm ma jiġix dikjarat mod ieħor, l-analiżi u l-argumenti f'dawn il-Linji Gwida japplikaw għat-tipi kollha ta' oġġetti u servizzi u għal-livelli kollha tan-negozju. Għalhekk it-terminu "prodotti" jinkludi kemm oġġetti u servizzi. It-terminu "fornitur" u "xerrej" jintużaw għal-livelli kollha

---

* B'effett mill-1 ta' Diċembru 2009, l-Artikoli 81 u 82 tat-Trattat KE saru l-Artikoli 101 u 102, rispettivament, tat-Trattat dwar il-Funzjonament tal-Unjoni Ewropea ("TFUE"). L-Artikoli 81 u 81 tat-Trattat KE huma essenzjalment identiċi għall-Artikolu 101 u 102 tat-TFUE. Għall-finijiet ta' din il-Komunikazzjoni, referenzi għall-Artikoli 101 u 102 tat-Trattat dwar il-Funzjonament tal-Unjoni Ewropea għandhom, fejn xieraq, jinftiehmu bħala referenzi għall-Artikoli 81 u 82 tat-Trattat KE. It-TFUE introduċa wkoll ċerti tibdiliet fit-terminoloġija, bħas-sostituzzjoni ta' "Komunità" b'"Unjoni" u "suq komuni" b'"suq intern". It-terminoloġija tat-TFUE se tintuża tul dawn il-Linji Gwida.

[1] Dawn il-Linji Gwida jissostitwixxu l-Avviż mill-Kummissjoni - Linji Gwida dwar Restrizzjonijiet Vertikali, ĠU C 291, 13.10.2000, p. 1.

[2] ĠU L 102, 23.4.2010, p.1.

tan-negozju. Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u dawn il-Linji Gwida ma japplikawx għal akkordji ma' konsumaturi finali fejn dawn tal-aħħar ma jirrappreżentawx impriżi, peress li l-Artikolu 101 japplika biss għal akkordji bejn impriżi.

(3) Permezz tal-ħruġ ta' dawn il-Linji Gwida, il-Kummissjoni għandha l-għan li tgħin lill-kumpaniji sabiex jagħmlu l-istima proprja tagħhom ta' akkordji vertikali skont ir-regoli dwar il-kompetizzjoni tal-UE. L-istandards li hemm f'dawn il-Linji Gwida ma jistgħux jiġu applikati b'mod mekkaninku, iżda għandhom jiġu applikati b'kunsiderazzjoni għaċ-ċirkostanzi speċifiċi ta' kull każ. Kull każ għandu jkun ivvalutat fid-dawl tal-fatti tiegħu.

(4) Dawn il-Linji Gwida huma mingħajr ħsara għall-ġurisprudenza tal-Qorti Ġenerali u tal-Qorti tal-Ġustizzja tal-Unjoni Ewropea dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 101 għall-akkordji vertikali. Il-Kummissjoni se tkompli tissorvelja t-tħaddim tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u l-Linji Gwida fuq il-bażi ta' informazzjoni dwar is-suq mingħand partijiet interessati u awtoritajiet nazzjonali tal-kompetizzjoni u tista' tirrevedi dan l-avviż kull tant żmien fid-dawl ta' żviluppi futuri u tagħrif ġdid.

2. L-Applikabbiltà tal-Artikolu 101 għall-akkordji vertikali

(5) L-Artikolu 101 japplika għall-akkordji vertikali li jistgħu jolqtu l-kummerċ bejn l-Istati Membri u li jirriżultaw fil-prevenzjoni, ir-restrizzjoni jew id-distorsjoni tal-kompetizzjoni ("restrizzjonjiet vertikali")[3]. L-Artikolu 101 jipprovdi qafas legali għall-valutazzjoni ta' restrizzjonjiet vertikali, li jieħu in kunsiderazzjoni d-distinzjoni bejn effetti antikompetittivi u dawk favur il-kompetizzjoni: L-Artikolu 101(1) jipprojbixxi dawk l-akkordji li jirrestrinġu jew iwasslu għal distorsjoni sinifikanti tal-kompetizzjoni, filwaqt li l-Artikolu 101(3) jeżenta dawk l-akkordji li jagħtu benefiċċji suffiċjenti sabiex jissuperaw l-effetti antikompetittivi[4].

(6) Għall-biċċa l-kbira mir-restrizzjonijiet vertikali, jista' jqum biss tħassib dwar il-kompetizzjoni jekk ikun hemm kompetizzjoni insuffiċjenti fuq livell wieħed jew fuq aktar livelli tal-kummerċ, jiġifieri jekk hemm xi grad ta' poter fis-suq fil-livell tal-fornitur jew ix-xerrej jew fiż-żewġ livelli. Ir-restrizzjonijiet vertikali huma ġeneralment anqas ta' ħsara minn restrizzjonijiet orizzontali u jistgħu jipprovdu opportunità sostanzjali għal effiċjenzi.

(7) L-għan tal-Artikolu 101 hu li jiżgura li l-impriżi ma jużawx akkordji – f'dan il-kuntest, akkordji vertikali – sabiex jirrestrinġu l-kompetizzjoni fuq is-suq għad-dannu tal-konsumatur. Il-valutazzjoni tar-restrizzjonijiet vertikali huwa importanti wkoll fil-kuntest tal-għan usa' tal-kisba ta' suq intern integrat.

---

[3] Ara *inter alia* s-sentenzi tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawżi Magħquda 56/64 u 58/64 Grundig-Consten vs Il-Kummissjoni [1966] Ġabra p. 299; fil-Kawża 56/65 Technique Minière vs Machinenbau Ulm [1966] Ġabra p. 235; u tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-77/92 Parker Pen vs Il-Kummissjoni [1994] Ġabra p. II-549.

[4] Ara l-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni – Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, ĠU C 101, 27.4.2004, p. 97, għall-metodoloġija u l-interpretazzjoni ġenerali tal-Kummissjoni tal-kundizzjonijiet għall-applikazzjoni tal-Artikolu 81(1) u b'mod partikolari l-Artikolu 101(3).

L-integrazzjoni tas-suq issaħħaħ il-kompetizzjoni fl-Unjoni Ewropea. Il-kumpaniji ma għandhomx jitħallew jistabbilixxu mill-ġdid ostakoli privati bejn l-Istati Membri fejn l-ostakoli tal-Istat tneħħew b'suċċess.

II. AKKORDJI VERTIKALI LI ĠENERALMENT JAQGĦU BARRA MILL-AMBITU TAL-ARTIKOLU 101(1)

1. Akkordji ta' importanza minuri u SMEs

(8) L-akkordji li ma jistgħux jolqtu b'mod sinifikanti il-kummerċ bejn l-Istati Membri jew li ma jistgħux jirrestrinġu b'mod sinifikanti il-kompetizzjoni permezz tal-għan jew ir-riżultat tagħhom ma jaqgħux taħt l-Artikolu 101(1). Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika biss għal akkordji li jaqgħu fl-ambitu ta' applikazzjoni tal-Artikolu 101(1). Dawn il-Linji Gwida huma bla ħsara għall-applikazzjoni tan-Notifika tal-Kummissjoni dwar akkordju ta' importanza minuri li ma jirrestrinġux b'mod sinifikanti l-kompetizzjoni taħt l-Artikolu 81(1) tat-Trattat li jistabbilixxi l-Komunità Ewropea (*de minimis*)[5] jew ta' kull avviż "*de minimis*" fil-ġejjieni.

(9) Suġġett għall-kundizzjonijiet stabbiliti fl-avviż *de minimis* dwar restrizzjonijiet fundamentali u kwistjonijiet ta' effett kumulattiv, akkordji vertikali konklużi minn impriżi li mhux qed jikkompetu ma' xulxin u li s-sehem mis-suq individwali tagħhom fis-suq rilevanti ma jaqbiżx il-15 % ġeneralment jitqiesu li jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1)[6]. M'hemmx preżunzjoni li akkordji vertikali konklużi minn impriżi b'sehem mis-suq ta' aktar minn 15 % awtomatikament jiksru l-Artikolu 101(1). Akkordji bejn impriżi li s-sehem mis-suq tagħhom jaqbeż il-limitu tal-15% jistgħu xorta ma jkollhomx effett sinifikanti fuq il-kummerċ bejn l-Istati Membri jew jistgħu ma jikkostitwixxux restrizzjoni sinifikanti tal-kompetizzjoni[7]. Akkordji bħal dawn jeħtieġ li jiġu vvalutati fil-kuntest legali u ekonomiku tagħhom. Il-kriterji għall-valutazzjoni ta' akkordji individwali huma stabbiliti fil-paragrafi 96 sa 229.

(10) Rigward restrizzjonijiet fundamentali msemmija fl-avviż *de minimis*, l-Artikolu 101(1) jista' japplika taħt il-limitu ta' 15%, kemm-il darba jkun hemm effett sinifikanti fuq il-kummerċ bejn l-Istati Membri u fuq il-kompetizzjoni. Il-ġurisprudenza applikabbli tal-Qorti tal-Ġustizzja u tal-Qorti Ġenerali hija rilevanti f'dan ir-rigward.[8] Qed issir riferenza wkoll għall-bżonn possibbli li jiġu vvalutati l-effetti pożittivi u negattivi ta' restrizzjonijiet fundamentali kif deskritti b'mod partikolari fil-paragrafu 47 ta' dawn il-Linji Gwida.

(11) Barra minn hekk, il-Kummissjoni tqis li, suġġett għall-effett kumulattiv u għal restrizzjonijiet fundamentali, akkordji vertikali bejn impriżi żgħar u ta' daqs medju

---

[5] ĠU C 368, 22.12.2001, p. 13.

[6] Għal akkordji bejn impriżi konkorrenti, il-limitu tas-sehem mis-suq *de minimis* hu ta' 10 % għas-sehem mis-suq kollettiv tagħhom fuq kull suq rilevanti affettwat.

[7] Ara s-sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-7/93 *Langnese-Iglo* vs *Il-Kummissjoni* [1995] Ġabra p. II-1533, punt 98.

[8] Ara s-sentenzi tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża 5/69 *Völk* vs *Vervaecke* [1969] Ġabra p. 295; fil-Kawża 1/71 *Cadillon* vs *Höss* [1971] Ġabra p. 351 u fil-Kawża C-306/96 *Javico* vs *Yves Saint Laurent* [1998] Ġabra p. I-1983, punti 16 u 17.

kif definiti fl-Anness għar-Rakkomandazzjoni tal-Kummissjoni tas-6 ta’ Mejju 2003 dwar id-definizzjoni ta’ mikroimpriżi, impriżi żgħar u ta’ daqs medju[9] rarament jistgħu jolqtu b'mod sinifikanti l-kummerċ bejn l-Istati Membri jew jistgħu jirrestrinġu b'mod sinifikanti l-kompetizzjoni skont it-tifsira tal-Artikolu 101(1), u għalhekk ġeneralment jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1). F'każijiet fejn akkordji bħal dawn jissodisfaw madankollu l-kundizzjonijiet għall-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1), il-Kummissjoni normalment ma tiftaħx proċedimenti minħabba nuqqas ta' interess suffiċjenti għall-Unjoni Ewropea, sakemm dawk l-impriżi kollettivament jew individwalment ma jkollhomx pożizzjoni dominanti f'parti sostanzjali mis-suq intern.

2. Akkordji ta' aġenzija

2.1 Definizzjoni ta’ akkordji ta’ aġenzija

(12) Aġent hu persuna ġuridika jew fiżika li tingħata l-awtorità li tinnegozja u/jew tikkonkludi kuntratti f'isem persuna oħra (il-prinċipal), jew f'isem l-aġent stess jew f'isem il-prinċipal:

– għax-xiri ta' oġġetti jew servizzi mill-prinċipal, jew

– għall-bejgħ ta' oġġetti jew servizzi fornuti mill-prinċipal.

(13) Il-fattur determinanti fid-definizzjoni ta’ akkordju ta’ aġenzija għall-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1) hu r-riskju kummerċjali jew finanzjarju tal-aġent rigward l-attivitajiet li għalihom kien maħtur bħala aġent mill-prinċipal.[10] F'dan ir-rigward huwa immaterjali għall-valutazzjoni jekk l-aġent jaġixxix għal prinċipal wieħed jew bosta minnhom. Il-kwalifika mogħtija lill-akkordju tagħhom mill-partijiet jew mil-leġiżlazzjoni nazzjonali wkoll mhijiex rilevanti għal din il-valutazzjoni.

(14) Hemm tliet tipi ta' riskju finanzjarju jew kummerċjali li huma rilevanti għad-definizzjoni ta' akkordju ta' aġenzija għall-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1). L-ewwel nett, hemm ir-riskji speċifiċi għall-kuntratt li huma direttament relatati mal-kuntratti konklużi u/jew negozjati mill-aġent f'isem il-prinċipal, bħalma hu l-finanzjament tal-istokks. It-tieni nett, hemm riskji relatati ma' investimenti speċifiċi għas-suq. Dawn huma investimenti speċifikament meħtieġa għat-tip ta' attività li għaliha l-aġent kien maħtur mill-prinċipal, jiġifieri li huma meħtieġa sabiex jippermettu lill-aġent jikkonkludi u/jew jinnegozja dan it-tip ta' kuntratt. Investimenti bħal dawn huma normalment irrekuperabbli, li tfisser li hekk kif iħalli dak il-qasam partikolari ta' attività, l-investiment ma jkunx jista' jintuża għal attivitajiet oħra jew jiġi mibjugħ jekk mhux b’telf sinifikanti. It-tielet nett, jeżistu riskji relatati ma' attivitajiet oħra li jsiru fl-istess suq tal-prodott, sal-punt li l-prinċipal jista' jitlob lill-aġent iwettaq tali attivitajiet, iżda mhux bħala aġent f'isem il-prinċipal iżda għar-riskju tiegħu stess.

---

[9] ĠU L 124, 20.5.2003, p. 36.

[10] Ara s-sentenzi tal-Qorti tal-Prim’Istanza fil-Kawża T-325/01 *Daimler Chrysler* vs *Il-Kummissjoni* [2005] Ġabra p. II-3319; is-sentenzi tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża C-217/05 *Confederación Espanola de Empresarios de Estaciones de Servicio* vs *CEPSA* [2006] Ġabra p. I-11987; u fil-Kawża C-279/06 *CEPSA Estaciones de Servicio SA* vs *LV Tobar e Hijos SL* [2008] Ġabra p. I-6681.

(15) Għall-finijiet tal-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1), l-akkordju se jkun kwalifikat bħala akkordju ta' aġenzija jekk l-aġent ma jiħux riskji jew jieħu biss riskji ftit li xejn sinifikanti fir-rigward tal-kuntratti konklużi u/jew negozjati f'isem il-prinċipal, fir-rigward ta' investimenti speċifiċi għas-suq għal dak il-qasam ta' attività, u fir-rigward ta' attivitajiet oħra li l-prinċipal jirrikjedi li jsiru fl-istess suq tal-prodott. Madankollu, riskji li huma relatati mal-attività ta' prestazzjoni ta' servizzi ta' aġenzija b'mod ġenerali, bħalma hu r-riskju tad-dħul tal-aġent li jkun dipendenti fuq is-suċċess tiegħu bħala aġent jew investimenti ġenerali, pereżempju, fil-bini jew fil-persunal, huma immaterjali għal din l-istima.

(16) Għall-iskop tal-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1), akkordju għalhekk se jiġi ġeneralment ikkunsidrat bħala akkordju ta' aġenzija fejn il-proprjetà fl-oġġetti tal-kuntratt li ġew mixtrija jew mibjugħa mhijiex tal-aġent, jew mhux l-aġent innifsu li jforni s-servizzi tal-kuntratt u fejn l-aġent:

(a) ma jikkontribwixxix għall-ispejjeż relatati mal-forniment/xiri tal-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt, inklużi l-ispejjeż għat-trasport tal-oġġetti. Dan ma jipprekludix lill-aġent milli jwettaq is-servizz tat-trasport, kemm-il darba l-ispejjeż ikunu koperti mill-prinċipal;

(b) ma jżommx bi spejjeż għalih jew b'riskju tiegħu ħażniet tal-oġġetti tal-kuntratt, inklużi l-ispejjeż għall-iffinanzjar tal-ħażniet u l-ispejjeż għat-telf tal-ħażniet u jista' jirritorna oġġetti mhux mibjugħa lill-prinċipal mingħajr ħlas, sakemm l-aġent ma jkunx responsabbli għal nuqqas tiegħu (pereżempju, billi jonqos milli jkun konformi ma' miżuri ta' sigurtà raġonevoli sabiex jevita telf ta' ħażniet);

(c) ma jiħux responsabbiltà fil-konfront ta' terzi persuni għal ħsara kawżata mill-prodott mibjugħ (responsabbiltà għall-prodott), sakemm, bħala aġent, ma jkunx responsabbli għal nuqqas f'dan ir-rigward;

(d) ma jiħux responsabbiltà għan-nuqqas ta' twettiq tal-kuntratt min-naħa tal-klijenti, bl-eċċezzjoni tat-telf tal-kummissjoni tal-aġent, sakemm l-aġent ma jkunx responsabbli għal nuqqas (pereżempju, billi jonqos milli jkun konformi ma' miżuri raġonevoli ta' sigurtà jew kontra s-serq jew jonqos milli jirrispetta miżuri raġonevoli sabiex jirrapporta serq lill-prinċipal jew lill-pulizija jew sabiex jikkomunika lill-prinċipal it-tagħrif kollu meħtieġ li jkun disponibbli għalih dwar l-affidabilità finanzjarja tal-klijent).

(e) mhuwiex, direttament jew indirettament, obbligat li jinvesti fil-promozzjoni tal-bejgħ, bħalma huma kontribuzzjonijiet għall-baġits tar-reklamar tal-prinċipal;

(f) ma jagħmilx investimenti speċifikament għas-suq fit-tagħmir, bini jew taħriġ tal-persunal, bħal pereżempju it-tank għall-ħażna tal-petrol fil-każ ta' bejgħ ta' petrol bl-imnut jew softwer speċifiku għall-bejgħ ta' kuntratti tal-assigurazzjoni fil-każ ta' aġenti tal-assigurazzjoni, sakemm dawn l-ispejjeż ma jitħallsux kollha lura mill-prinċipal;

(g) ma jwettaqx attivitajiet oħra fi ħdan l-istess suq tal-prodott meħtieġa mill-prinċipal, sakemm dawn l-attivitajiet ma jitħallsux kollha lura mill-prinċipal.

(17) Din il-lista mhijiex eżawrjenti. Madankollu, fejn l-aġent daħal għal wieħed jew aktar mir-riskji jew spejjeż imsemmija fil-paragrafi (14), (15) u (16), l-akkordju bejn l-aġent u l-prinċipal ma jiġix kwalifikat bħala akkordju ta' aġenzija. Il-kwistjoni ta' riskju għandha tiġi vvalutata fuq bażi ta' każ b'każ, u fid-dawl tar-realtà ekonomika tas-sitwazzjoni aktar milli tal-forma legali. Għal raġunijiet prattiċi, l-analiżi tar-riskju tista' tibda b'valutazzjoni tar-riskji speċifiċi għall-kuntratt. Jekk l-aġent jidħol għal riskji speċifiċi għall-kuntratt, dan ikun biżżejjed sabiex jiġi konkluż li l-aġent hu distributur indipendenti. Għall-kuntrarju, jekk l-aġent ma jidħolx għal riskji speċifiċi għall-kuntratt, allura ikun meħtieġ li titkompla l-analiżi billi jiġu vvalutati r-riskji relatati mal-investimenti speċifiċi għas-suq. Fl-aħħar nett, jekk l-aġent ma jidħolx għal riskji speċifiċi għall-kuntratt u riskji relatati ma' investimenti speċifiċi għas-suq, ir-riskji relatati ma' attivitajiet oħra meħtieġa fi ħdan l-istess suq tal-prodott jistgħu jkunu jridu jiġu kkunsidrati.

2.2 L-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1) għal akkordji ta' aġenzija

(18) Fil-każ ta' akkordji ta' aġenzija kif definiti fit-Taqsima 2.1, il-funzjoni tal-bejgħ jew xiri tal-aġent tagħmel parti mill-attivitajiet tal-prinċipal. Peress li l-prinċipal jassumi r-riskji kummerċjali u finanzjarji relatati mal-bejgħ u xiri tal-oġġetti u servizzi tal-kuntratt l-obbligi kollha imposti fuq l-aġent rigward il-kuntratti konklużi u/jew negozjati f'isem il-prinċipal jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1). L-obbligi tal-aġent li ġejjin jitqiesu li jiffurmaw parti integrali minn akkordju ta' aġenzija, peress li kull wieħed minnhom jirrelata mal-kapaċità tal-prinċipal li jiffissa il-kamp ta' attività tal-aġent fil-konfront tal-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt, li hu essenzjali jekk il-prinċipal irid jieħu r-riskji u għaldaqstant ikun f'qagħda li jistabbilixxi l-istrateġija kummerċjali:

(a) limitazzjonijiet fuq it-territorju li fih l-aġent jista' jbigħ dawn l-oġġetti jew servizzi;

(b) limitazzjonijiet fuq il-klijenti li lilhom l-aġent jista' jbigħ dawn l-oġġetti jew servizzi;

(c) il-prezzijiet u kundizzjonijiet li bihom l-aġent għandu jbigħ jew jixtri dawn l-oġġetti jew servizzi.

(19) Barra milli jirregolaw il-kundizzjonijiet tal-bejgħ jew xiri tal-oġġetti u servizzi tal-kuntratt mill-aġent f'isem il-prinċipal, l-akkordji ta' aġenzija ta' spiss ikollhom dispożizzjonijiet dwar ir-relazzjoni bejn l-aġent u l-prinċipal. B'mod partikolari, jistgħu jinkludu dispożizzjoni li twaqqaf lill-prinċipal milli jaħtar aġenti oħra għal tip ta' transazzjoni, klijent jew territorju partikolari (dispożizzjonijiet ta' aġenzija esklużiva) u/jew dispożizzjoni li twaqqaf lill-aġent milli jaġixxi ta' aġent jew distributur ta' impriżi li jikkompetu mal-prinċipal (dispożizzjonijiet dwar marka unika). Peress li l-aġent hu impriża separata mill-prinċipal, id-dispożizzjonijiet li jikkonċernaw ir-relazzjoni bejn l-aġent u l-prinċipal jistgħu jiksru l-Artikolu 101(1). Dispożizzjonijiet ta' aġenzija esklużiva ġeneralment ma jwasslux għal effetti antikompetittivi. Madankollu, dispożizzjonijiet dwar marka unika u dispożizzjonijiet

li jeskludu l-kompetizzjoni wara li jintemm il-kuntratt, li jirrigwardaw kompetizzjoni bejn il-marki, jistgħu jiksru l-Artikolu 101(1) jekk iwasslu jew jikkontribwixxu għal effett ta' esklużjoni (kumulattiv) fis-suq rilevanti fejn l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt jinbiegħu jew jinxtraw (ara b'mod partikolari t-Taqsima VI.2.1). Dispożizzjonijiet bħal dawn jistgħu jibbenefikaw mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, b'mod partikolari meta l-kundizzjonijiet li jinsabu fl-Artikolu 5 ta' dak ir-Regolament jiġu sodisfatti. Dawn jistgħu jkunu wkoll ġustifikati individwalment minn effiċjenzi taħt l-Artikolu 101(3) bħal pereżempju kif hu deskritt fil-paragrafi 144-148.

(20) Akkordju ta' aġenzija jista' wkoll jidħol fl-ambitu tal-Artikolu 101(1), anke jekk il-prinċipal jerfa' r-riskji kummerċjali u finanzjarji rilevanti kollha, fejn dan jiffaċilita l-kollużjoni. Dan jista' pereżempju jkun il-każ fejn numru ta' prinċipali jużaw l-istess aġenti filwaqt li jeskludu kollettivament oħrajn milli jużaw dawn l-aġenti, jew meta jużaw l-aġenti sabiex jaqblu fuq strateġija ta' kummerċjalizzazzjoni jew biex jiskambjaw tagħrif tas-suq sensittiv bejn il-prinċipali.

(21) Fejn l-aġent jerfa' wieħed jew iżjed mir-riskji rilevanti deskritti fil-paragrafu (16), l-akkordju bejn l-aġent u l-prinċipal ma jikkostitwixxix akkordju ta' aġenzija għall-iskop tal-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1). F'dik is-sitwazzjoni l-aġent se jkun trattat bħala impriża indipendenti u l-akkordju bejn l-aġent u l-prinċipal ikun soġġett għall-Artikolu 101(1) bħal kull akkordju vertikali ieħor.

3. Akkordji ta' subkuntrattar

(22) Subkuntrattar jikkonċerna kuntrattur li jipprovdi teknoloġija jew tagħmir lil subkuntrattur li jikkommetti ruħu li jipproduċi ċerti prodotti fuq il-bażi tagħhom (esklużivament) għall-kuntrattur. Subkuntrattar huwa kopert bl-Avviż tal-Kummissjoni tat-18 ta' Diċembru 1978 rigward l-evalwazzjoni tagħha ta' ċerti ftehim ta' sottokuntratti relatati mal-Artikolu 85(1) tat-Trattat tal-KEE [11] (minn hawn 'il quddiem "avviż dwar is-subkuntrattar"). Skont dak l-avviż, li għadu applikabbli, l-akkordji ta' subkuntrattar li bihom is-subkuntrattur jobbliga ruħu li jipproduċi ċerti prodotti esklużivament għall-kuntrattur ġeneralment ma jidħlux fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) sakemm it-teknoloġija jew it-tagħmir huma meħtieġa biex is-sottokuntrattur ikun jista' jipproduċi l-prodotti. Madankollu, restrizzjonijiet oħrajn imposti fuq is-subkuntrattur bħall-obbligu li ma jwettaqx jew li ma jisfruttax ir-riċerka u l-iżvilupp tiegħu stess jew li ma jipproduċix għal partijiet terzi inġenerali, jistgħu jidħlu fl-ambitu tal-Artikolu 101.[12]

III. APPLIKAZZJONI TAR-REGOLAMENT TA' EŻENZJONI TA' KATEGORIJA

1. Żona ta' sigurezza maħluqa mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija

(23) Għal ħafna mir-restrizzjonijiet vertikali, jista' jqum biss tħassib dwar il-kompetizzjoni jekk ikun hemm kompetizzjoni insuffiċjenti fuq livell wieħed jew fuq aktar livelli tal-kummerċ, jiġifieri jekk hemm xi grad ta' poter fis-suq fil-livell

---

[11] ĠU C 1, 3.1.1979, p. 2.
[12] Ara l-paragrafu 3 tal-avviż dwar is-subkuntrattar.

tal-fornitur jew ix-xerrej jew fiż-żewġ livelli. Sakemm ma fihomx restrizzjonijiet fundamentali tal-kompetizzjoni, li huma restrizzjonijiet dwar il-kompetizzjoni skont l-iskop, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija joħloq preżunzjoni ta' legalità fir-rigward ta' akkordji vertikali skont is-sehem mis-suq tal-fornitur u x-xerrej. Skont l-Artikolu 3 tar-Regolament għall-Eżenzjoni ta' Kategorija, huma s-sehem mis-suq tal-fornitur fis-suq fejn ibigħ l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt u s-sehem mis-suq tax-xerrej fis-suq fejn jixtri l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt li jiddeterminaw l-applikabbiltà tal-eżenzjoni ta' kategorija. Sabiex l-eżenzjoni ta' kategorija tapplika, is-sehem fis-suq tal-fornitur u tax-xerrej irid ikun ta' 30 % jew inqas għal kull wieħed minnhom. It-Taqsima V ta' dawn il-Linji Gwida tipprovdi gwida dwar kif għandu jiġi definit is-suq rilevanti u kif għandhom jiġu kkalkolati l-ishma mis-suq. Kif jinqabeż il-limitu ta' 30 % tas-sehem mis-suq, ma hemm l-ebda preżunzjoni li akkordji vertikali jaqgħu fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) jew li ma jissodisfawx il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) iżda ma hemm ukoll l-ebda preżunzjoni li l-akkordji vertikali li jaqgħu fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) normalment jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

2. Ambitu tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija

2.1 Definizzjoni ta' akkordji vertikali

(24) L-Artikolu 1(1) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jiddefinixxi "akkordju vertikali" bħala "akkordju jew prattika miftiehma konkluż bejn żewġ impriżi jew aktar li kull waħda minnhom topera, għall-iskopijiet tal-akkordju jew tal-prattika miftiehma, f'livell differenti tal-katina ta' produzzjoni jew ta' distribuzzjoni, u li jirrigwarda l-kondizzjonijiet li taħthom il-partijiet jistgħu jixtru, ibiegħu jew ibiegħu mill-ġdid ċerti oġġetti jew servizzi".

(25) Id-definizzjoni ta' "akkordju vertikali" imsemmija fil-paragrafu (24) għandha erba' elementi ewlenin:

(a) Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika għal akkordji u prattiċi mifthiema. Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma japplikax għall-kondotta unilaterali tal-impriżi kkonċernati. Kondotta unilaterali bħal din tista' taqa' fl-ambitu tal-Artikolu 102 li jipprojbixxi abbużi minn pożizzjoni dominanti. Sabiex ikun hemm akkordju fi ħdan it-tifsira tal-Artikolu 101, hu suffiċjenti li l-partijiet ikunu esprimew l-intenzjoni konġunta tagħhom li jġibu ruħhom b'mod speċifiku fis-suq. Il-forma li biha dik l-intenzjoni hi espressa hi irrilevanti sakemm din tikkostitwixxi espressjoni fidila tal-intenzjoni tal-partijiet. Fil-każ li ma jkun hemm l-ebda akkordju espliċitu li jesprimi rieda komuni, il-Kummissjoni trid tipprova li l-politika unilaterali ta' parti waħda għandha l-kunsens tal-parti l-oħra. Għal akkordji vertikali, hemm żewġ modi li bihom jista' jiġi stabbilit kunsens għal politika unilaterali partikolari. L-ewwel nett, il-kunsens jista' jiġi dedott mill-poteri mogħtija lill-partijiet f'akkordju ġenerali mfassal minn qabel. Jekk il-klawżoli tal-akkordju imfassal minn qabel jipprevedu jew jawtorizzaw parti biex tadotta sussegwentement politika unilaterali speċifika li se torbot lill-parti l-oħra, il-kunsens min-naħa tal-parti

l-oħra għal dik il-politika jista' jiġi stabbilit fuq il-bażi tagħha.[13] It-tieni nett, fin-nuqqas ta' tali kunsens espliċitu, il-Kummissjoni tista' turi l-eżistenza ta' kunsens taċitu. Għal dan hu meħtieġ li l-ewwel jintwera li parti tirrikjedi, b'mod espliċitu jew impliċitu, il-koperazzjoni tal-parti l-oħra għall-implimentazzjoni tal-politika unilaterali tagħha u t-tieni li l-parti l-oħra kkonformat ma' dak ir-rekwiżit billi fil-prattika implimentat dik il-politika unilaterali.[14] Pereżempju, jekk wara tħabbira mill-fornitur ta' tnaqqis unilaterali fil-fornimenti sabiex jipprevjeni kummerċ parallel, id-distributuri jnaqqsu immedjatament l-ordnijiet tagħhom u jieqfu milli jieħdu sehem f'kummerċ parallel, allura dawk id-distributuri jagħtu l-kunsens taċitu tagħhom għall-politika unilaterali tal-fornitur. Madankollu dan ma jistax jiġi konkluż jekk id-distributuri jibqgħu involuti f'negozju parallel jew jippruvaw isibu modi ġodda biex ikunu involuti f'negozju parallel. Bl-istess mod, għal akkordji vertikali, il-kunsens taċitu jista' jiġi dedott mil-livell ta' koerċizzjoni eżerċitat minn parti sabiex timponi l-politika unilaterali tagħha fuq il-parti jew il-partijiet l-oħra fl-akkordju flimkien man-numru ta' distributuri li huma attwalment qegħdin jimplimentaw fil-prattika l-politika unilaterali tal-fornitur. Pereżempju, sistema ta' monitoraġġ u penalijiet, imwaqqfa minn fornitur sabiex jippenalizza lil dawk id-distributuri li ma jikkomformawx mal-politika unilaterali tiegħu, tindika kunsens taċitu għall-politika unilaterali tal-fornitur jekk din is-sistema tippermetti lill-fornitur jimplimenta fil-prattika l-politika tiegħu. Iż-żewġ modi biex jiġi stabbilit il-kunsens deskritt f'dan il-paragrafu jistgħu jintużaw flimkien;

(b) L-akkordju jew prattika miftiehma jkunu bejn żewġ impriżi jew aktar. Akkordji vertikali ma' konsumaturi finali li ma joperawx bħala impriża mhumiex koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. B'mod aktar ġenerali, akkordji mal-konsumaturi finali ma jaqgħux taħt l-Artikolu 101(1), għaliex dak l-Artikolu japplika biss għal akkordji bejn impriżi, deċiżjonijiet minn assoċjazzjonijiet ta' impriżi u prattiċi miftiehma ta' impriżi. Dan hu bla ħsara għall-applikazzjoni possibbli tal-Artikolu 102;

(ċ) L-akkordju jew prattika miftiehma jkunu bejn impriżi li kull waħda minnhom topera, għall-għanijiet tal-akkordju, f'livell differenti tal-katina ta' produzzjoni jew distribuzzjoni. Dan ifisser pereżempju li impriża tipproduċi materja prima li l-impriża l-oħra tuża fil-prodott tagħha, jew li l-ewwel ikun manifattur, it-tieni bejjiegħ bl-ingrossa u t-tielet bejjiegħ bl-imnut. Dan ma jipprekludix impriża milli tkun attiva f'aktar minn livell wieħed tal-katina ta' produzzjoni jew distribuzzjoni;

(d) L-akkordji jew prattiċi miftiehma jkunu jirrigwardaw il-kundizzjonijiet li taħthom il-partijiet fl-akkordju, il-fornitur u x-xerrej, "jistgħu jixtru, ibigħu jew ibigħu mill-ġdid ċerti oġġetti jew servizzi". Dan jirrifletti l-għan tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija li jkopri akkordji ta' xiri u ta' distribuzzjoni. Dawn huma akkordji dwar il-kundizzjonijiet għax-xiri, bejgħ

[13] Sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża C-74/04 P Il-Kummissjoni vs Volkswagen AG, [2006] Ġabra p. I-6585.

[14] Sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-41/96 Bayer AG vs Il-Kummissjoni [2000] Ġabra p. II-3383.

jew bejgħ mill-ġdid ta' oġġetti jew servizzi fornuti mill-fornitur u/jew dwar il-kundizzjonijiet għall-bejgħ mix-xerrej tal-oġġetti jew servizzi li jinkorporaw dawn l-oġġetti jew servizzi. Kemm l-oġġetti jew servizzi fornuti mill-fornitur kif ukoll l-oġġetti jew servizzi li jirriżultaw jitqiesu li huma l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. L-akkordji vertikali li jirrigwardaw l-oġġetti u servizzi finali u intermedji kollha huma koperti. L-unika eċċezzjoni hija s-settur tal-vetturi bil-mutur, sakemm dan is-settur jibqa' kopert minn eżenzjoni ta' kategorija speċifika bħal dik mogħtija mir-Regolament tal-Kummissjoni (KE) Nru 1400/2002 tal-31 ta' Lulju 2002 dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat fuq kategoriji ta' ftehim vertikali u prattiċi miftiehma fis-settur tal-vetturi bil-mutur[15] jew is-suċċessur tiegħu. L-oġġetti jew servizzi provduti mill-fornitur jistgħu jinbiegħu mill-ġdid mix-xerrej jew jistgħu jintużaw mix-xerrej sabiex jipproduċi l-oġġetti jew servizzi tiegħu stess.

(26) Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika wkoll għal oġġetti mibjugħa u mixtrija għall-kiri lil partijiet terzi. Madankollu, il-kuntratti ta' kiri u ta' leasing mhumiex koperti bħala tali, għax l-ebda oġġett jew servizz ma jkun qiegħed jinbiegħ mill-fornitur lix-xerrej. B'mod aktar ġenerali, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma jkoprix restrizzjonijiet jew obbligi li ma jirrigwardawx il-kundizzjonijiet ta' xiri, bejgħ u bejgħ mill-ġdid, bħal obbligu li jwaqqaf lill-partijiet milli jwettqu riċerka u żvilupp indipendenti li l-partijiet setgħu inkludew fi akkordju li apparti minn dan ikun akkordju vertikali. Barra minn hekk, l-Artikolu 2(2) sa (5) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija direttament jew indirettament jeskludi ċerti akkordji vertikali mill-applikazzjoni ta' dak ir-Regolament.

2.2 Akkordji vertikali bejn kompetituri

(27) L-Artikolu 2(4) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jeskludi b'mod espliċitu mill-applikazzjoni tiegħu "akkordji vertikali konklużi bejn impriżi konkorrenti". Akkordji vertikali bejn kompetituri huma ttrattati, fir-rigward ta' effetti ta' kollużjoni possibbli, fil-Linji Gwida tal-Kummissjoni dwar kemm għandu japplika l-Artikolu 81 tat-Trattat tal-KE għal ftehim ta' koperazzjoni orizzontali[16]. Madankollu, l-aspetti vertikali ta' tali akkordji għandhom jiġu vvalutati skont dawn il-Linji Gwida. L-Artikolu 1(1)(c) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jiddefinixxi impriża konkorrenti bħala "kompetitur attwali jew potenzjali". Żewġ kumpaniji huma ttrattati bħala kompetituri attwali jekk ikunu attivi fl-istess suq rilevanti. Kumpanija hija ttrattata bħala kompetitur potenzjali ta' kumpanija oħra jekk, fin-nuqqas ta' akkordju, fil-każ li jkun hemm żieda żgħira iżda permanenti fil-prezzijiet relattivi, x'aktarx li din l-ewwel kumpanija tagħmel, fi ħdan perjodu ta' żmien qasir li normalment ma jaqbiżx sena, l-investimenti addizzjonali meħtieġa jew spejjeż oħra meħtieġa għal konverżjoni biex tidħol fis-suq rilevanti li fih il-kumpanija l-oħra tkun attiva. Din il-valutazzjoni trid tkun ibbażata fuq sisien realistiċi; is-sempliċi possibbiltà

[15] ĠU L 203, 31.7.2002, p. 30.
[16] ĠU C 3, 6.1.2001, p. 2. Qed titħejja reviżjoni ta' dawk il-Linji Gwida.

teoretika li tidħol f'suq mhijiex biżżejjed.[17] Distributur li jipprovdi speċifikazzjonijiet lill-manifattur sabiex jipproduċi oġġetti partikolari tal-marka tad-distributur ma għandux jitqies bħala manifattur ta' oġġetti bħal dawn ta' marka proprja.

(28) L-Artikolu 2(4) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija fih żewġ eċċezzjonijiet għall-esklużjoni ġenerali ta' akkordji vertikali bejn kompetituri. Dawn l-eċċezzjonijiet jikkonċernaw akkordji mhux reċiproċi. Akkordji mhux reċiproċi bejn kompetituri huma koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija fejn (a) il-fornitur ikun manifattur u distributur ta' oġġetti, filwaqt li x-xerrej ikun biss distributur u mhux ukoll impriża konkorrenti fil-livell tal-manifattura, jew (b) il-fornitur ikun dak li jipprovdi servizzi u jopera f'livelli diversi tal-kummerċ, filwaqt li x-xerrej jopera fil-livell tal-bejgħ bl-imnut u ma jkunx impriża konkorrenti fl-livell tal-kummerċ fejn jixtri s-servizzi tal-kuntratt. L-ewwel eċċezzjoni tkopri sitwazzjonijiet ta' distribuzzjoni doppja, jiġifieri l-manifattur ta' oġġetti partikolari jaġixxi wkoll bħala distributur tal-oġġetti konkorrenti ma' distributuri indipendenti tal-oġġetti tiegħu. Fil-każ ta' distribuzzjoni doppja huwa kkunsidrat li, b'mod ġenerali, kwalunkwe impatt potenzjali fuq ir-relazzjoni kompetittiva bejn l-manifattur u l-bejjiegħ bl-imnut fil-livell tal-bejgħ bl-imnut huwa ta' anqas importanza mill-impatt potenzjali tal-akkordju vertikali dwar fornitura fuq il-kompetizzjoni inġenerali fil-livell tal-manifattura jew tal-bejgħ bl-imnut. It-tieni eċċezzjoni tkopri sitwazzjonijiet simili ta' distribuzzjoni doppja, imma f'dan il-każ għal servizzi, fejn il-fornitur ikun ukoll dak li jipprovdi prodotti fil-livell tal-bejgħ bl-imnut li fih jopera x-xerrej.

2.3 Assoċjazzjonijiet ta' bejjiegħa bl-imnut

(29) L-Artikolu 2(2) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jinkludi fl-applikazzjoni tiegħu akkordji vertikali konklużi minn assoċjazzjoni ta' impriżi li tissodisfa ċerti kundizzjonijiet u b'hekk jeskludi mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija akkordji vertikali konklużi mill-assoċjazzjonijiet l-oħra kollha. L-akkordji vertikali konklużi bejn assoċjazzjoni u l-membri tagħha, jew bejn assoċjazzjoni u l-fornituri tagħha, huma biss koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jekk il-membri kollha jkunu bejjiegħa bl-imnut ta' oġġetti (mhux servizzi) u jekk kull membru individwali tal-assoċjazzjoni jkollu fatturat li ma jaqbiżx il-EUR 50 miljun. Il-bejjiegħa bl-imnut huma distributuri li jbigħu mill-ġdid oġġetti lill-konsumaturi finali. Meta huma biss numru limitat ta' membri tal-assoċjazzjoni li jkollhom fatturat li jeċċedi l-limitu EUR 50 miljun u meta dawn il-membri lkoll flimkien jirrappreżentaw anqas minn 15 % tal-fatturat kollettiv tal-membri kollha miġburin flimkien, il-valutazzjoni taħt l-Artikolu 101 normalment ma tkunx affettwata.

(30) Assoċjazzjoni ta' impriżi tista' tinvolvi kemm akkordji orizzontali u vertikali. L-akkordji orizzontali jridu jkunu vvalutati skont il-prinċipji stabbiliti fil-Linji Gwida dwar kemm għandu japplika l-Artikolu 81 tat-Trattat tal-KE għal ftehim ta' koperazzjoni orizzontali[18]. Jekk dik l-istima twassal għall-konklużjoni li

---

17 Ara l-Avviż tal-Kummissjoni dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti għall-għanijiet tal-liġi dwar il-kompetizzjoni tal-Komunità, ĠU C372, 9 ta' Diċembru 1997, p. 5, paragrafi 20 sa 24, it-Tlettax-il Rapport tal-Kummissjoni dwar Politika tal-Kompetizzjoni, punt 55, u d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni 90/410/KEE fil-Każ Nru.IV/32.009 — *Elopak/Metal Box-Odin*, ĠU L 209, 8.8.1990, p. 15.

18 Ara l-paragrafu (27).

koperazzjoni bejn impriżi fil-qasam tax-xiri jew bejgħ hija aċċettabbli, tinħtieġ valutazzjoni ulterjuri biex jiġu eżaminati l-akkordji vertikali konklużi mill-assoċjazzjoni mal-fornituri tagħha jew mal-membri individwali tagħha. Din l-aħħar valutazzjoni ssegwi r-regoli tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija u dawn il-Linji Gwida. Pereżempju, akkordji orizzontali konklużi bejn il-membri tal-assoċjazzjoni jew deċiżjonijiet adottati mill-assoċjazzjoni, bħad-deċiżjoni li l-membri jkunu meħtieġa jixtru mill-assoċjazzjoni jew id-deċiżjoni li jiġu allokati territorji esklużivi għall-membri jridu l-ewwel jkunu vvalutati bħala akkordju orizzontali. Meta dik il-valutazzjoni twassal għall-konklużjoni li l-akkorjdu vertikali huwa aċċettabbli, ikun meħtieġ li ssir valutazzjoni tal-akkordji vertikali bejn l-assoċjazzjoni u l-membri individwali jew bejn l-assoċjazzjoni u l-fornituri.

2.4 Akkordji vertikali li jinkludu dispożizzjonijiet dwar drittijiet ta' proprjetà intellettwali (IPRs)

(31) L-Artikolu 2(3) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jinkludi fl-applikazzjoni tiegħu akkordji vertikali li jkun fihom ċerti dispożizzjonijiet dwar iċ-ċessjoni ta’ IPRs lix-xerrej jew l-użu ta’ IPRs minnu u b’hekk jeskludi mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija kull akkordju vertikali ieħor li jinkludi dispożizzjonijiet dwar IPRs. Ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija japplika għal akkordji vertikali li jinkludu dispożizzjonijiet dwar IPRs meta jiġu sodisfatti ħames kundizzjonijiet:

(a) Id-dispożizzjonijiet dwar l-IPRs jridu jkunu parti minn akkordju vertikali, jiġifieri akkordju b'kundizzjonijiet li skonthom il-partijiet jistgħu jixtru, ibigħu jew ibigħu mill-ġdid ċerti oġġetti jew servizzi;

(b) L-IPRs iridu jkunu ċeduti lix-xerrej jew liċenzjati għall-użu minnu;

(c) Id-dispożizzjonijiet dwar l-IPRs ma jridux jikkostitwixxu l-għan ewlieni tal-akkordju;

(d) Id-dispożizzjonijiet dwar l-IPRs iridu jkunu direttament relatati mal-użu, bejgħ jew bejgħ mill-ġdid ta' oġġetti jew servizzi mix-xerrej jew mill-klijenti tiegħu. Fil-każ ta' franchising fejn il-kummerċjalizzazzjoni tkun l-iskop tal-isfruttament tal-IPRs, l-oġġetti jew servizzi għandhom ikunu distribwiti mill-franchisee ewlieni jew mill-franchisees;

(e) Id-dispożizzjonijiet dwar l-IPRs, fir-rigward tal-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt, ma jridux jinkludu restrizzjonijiet tal-kompetizzjoni li jkollhom l-istess għan bħal restrizzjonijiet vertikali li mhumiex eżentati taħt ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija.

(32) Tali kundizzjonijiet jiżguraw li r-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija japplika għal akkordji vertikali fejn l-użu, bejgħ jew bejgħ mill-ġdid ta' oġġetti jew servizzi jista' jsir b’mod aktar effettiv għaliex l-IPRs ikunu ċeduti lix-xerrej jew liċenzjati għall-użu minnu. Fi kliem ieħor, restrizzjonijiet dwar iċ-ċessjoni jew l-użu ta' IPRs jistgħu jkunu koperti meta l-għan prinċipali tal-akkordju jkun ix-xiri jew distribuzzjoni ta' oġġetti jew servizzi.

(33) L-ewwel kundizzjoni tagħmilha ċara li l-kuntest li fih l-IPRs ikunu provduti hu akkordju għax-xiri jew distribuzzjoni ta' oġġetti jew akkordju għax-xiri jew provvista ta' servizzi u mhux akkordju dwar iċ-ċessjoni jew il-liċenzjar ta' IPRs għall-manifattura ta' oġġetti jew akkordju purament għal-liċenzjar. Pereżempju, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma jkoprix:

(a) akkordji fejn parti tipprovdi lil parti oħra b'riċetta u tagħtiha liċenzja sabiex tipproduċi xarba b'din ir-riċetta;

(b) akkordji li taħthom parti tipprovdi lil parti oħra b'forma jew kopja oriġinali u tagħti liċenzja lill-parti l-oħra sabiex tipproduċi u tiddistribwixxi kopji;

(c) il-liċenzja pura ta' trejdmark jew sinjal għall-għanijiet ta' merchandising;

(d) kuntratti ta' sponsorjar dwar id-dritt għar-reklamar tiegħek stess bħala l-isponsor uffiċjali ta' avveniment;

(e) liċenzjar ta' drittijiet tal-awtur bħal kuntratti tax-xandir dwar id-dritt li tirreġistra u/jew id-dritt li xxandar avveniment.

(34) It-tieni kundizzjoni tagħmilha ċara li r-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma japplikax meta l-IPRs ikunu provduti mix-xerrej lill-fornitur, irrispettivament minn jekk l-IPRs jirrigwardawx il-mod tal-manifattura jew tad-distribuzzjoni jew le. Akkordju li jirrigwarda trasferiment ta' IPRs lill-fornitur u li jinkludi restrizzjonijiet possibbli fuq il-bejgħ magħmul mill-fornitur mhuwiex kopert mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. Dan ifisser, b'mod partikolari, li s-subkuntrattar li jinvolvi t-trasferiment ta' know-how lil subkuntrattur[19] ma jaqax fl-ambitu ta' applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija (ara wkoll il-paragrafu 22). Madankollu, akkordji vertikali li taħthom ix-xerrej jipprovdi biss speċifikazzjonijiet lill-fornitur li jiddeskrivu l-oġġetti jew servizzi li jridu jiġu fornuti jaqgħu fil-kamp ta' applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija.

(35) It-tielet kundizzjoni tagħmilha ċara li sabiex ikun kopert mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, l-għan primarju tal-akkordju ma jridx ikun iċ-ċessjoni jew il-liċenzjar tal-IPRs. L-għan primarju jrid ikun ix-xiri, bejgħ jew bejgħ mill-ġdid ta' oġġetti jew servizzi u d-dispożizzjonijiet tal-IPR għandhom iservu l-implimentazzjoni tal-akkordju vertikali.

(36) Ir-raba' kundizzjoni teħtieġ li d-dispożizzjonijiet dwar l-IPR jiffaċilitaw l-użu, il-bejgħ jew il-bejgħ mill-ġdid ta' oġġetti jew servizzi mix-xerrej jew mill-klijenti tiegħu. L-oġġetti jew servizzi għall-użu jew bejgħ mill-ġdid huma normalment fornuti mil-liċenzjatur imma jistgħu wkoll jinxtraw minn min hu liċenzjat minn fornitur terz. Id-dispożizzjonijiet tal-IPR normalment jirrigwardaw il-bejgħ ta' oġġetti jew servizzi. Eżempju ta' dan huwa akkordju dwar franchising fejn min jagħti l-franchise jbigħ oġġetti għall-bejgħ mill-ġdid lill-franchisee u jagħti liċenzja lill-franchisee biex juża t-trejdmark u n-know-how tiegħu sabiex jikkummerċjalizza l-oġġetti jew fejn il-fornitur ta' estratt konċentrat jagħti liċenzja lix-xerrej sabiex iħallat u jqiegħed l-estratt fi fliexken qabel ibigħu bħala xarba.

19 Ara l-avviż dwar is-subkuntrattar (imsemmi fil-paragrafu (22)).

(37) Il-ħames kundizzjoni tenfasizza l-fatt li d-dispożizzjonijet tal-IPR ma jridux ikollhom l-istess għan bħal kwalunkwe waħda mir-restrizzjonijiet fundamentali msemmija fl-Artikolu 4 tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jew kwalunkwe waħda mir-restrizzjonijiet esklużi mill-kopertura tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija permezz tal-Artikolu 5 ta’ dak ir-Regolament (ara l-paragrafi (47) sa (69) ta’ dawn il-Linji Gwida).

(38) Id-drittijiet ta' proprjetà intelletwali li huma rilevanti għall-implimentazzjoni ta' akkordji vertikali skont it-tifsira tal-Artikolu 2(3) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija ġeneralment jirrigwardaw tliet oqsma prinċipali: trejdmarks, drittijiet tal-awtur u know-how.

Trejdmark

(39) Liċenzja ta' trejdmark lil distributur tista' tkun relatata mad-distribuzzjoni tal-prodotti ta’ dak li jagħti l-liċenżja f'territorju partikolari. Jekk tkun liċenzja esklużiva, l-akkordju jammonta għal distribuzzjoni esklużiva.

Dritt tal-Awtur

(40) Il-bejjiegħa mill-ġdid ta' oġġetti koperti minn dritt tal-awtur (kotba, softwer, eċċ) jistgħu jkunu obbligati mid-detentur tad-dritt tal-awtur sabiex ibigħu mill-ġdid biss taħt il-kundizzjoni li x-xerrej, sew jekk bejjiegħ mill-ġdid ieħor jew il-konsumatur finali, ma jiksirx id-dritt tal-awtur. Obbligi bħal dawn fuq dak li jerġa' jbigħ, sa fejn ikunu jaqgħu taħt l-Artikolu 101(1), huma koperti mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija.

(41) Akkordji, li taħthom jiġu fornuti għall-bejgħ mill-ġdid hard copies ta' softwer u fejn dak li jerġa' jbigħ ma jiksibx liċenzja għal xi drittijiet fuq is-softwer imma jkollu biss id-dritt li jerġa' jbigħ il-hard copies, għandhom jitqiesu bħala akkordji għall-fornitura ta' oġġetti għall-bejgħ mill-ġdid għall-għan tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija. Taħt dik il-forma ta' distribuzzjoni, il-liċenzjar tas-softwer isir biss bejn is-sid tad-drittijiet tal-awtur u min juża s-softwer. Dan jista' jieħu l-forma ta' liċenzja "shrink wrap", jiġifieri sett ta' kundizzjonijiet inklużi fil-pakkett tal-hard copy li l-konsumatur aħħari hu meqjus li jaċċetta billi jiftaħ il-pakkett.

(42) Ix-xerrejja ta' hardware li jinkorpora softwer protett bi dritt tal-awtur jistgħu jkunu obbligati mid-detentur tad-dritt tal-awtur li ma jiksrux id-dritt tal-awtur, u jridu għalhekk ma jagħmlux kopji u jbigħu mill-ġdid is-softwer jew ma jagħmlux kopji u jużaw is-softwer flimkien ma' hardware ieħor. Restrizzjonijiet fuq l-użu bħal dawn, sa fejn jistgħu jaqgħu fi ħdan l-Artikolu 101(1), huma koperti mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija.

Know-how

(43) Akkordji ta’ franchising, bl-eċċezzjoni ta' akkordji ta’ franchising industrijali, huma l-eżempju l-aktar ovvju fejn in-know-how għall-għanijiet ta' kummerċjalizzazzjoni huwa komunikat lix-xerrej.[20] L-akkordji ta’ franchising jinkludu liċenzji għal

[20] Il-paragrafi 43-45 japplikaw, permezz ta' analoġija, għal tipi ta' akkordji ta' distribuzzjoni oħra li jinvolvu it-trasferiment ta' *know-how* sostanzjali mill-fornitur għax-xerrej.

drittijiet ta' proprjetà intellettwali dwar trejdmarks jew sinjali u know-how għall-użu u d-distribuzzjoni ta' oġġetti jew il-fornitura ta' servizzi. Barra mil-liċenzja tal-IPR, il-franchisor normalment jipprovdi lill-franchisee tul il-perjodu tal-akkordju b'assistenza kummerċjali jew teknika, bħal servizzi ta' akkwist, taħriġ, pariri fuq proprjetà immobbli, ippjanar finanzjarju eċċ. Il-liċenzja u l-assistenza huma komponenti integrali tal-metodu tan-negozju suġġett għall-franchise.

(44) Il-liċenzjar li jkun jinstab f'akkordju dwar franchising huwa kopert mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jekk ikunu sodisfatti l-ħames kundizzjonijiet kollha elenkati fil-paragrafu (31). Dawk il-kundizzjonijiet normalment ikunu sodisfatti, għaliex taħt ħafna akkordji dwar franchising, inklużi akkordji dwar franchising prinċipali, il-franchisor jipprovdi oġġetti u/jew servizzi, partikolarment servizzi ta' assistenza kummerċjali jew know-how, lill-franchisee. L-IPRs jgħinu lill-franchisee sabiex ibigħ mill-ġdid il-prodotti fornuti mill-franchisor jew mill-fornitur maħtur mill-franchisor jew sabiex juża dawk il-prodotti u jbigħ l-oġġetti jew servizzi li jirriżultaw. Fejn l-akkordju dwar franchising hu biss dwar jew primarjament jirrigwarda l-liċenzjar tal-IPRs, huwa ma jkunx kopert mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, imma l-Kummissjoni, bħala regola ġenerali, tapplika għal tali akkordju l-prinċipji mniżżla fir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u f'dawn il-Linji Gwida.

(45) L-obbligi relatati mal-IPR li ġejjin huma ġeneralment meqjusa bħala meħtieġa sabiex jipproteġu d-drittijiet ta' proprjetà intellettwali tal-franchisor u huma, fejn dawn l-obbligi jaqgħu taħt l-Artikolu 101(1), koperti wkoll mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija:

(a) obbligu fuq il-franchisee li ma jinvolvix ruħu, direttament jew indirettament, f'xi negozju simili;

(b) obbligu fuq il-franchisee li ma jakkwistax interessi finanzjarji fil-kapital ta' impriża konkorrenti tali li jagħtu lill-franchisee s-setgħa li jinfluwenza l-kondotta ekonomika ta' tali impriża;

(c) obbligu fuq il-franchisee li ma jiżvelax lil partijiet terzi n-know-how provduta mill-franchisor sakemm din in-know-how ma tkunx fid-dominju pubbliku;

(d) obbligu fuq il-franchisee li jikkomunika lill-franchisor kull esperjenza miksuba fl-isfruttar tal-franchise u li jagħti lill-franchisor, u lill-franchisees l-oħra, liċenzja mhux esklużiva għan-know-how li tirriżulta minn dik l-esperjenza;

(e) obbligu fuq il-franchisee li jgħarraf lill-franchisor b'kull ksur tad-drittijiet ta' proprjetà intellettwali liċenzjati, li jieħu passi legali kontra dawk li jikkommettu dan il-ksur jew li jassisti lill-franchisor f'kull azzjoni legali kontrihom;

(f) obbligu fuq il-franchisee li ma jużax know-how liċenzjata mill-franchisor għal skopijiet apparti mill-isfruttar tal-franchise;

(g) obbligu fuq il-franchisee li ma jċedix id-drittijiet u l-obbligi taħt l-akkordju dwar franchising mingħajr il-kunsens tal-franchisor.

2.5 Relazzjoni ma' regolamenti oħra ta' eżenzjoni ta' kategorija

(46) L-Artikolu 2(5) jgħid li r-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija "ma għandux japplika għal akkordji vertikali li s-suġġett tagħhom ikun jaqa' fl-ambitu ta' xi regolament ta' eżenzjoni ta' kategorija ieħor, sakemm ma jkunx previst mod ieħor f'tali regolament". Għalhekk ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma japplikax għal akkordji vertikali koperti mir-Regolament tal-Kummissjoni (KE) Nru 772/2004 tas-7 ta' April 2004 fuq l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat għall-kategoriji ta' ftehim dwar it-trasferiment ta' teknoloġija[21], ir-Regolament (KE) Nru 1400/2002 dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat fuq kategoriji ta' ftehim vertikali u prattiċi miftiehma fis-settur tal-vettur bil-mutur[22] jew ir-Regolament tal-Kummissjoni (KE) Nru 2658/2000 tas-7 ta' April 2004 fuq l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat għall-kategoriji ta' ftehim ta' speċjalizzazzjoni[23] u r-Regolament tal-Kummissjoni (KE) Nru 2659/2000 tad-29 ta' Novembru 2000 dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat għal kategoriji ta' ftehim dwar ir-riċerka u l-iżvilupp[24] li jeżentaw akkordji vertikali konklużi b'rabta ma' akkordji orizzontali jew kull regolament futur ta' dak it-tip, sakemm mhux previst mod ieħor f'tali regolament.

3. Restrizzjonijiet fundamentali taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija

(47) L-Artikolu 4 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija fih lista ta' restrizzjonijiet fundamentali li jwasslu għall-esklużjoni tal-akkordju vertikali sħiħ mill-ambitu ta' applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija.[25] Fejn restrizzjoni fundamentali bħal din tkun inkluża f'akkordju, dak l-akkordju jkun preżunt li jaqa' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1). Ikun preżunt ukoll li l-akkordju probabbilment mhux se jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) u li għalhekk l-eżenzjoni ta' kategorija ma tapplikax. Madankollu, l-impriżi jistgħu jagħtu prova ta' effetti favur il-kompetizzjoni skont l-Artikolu 101(3) KE f'każ individwali.[26] Fejn l-impriżi jipprovaw li probabbilment jirriżultaw effiċjenzi mill-inklużjoni tar-restrizzjoni fundamentali fl-akkordju u jipprovaw li b'mod ġenerali l-kundizzjonijiet kollha tal-Artikolu 101(3) huma sodisfatti, il-Kummissjoni tkun meħtieġa li effettivament tevalwa l-effetti probabbli negattivi fuq il-kompetizzjoni qabel ma tagħmel

---

21 ĠU L 123, 27.4.2004, p. 11.

22 Ara l-paragrafu (25).

23 ĠU L 304, 5.12.2000, p. 3.

24 ĠU L 304, 5.12.2000, p. 7.

25 Din il-lista ta' restrizzjonijiet fundamentali tapplika għal akkordji vertikali li jirrigwardaw il-kummerċ fi ħdan l-Unjoni. Sa fejn l-akkordji vertikali jikkonċernaw esportazzjonijiet barra mill-Unjoni jew importazzjonijiet/reimportazzjonijiet minn barra l-Unjoni ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża C-306/96 *Javico* vs *Yves Saint Laurent* [1998] Ġabra p. I-1983. F'dik is-sentenza l-Qorti tal-Ġustizzja ddeċidiet, fil-punt 20, li "akkordju li fih dak li jbigħ mill-ġdid jagħti impenn lil manifattur li se jbigħ il-prodotti li huma s-suġġett tal-kuntratt f'suq barra mill-Komunità ma jistax jitqies li għandu l-għan li jirrestrinġi b'mod sinifikanti l-kompetizzjoni fi ħdan is-suq komuni jew li jista' jaffettwa, bħala tali, il-kummerċ bejn l-Istati Membri".

26 Ara b'mod partikolari l-paragrafi 106 sa 109 li jiddeskrivu b'mod ġenerali effiċjenzi possibbli relatati ma' restrizzjonijiet vertikali u t-Taqsima VI.2.10 dwar restrizzjonijiet fuq il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid. Għal gwida ġenerali dwar dan, ara l-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni – Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, ĠU C 101, 27.4.2004, p. 97.

valutazzjoni finali dwar jekk il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) humiex sodisfatti.[27]

(48) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(a) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tirrigwarda l-impożizzjoni ta' prezz tal-bejgħ mill-ġdid (resale price maintenance – RPM), jiġifieri akkordji jew prattiċi miftiehma li għandhom bħala l-għan dirett jew indirett tagħhom l-istabbiliment ta' prezz fiss jew prezz minimu għall-bejgħ mill-ġdid jew livell ta' prezz fiss jew minimu li għandu jiġi rrispettat mix-xerrej. Fil-każ ta' dispożizzjonijiet kuntrattwali jew prattiċi miftiehma li jistabbilixxu direttament il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid, ir-restrizzjoni hija ċara. Madankollu, l-RPM jista' wkoll jinkiseb permezz ta' mezzi indiretti. Eżempji ta' dawn tal-aħħar huma akkordju li jiffissa l-marġini tad-distribuzzjoni, li jiffissa l-livell massimu ta' skont li d-distributur jista' jagħti minn livell ta' prezz preskritt, li jagħmel l-għoti ta' skontijiet jew rimbors ta' spejjeż promozzjonali mill-fornitur suġġetti għall-osservazzjoni ta' livell partikolari fil-prezz, li jgħaqqad il-prezzijiet tal-bejgħ mill-ġdid preskritti ma' prezzijiet ta' bejgħ mill-ġdid ta' kompetituri, theddid, intimidazzjoni, twissijiet, penalijiet, dewmien jew sospensjoni ta' tqassim jew terminazzjoni ta' kuntratti fir-rigward tal-osservanza ta' livell ta' prezz partikolari. Mezzi diretti jew indiretti kif jinkiseb l-iffissar ta' prezz jistgħu jsiru aktar effettivi meta maqgħuda ma' miżuri biex jidentifikaw distributuri li qed iqaċċtu l-prezz, bħalma hi l-implimentazzjoni ta' sistema ta' kontroll tal-prezz, jew l-obbligu fuq bejjiegħa bl-imnut biex jirraportaw membri oħra tan-netwerk ta' distribuzzjoni li jmorru lil hinn mil-livell tal-prezz standard. Bl-istess mod, l-iffissar ta' prezzijiet dirett jew indirett jista' jsir aktar effettiv meta maqgħud ma' miżuri li jistgħu jnaqqsu l-inċentiv tax-xerrej biex ibaxxi l-prezz għall-bejgħ mill-ġdid, bħalma hu l-każ ta' fornitur li jistampa prezz għall-bejgħ mill-ġdid rakkomandat fuq il-prodott jew il-fornitur li jobbliga x-xerrej biex japplika klawżola tal-klijent l-aktar preferut. L-istess mezzi indiretti u l-istess miżuri "ta' sostenn" jistgħu jintużaw biex prezzijiet massimi jew rakkomandati jaħdmu bħala RPM. Madankollu, l-użu ta' miżura ta' appoġġ partikolari jew il-forniment ta' lista ta' prezzijiet rakkomandati jew prezzijiet massimi mill-fornitur lix-xerrej ma titqiesx fiha nfisha li twassal għal RPM.

(49) Fil-każ ta' akkordji ta' aġenzija, il-prinċipal normalment jistabbilixxi l-prezzijiet tal-bejgħ, għaliex l-aġent ma jsirx is-sid tal-oġġetti. Madankollu, fejn tali akkordju ma jistax jikkwalifika bħala akkordju ta' aġenzija għall-finijiet talapplikazzjoni tal-Artikolu 101(1) (ara l-paragrafi (12) sa (21)), obbligu li jipprevjeni jew jirrestrinġi lill-aġent milli jaqsam il-kummissjoni tiegħu, fissa jew varjabbli, mal-klijent ikun restrizzjoni fundamentali taħt l-Artikolu 4(a) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. Sabiex tiġi evitata l-inklużjoni ta' tali restrizzjoni fundamentali fl-akkordju, l-aġent għandu għalhekk jitħalla liberu li jbaxxi l-prezz effettiv imħallas mill-klijent mingħajr ma jnaqqas id-dħul għall-prinċipal.[28]

(50) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(b) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tirrigwarda akkordji jew prattiċi miftiehma li għandhom bħala l-għan

---

[27] Dak li hu deskritt hawnhekk bħala żewġ passi legali distinti jista' fil-prattika jkun proċess iterattiv fejn il-partijiet u l-Kummissjoni f'diversi passi jsaħħu u jtejbu l-argumenti rispettivi tagħhom.

[28] Ara, pereżempju, id-Deċiżjoni tal-Kummissjoni 91/562/KEE fil-Każ Nru IV/32.737 - *Eirpage*, ĠU L 306, 7.11.1991, p. 22, b'mod partikolari l-premessa (6).

dirett jew indirett tagħhom ir-restrizzjoni tal-bejgħ mix-xerrej li hu parti fl-akkordju jew tal-klijenti tiegħu, sa fejn dawk ir-restrizzjonijiet jirrelataw mat-territorju li fih jew il-klijenti li lilhom ix-xerrej jista' jbigħ l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt. Dik ir-restrizzjoni fundamentali tirrigwarda t-tqassim tas-suq skont it-territorju jew il-grupp tal-klijenti. Dak jista' jkun ir-riżultat ta' obbligi diretti, bħalma hu l-obbligu li ma jbigħx lil ċertu klijenti jew li klijenti f'ċerti territorji jew l-obbligu li jirreferi ordnijiet minn dawn il-klijenti lil distributuri oħra. Tista' tirriżulta wkoll minn miżuri indiretti li għandhom l-għan li jħajru lid-distributur biex ma jbigħx lil klijenti bħal dawn, bħalma hu r-rifjut jew t-tnaqqis ta' bonuses jew skontijiet, terminazzjoni tal-fornimenti, tnaqqis ta' volumi fornuti jew limitazzjoni tal-volumi fornuti skont id-domanda fi ħdan it-territorju jew grupp ta' klijenti allokat, theddid li jintemm il-kuntratt, ħtieġa ta' prezzijiet ogħla għal prodotti li se jiġu esportati, limitazzjoni tal-proporzjon ta' bejgħ li jista' jiġi esportat jew obbligi li jiġu trasferiti l-profitti. Tista' tirriżulta wkoll mill-fornitur li ma jipprovdix servizz ta' garanzija mifrux mal-Unjoni kollha, li taħtu d-distributuri kollha jkunu normalment obbligati li jipprovdu s-servizz ta' garanzija u jkunu rimborsati għal dan is-servizz mill-fornitur, anke rigward prodotti mibjugħa minn distributuri oħra fit-territorju tagħhom[29]. Tali prattiċi x'aktarx aktar jitqiesu bħala restrizzjoni tal-bejgħ tax-xerrej meta użati flimkien mal-implimentazzjoni mill-fornitur ta' sistema ta' kontroll li għandha l-għan li tivverifika d-destinazzjoni effettiva tal-oġġetti fornuti, pereżempju l-użu ta' tabelli differenzjati jew numri tas-serje. Madankollu, l-obbligi fuq dak li jbigħ mill-ġdid li jirrigwardaw il-wirja tal-isem tal-marka tal-fornitur mhumiex klassifikati bħala fundamentali. Peress li l-Artikolu 4(b) jirrigwarda biss restrizzjonijiet fuq bejgħ mix-xerrej jew mill-klijenti tiegħu, dan jimplika li r-restrizzjonijiet tal-bejgħ tal-fornitur ukoll mhumiex restrizzjoni fundamentali, soġġett għal dak li jingħad fil-paragrafu 59 dwar bejgħ ta' spare parts fil-kuntest tal-Artikolu 4(e) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. L-Artikolu 4(b) japplika mingħajr ħsara għal restrizzjoni fuq il-post fejn ikun stabbilit ix-xerrej. Għalhekk, il-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma jintilifx jekk ikun ġie miftiehem li x-xerrej se jillimita l-post/postijiet u l-maħżen/imħażen tiegħu għad-distribuzzjoni, għal indirizz, lok jew territorju partikolari.

(51) Hemm erba' eċċezzjonijiet għar-restrizzjoni fundamentali fl-Artikolu 4(b) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. L-ewwel eċċezzjoni fl-Artikolu 4(b)(i) tippermetti fornitur li jirrestrinġi bejgħ attiv minn parti xerrejja fl-akkordju għal territorju jew grupp ta' klijenti li kienu allokati esklużivament lil xerrej ieħor jew li l-fornitur irriżerva għalih innifsu. Territorju jew grupp ta' klijenti huma esklużivament allokati meta l-fornitur jaqbel li jbigħ il-prodott tiegħu lil distributur wieħed biss għad-distribuzzjoni f'territorju partikolari jew lil grupp ta' klijenti partikolari u d-distributur esklużiv ikun protett kontra bejgħ attiv fit-territorju tiegħu jew lill-grupp ta' klijenti tiegħu mix-xerrejja l-oħra kollha tal-fornitur fi ħdan l-Unjoni, irrispettivament mill-bejgħ tal-fornitur. Il-fornitur jitħalla jgħaqqad l-allokazzjoni ta' territorju esklużiv u grupp ta' klijenti esklużiv billi pereżempju

---

[29] Jekk il-fornitur jiddeċiedi li ma jħallasx lura lid-distributuri tas-servizzi li ngħataw taħt il-garanzija mifruxa mal-Unjoni kollha, jista' jkun hemm akkordju ma' dawn id-distributuri li distributur li jbigħ barra mit-territorju allokat tiegħu, għandu jħallas id-distributur maħtur fit-territorju ta' destinazzjoni miżata bbażata fuq il-prezz tas-servizzi li se jingħataw inkluż marġni raġonevoli ta' profitt. Dan it-tip ta' skema jista' ma jitqiesx bħala restrizzjoni tal-bejgħ tad-distributuri barra mit-territorju tagħhom (ara s-sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-67/01 *JCB Service* vs *Il-Kummissjoni* [2004] Ġabra p. II-49, punti 136 sa 145).

jaħtar distributur esklużiv għal grupp ta' klijenti partikolari f'ċertu territorju. Tali protezzjoni ta' territorji jew gruppi ta' klijenti esklużivament allokati għandha, madankollu, tippermetti bejgħ passiv lil tali territorji jew gruppi ta' klijenti. Għall-applikazzjoni tal-Artikolu 4(b) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, il-Kummissjoni tinterpreta bejgħ "attiv" u "passiv" kif ġej:

– Bejgħ "attiv" ifisser li l-klijenti individwali jiġu kkuntattjati attivament permezz ta' pereżempju posta diretta, inkluż li jintbagħtu ittri elettroniċi mhux mitluba, jew permezz ta' żjarat; jew li grupp ta' klijenti speċifiku jew klijenti f'territorju speċifiku jiġu kkuntattjati attivament permezz ta' riklami fil-midja, fuq l-internet jew permezz ta' promozzjonijet mmirati speċifikament lejn dak il-grupp ta' klijenti jew immirat lejn klijenti f'dak it-territorju. Reklamar jew promozzjoni li jkunu attraenti biss għax-xerrej jekk jilħaq (ukoll) grupp ta'-klijenti speċifiku jew klijenti f'territorju speċifiku, huma kkunsidrati bejgħ attiv lil dak il-grupp ta' klijenti jew lil klijenti f'dak it-territorju.

– Bejgħ "passiv" ifisser li jitwieġbu talbiet mhux sollecitati minn klijenti individwali inkluż it-tqassim ta' oġġetti jew servizzi lil klijenti bħal dawn. Reklamar jew promozzjoni ġenerali li jilħqu klijenti f'territorji jew fi gruppi ta' klijenti (esklużivi) ta' distributuri oħra imma li jkunu mod raġonevoli biex jintlaħqu klijenti barra minn dawk it-territorji jew gruppi ta' klijenti, pereżempju biex jintlaħqu klijenti fit-territorju proprju, huma kkunsidrati bejgħ passiv. Reklamar jew promozzjoni ġenerali huma kkunsidrati metodu raġonevoli sabiex jintlaħqu tali klijenti jekk ikun attraenti għax-xerrej li jagħmel dawn l-investimenti anke kieku ma jilħqux lill-klijenti fit-territorji jew gruppi ta' klijenti (esklużivi) ta' distributuri oħra.

(52) L-internet huwa għodda b'saħħitha biex biha jista' jintlaħaq numru u varjetà akbar ta' klijenti milli jintlaħqu bl-użu ta' metodi ta' bejgħ aktar tradizzjonali, u din hija r-raġuni għaliex ċerti restrizzjonijiet fuq l-użu tal-internet qegħdin jiġu ttrattati bħala restizzjonijiet fuq bejgħ (mill-ġdid). Fil-prinċipju, kull distributur irid jitħalla juża l-internet biex ibigħ il-prodotti tiegħu. B'mod ġenerali, l-użu ta' websajt minn distributur sabiex ibigħ prodotti huwa kkunsidrat bħala forma ta' bejgħ passiv, peress li huwa mod raġonevoli li jippermetti l-klijienti jilħqu d-distributur. L-użu ta' websajt jista' jkollu effetti li jestendu 'l barra mit-territorju u mill-grupp ta' klijenti tad-distributur; madankollu, tali effetti jirriżultaw mit-teknoloġija li tippermetti aċċess faċli minn kullimkien. Jekk klijent iżur il-websajt ta' distributur u jikkuntattja lid-distributur u jekk kuntatt bħal dan iwassal għal bejgħ, inkluża l-konsenja, dan jitqies bħala bejgħ passiv. L-istess huwa minnu jekk klijent jagħżel li jinżamm infurmat (awtomatikament) mid-distributur u dak l-opt-in iwassal għal bejgħ. L-offerta tal-għażla ta' lingwi differenti fuq il-websajt, minnha nfisha, ma tibdilx in-natura passiva ta' tali bejgħ. Għalhekk, il-Kummissjoni tikkunsidra dawn li ġejjin bħala eżempji ta' restrizzjonijiet fundamentali ta' bejgħ passiv minħabba l-kapaċità ta' dawn ir-restrizzjonijiet li jillimitaw l-aċċess tad-distributur għal numru u varjetà akbar ta' klijenti:

(a) akkordju li bih id-distributur (esklużiv) għandu jimpedixxi lil klijenti li jinsabu f'territorju (esklużiv) ieħor milli jaraw il-websajt tiegħu jew għandu jagħmel re-routing awtomatiku tal-klijenti tiegħu lejn il-websajts tal-manifattur jew ta' distributuri (esklużivi) oħra. Dan ma jeskludix akkordju li bih il-websajt

tad-distributur joffri wkoll għadd ta' ħoloq għal websajts ta' distributuri oħra u/jew tal-fornitur;

(b) akkordju li bih id-distributur (esklużiv) għandu jtemm it-tranżazzjonijiet tal-klijenti minn fuq l-internet ladarba d-dejta tal-karta ta' kreditu tagħhom tiżvela indirizz li ma jkunx fit-territorju (esklużiv) tad-distributur;

(c) akkordju li bih id-distributur għandu jillimita l-proporzjon tal-bejgħ globali tiegħu li jsir minn fuq l-internet. Dan ma jeskludix lill-fornitur milli jirrikjedi, mingħajr ma jillimita l-bejgħ onlajn tad-distributur, li x-xerrej ibigħ mill-anqas ammont speċifiku u assolut (fil-valur jew volum) tal-prodotti offlajn sabiex jassigura l-operazzjoni effiċjenti tal-ħanut fiżiku tiegħu, u lanqas ma jipprekludi lill-fornitur milli jiżgura li l-attività onlajn tad-distributur tibqa' konsistenti mal-mudell ta' distribuzzjoni tal-fornitur (ara l-paragrafi (54) u (56)). Dan l-ammont assolut ta' bejgħ meħtieġ offlajn jista' jkun l-istess għax-xerrejja kollha, jew determinat individwalment għal kull xerrej fuq il-bażi ta' kriterji oġġettivi, bħad-daqs tax-xerrej fin-netwerk jew il-lokalizzazzjoni ġeografika tiegħu.

(d) akkordju li bih id-distributur għandu jħallas prezz ogħla għal prodotti intiżi sabiex jinbiegħu mill-ġdid mid-distrubutur onlajn milli għal prodotti intiżi sabiex jinbiegħu offlajn. Dan ma jeskludix akkordju bejn il-fornitur u x-xerrej dwar miżata fissa (jiġifieri mhux miżata li tvarja fejn is-somma tiżdied skont il-fatturat li sar mill-bejgħ offlajn peress li dan iwassal b'mod indirett għal ipprezzar doppju) biex issostni l-isforzi ta' bejgħ onlajn jew offlajn ta' dan tal-aħħar.

(53) Restrizzjoni fuq l-użu tal-Internet mid-distributuri li jkunu parti fl-akkordju tista' tkun biss kompatibbli mar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija sa fejn dik il-promozzjoni fuq l-internet jew l-użu tal-internet iwasslu għal bejgħ attiv, pereżempju, fit-territorji jew gruppi ta' klijenti esklużivi ta' distributuri oħra. Il-Kummissjoni tikkunsidra r-reklamar onlajn indirizzat b'mod speċifiku lil ċerti klijenti bħala forma ta' bejgħ attiv lil dawk il-klijenti. Pereżempju, strixxuni bbażati fuq it-territorju li jitpoġġew fuq websajts ta' partijiet terzi huma forma ta' bejgħ attiv fit-territorju fejn jintwerew dawn is-strixxuni. B'mod ġenerali, l-isforzi li jsiru b'mod speċifiku f'ċerti territorji jew minn ċertu grupp ta' klijenti huma bejgħ attiv f'dak it-territorju jew lil dak il-grupp ta' klijenti. Pereżempju, li jsir ħlas lil search engine jew fornitur tar-reklamar onlajn biex jintwerew reklami b'mod speċifiku lil utenti f'territorju partikolari huwa bejgħ attiv f'dak it-territorju.

(54) Madankollu, taħt l-Eżenzjoni ta' Kategorija l-fornitur jista' jeħtieġ standards ta' kwalità għall-użu tas-sit tal-Internet għall-bejgħ mill-ġdid tal-prodotti tiegħu, hekk kif jista' wkoll jeħtieġ standards ta' kwalità għal ħanut jew biex ibigħ fuq katalogu jew għal reklamar u promozzjoni inġenerali. Dan jista' jkun rilevanti b'mod partikolari fir-rigward ta' distribuzzjoni selettiva. Taħt l-Eżenzjoni ta' Kategorija l-fornitur jista' pereżempju jeħtieġ li d-distributuri tiegħu jkollhom ħanut fiżiku jew showroom wieħed jew iżjed bħala kundizzjoni biex isiru membri fis-sistema tad-distribuzzjoni tiegħu. Tibdiliet sussegwenti għal kundizzjoni bħala din huma wkoll possibbli taħt l-Eżenzjoni ta' Kategorija, ħlief jekk dawk it-tibdilet ikollhom l-għan li jillimitaw b'mod dirett jew indirett il-bejgħ onlajn mid-distributuri. Bl-istess mod, fornitur jista' jeħtieġ li d-distributuri tiegħu jużaw pjattaformi ta' partijiet terzi

għad-distribuzzjoni tal-prodotti tal-kuntratt biss skont l-istandards u l-kundizzjonijet miftiehma bejn il-fornitur u d-distributuri tiegħu dwar l-użu tal-internet mid-distributuri. Pereżempju, fejn il-websajt tad-distributur tkun ospitata minn pjattaforma ta' parti terza, il-fornitur jista' jeħtieġ li l-klijenti ma jidħlux fil-websajt tad-distributur permezz ta’ sit li fih jidhru l-isem jew id-ditta tal-pjattaforma tal-parti terza.

(55) Hemm tliet eċċezzjonijiet oħra għar-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(b) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija. It-tliet eċċezzjonijiet kollha jippermettu r-restrizzjoni kemm ta' bejgħ attiv u passiv. Taħt l-ewwel eċċezzjoni, huwa permissibbli li bejjiegħ bl-ingrossa jiġi ristrett milli jbigħ lill-utenti finali, u dan jippermetti lil fornitur iżomm il-livelli ta’ negozju ta’ bejgħ bl-ingrossa u bejgħ bl-imnut separati. Madankollu, dik l-eċċezzjoni ma teskludix il-possibbiltà li l-bejjiegħ bl-ingrossa jkun jista' jbigħ lil ċerti utenti finali, pereżempju utenti finali akbar, filwaqt li ma jkunx jista' jsir bejgħ lill-utenti finali l-oħra (kollha). Permezz tat-tieni eċċezzjoni fornitur ikun jista' jirristringi distributur maħtur f'sistema tad-distribuzzjoni selettiva milli jbigħ, fi kwalunkwe livell ta' negozju, lil distributuri mhux awtorizzati li jinsabu f'territorju fejn attwalment qed titħaddem is-sistema jew fejn il-fornitur għadu ma jbigħx il-prodotti tal-kuntratt (li fl-Artikolu 4(b)(iii) jissejjaħ “it-territorju rriżervat mill-fornitur biex jopera dik is-sistema”). It-tielet eċċezzjoni tippermetti lil fornitur jirrestringi lil xerrej ta’ komponenti, li jiġi fornut il-komponenti għal inkorporazzjoni, milli jbigħhom lill-kompetituri tal-fornitur. It-terminu “komponent” jinkludi kull oġġett intermedju u t-terminu “inkorporazzjoni” jirreferi għall-użu ta' kwalunkwe oġġett intermedju għall-produzzjoni ta' oġġetti.

(56) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(c) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija teskludi r-restrizzjoni ta’ bejgħ attiv jew passiv lil utenti finali, kemm jekk konsumaturi professjonali finali jew konsumaturi finali, minn membri ta' netwerk ta' distribuzzjoni selettiva, mingħajr ħsara għall-possibilità li membru tan-netwerk jiġi projbit milli jopera barra minn stabbiliment mhux awtorizzat. Għaldaqstant, negozjanti f'sistema ta' distribuzzjoni selettiva, kif definita fl-Artikolu 1(1)(e) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija, ma jistgħux ikunu ristretti fl-għażla ta’ utenti li lilhom jistgħu jbigħu, jew ta’ aġenti għax-xiri li jaġixxu f'isem dawk l-utenti, ħlief biex jipproteġu sistema ta' distribuzzjoni esklużiva li tkun qiegħda titħaddem x'imkien ieħor (ara l-paragrafu (51)). Fi ħdan sistema ta’ distribuzzjoni selettiva n-negozjanti għandhom ikunu liberi li jbigħu, kemm attivament kif ukoll passivament, lill-utenti finali kollha, anke bl-għajnuna tal-Internet. Għalhekk, il-Kummissjoni tikkunsidra bħala restrizzjoni fundamentali kull obbligu li jiddiswadi lin-negozjanti maħtura milli jużaw l-internet biex jilħqu numru u varjetà akbar ta’ klijenti billi jimponi kriterji għal bejgħ onlajn li mhumiex globalment ekwivalenti għall-kriterji imposti għall-bejgħ minn ħanut fiżiku. Dan ma jfissirx li l-kriterji imposti għal bejgħ onlajn iridu jkunu identiċi għal dawk imposti għal bejgħ offlajn, iżda jridu jsegwu l-istess għanijiet u jiksbu riżultati komparabbli u d-differenza bejn il-kriterji trid tkun ġustifikata min-natura diversa ta’ dawn iż-żewġ metodi ta’ distribuzzjoni. Pereżempju, sabiex jitwaqqaf bejgħ lil negozjanti mhux awtorizzati, fornitur jista’ jirrestringi lin-negozjanti magħżula tiegħu milli jbigħu aktar minn kwantità partikolari ta’ prodotti tal-kuntratt lil utent finali individwali. Tali rekwiżit jista' jkun aktar strett għal bejgħ onlajn jekk huwa eħfef għal distributur mhux awtorizzat li jakkwista dawk il-prodotti permezz tal-internet. Bl-istess mod,

tali rekwiżit jista' jkun aktar strett fir-rigward ta' bejgħ offlajn jekk ikun eħfef għalih li jakkwistahom minn ħanut fiżiku. Sabiex jiġi żgurat li l-prodotti tal-kuntratt jaslu fil-ħin, il-fornitur jista' jimponi li l-prodotti jiġi kkunsinjati mill-ewwel fil-każ ta' bejgħ offlajn. Filwaqt li rekwiżit identiku ma jistax jiġi impost għall-bejgħ onlajn, il-fornitur jista' jispeċifika ċerti ħinijiet ta' kunsinna prattikabbli għal tali bejgħ. Jistgħu jkollhom jiġu formulati rekwiżiti speċifiċi għal help desk onlajn għal wara l-bejgħ, biex ikunu koperti l-ispejjeż ta' klijenti li jirritornaw il-prodott u biex jiġu applikati sistemi ta' ħlas sikuri.

(57) Fi ħdan it-territorju li fih il-fornitur jopera distribuzzjoni selettiva, din is-sistema ma tistax titħallat ma' distribuzzjoni esklużiva billi dan iwassal għal restrizzjoni fundamentali ta' bejgħ attiv jew passiv min-negozjanti skont l-Artikolu 4(c) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, bl-eċċezzjoni ta' restrizzjonijiet li jistgħu jiġu imposti fuq il-kapaċità tan-negozjant li jiddetermina l-lokalizzazzjoni tal-post tan-negozju tiegħu. Negozjanti magħżula jistgħu jinżammu milli joperaw in-negozju tagħhom minn postijiet differenti jew milli jiftħu post tan-negozju ġdid f'lokalità differenti. F'dak il-kuntest, l-użu mid-distributur tal-websajt tiegħu ma jistax jiġi kkunsidrat li jammonta għall-istess ħaġa bħall-ftuħ ta' post ta' bejgħ ġdid f'lokalità differenti. Jekk il-post tal-bejgħ tan-negozjant ikun mobbli, tista' tkun definita żona li barra minnha l-ħanut mobbli ma jistax ikun operat. Barra minn hekk, il-fornitur jista' jieħu l-impenn li jforni biss lil negozjant wieħed jew lil numru limitat ta' negozjanti f'parti partikolari tat-territorju fejn is-sistema ta' distribuzzjoni selettiva tkun applikata.

(58) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(d) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tirrigwarda r-restrizzjoni ta' cross-supplies bejn distributuri maħtura fi ħdan sistema ta' distribuzzjoni selettiva. Għaldaqstant, akkordju jew prattika miftiehma ma jistgħux ikollhom bħala għan dirett jew indirett tagħhom li jimpedixxu jew jirrestrinġu l-bejgħ attiv jew passiv tal-prodotti tal-kuntratt bejn id-distributuri magħżula. Distributuri magħżula għandhom jibqgħu ħielsa li jixtru l-prodotti tal-kuntratt minn distributuri maħtura oħra fi ħdan in-netwerk, li joperaw jew fl-istess livell jew f'livell differenti tal-kummerċ. Għaldaqstant, id-distribuzzjoni selettiva ma tistax tkun ikkombinata ma' restrizzjonijiet vertikali li jkollhom l-għan li jisfurzaw id-distributuri li jixtru l-prodotti tal-kuntratt esklużivament minn sors partikolari. Dan ifisser ukoll li fi ħdan netwerk ta' distribuzzjoni selettiva, ma jistgħu jkunu imposti l-ebda restrizzjonijiet fuq bejjiegħa bl-ingrossa maħtura fir-rigward tal-bejgħ tagħhom tal-prodott lil bejjiegħa bl-imnut maħtura.

(59) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(e) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tirrigwarda akkordji li jimpedixxu jew jirrestrinġu lil utenti finali, sewwejja indipendenti u fornituri ta' servizzi milli jakkwistaw spare parts direttament mill-manifatturi ta' dawk l-ispare parts. Akkordju bejn manifattur tal-ispare parts u xerrej li jinkorpora dawk il-parts fil-prodotti tiegħu stess (manifattur ta' tagħmir oriġinali (original equipment manufacturer - OEM)), ma jistax, kemm direttament jew indirettament, jimpedixxi jew jirrestrinġi bejgħ mill-manifattur ta' dawk l-ispare parts lil utenti finali, sewwejja indipendenti jew fornituri ta' servizzi. Jistgħu jirriżultaw restrizzjonijiet indiretti partikolarment meta l-fornitur tal-ispare parts ikun ristrett milli jissupplixxi tagħrif tekniku u tagħmir speċjali li huma meħtieġa għall-użu ta' spare parts mill-utenti, sewwejja indipendenti jew fornituri ta' servizzi. Madankollu, l-akkordju jista' jqiegħed restrizzjonijiet fuq il-forniment ta' spare parts lis-sewwejja jew lill-fornituri ta' servizzi fdati

mill-manifattur tat-tagħmir oriġinali bit-tiswija jew manutenzjoni tal-oġġetti tiegħu stess. Fi kliem ieħor, il-manifattur tat-tagħmir oriġinali jista' jeħtieġ in-netwerk tat-tiswija u ta’ manutenzjoni tiegħu stess jixtri l-ispare parts mingħandu.

4. Każijiet individwali ta' restrizzjonijiet fundamentali fuq il-bejgħ li jistgħu jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1) jew jistgħu jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3)

(60) Ir-restrizzjonijiet fundamentali jistgħu jkunu oġġettivament neċessarji f’każijiet eċċezzjonali għal akkordju ta' tip jew natura partikolari[30] u għalhekk jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1). Pereżempju, restrizzjoni fundamentali tista’ tkun oġġettivament neċessarja sabiex tiżgura li projbizzjoni pubblika tal-bejgħ ta' sustanzi perikolużi lil ċerti konsumaturi għal raġunijiet ta' sigurtà jew saħħa tkun irrispettata. Barra minn hekk, l-impriżi jistgħu jeċċepixxu difiża tal-effiċjenza taħt l-Artikolu 101(3) f’każ individwali. Din it-taqsima tipprovdi xi eżempji ta' restrizzjonijiet dwar bejgħ (mill-ġdid), filwaqt li fir-rigward tal-RPM dan huwa ttrattat fit-Taqsima VI.2.10.

(61) Distributur li jkun l-ewwel li jbigħ marka ġdida jew li jkun l-ewwel li jbigħ marka eżistenti f’suq ġdid, u għalhekk jassigura dħul ġenwin fis-suq rilevanti, għandu mnejn ikollu jagħmel investimenti sostanzjali fejn qabel ma kien hemm l-ebda domanda għal dak it-tip ta’ prodott inġenerali jew għal dak it-tip ta’ prodott minn dak il-produttur. Spejjeż bħal dawn huma ħafna drabi irrekuperabbli u f’ċirkostanzi bħal dawn jista’ jkun li d-distributur ma jidħolx għall-akkordju ta’ distribuzzjoni mingħajr protezzjoni għal ċertu perjodu ta’ żmien kontra bejgħ (attiv u) passiv fit-territorju tiegħu jew lill-grupp ta’ klijenti tiegħu minn distributuri oħra. Pereżempju, tali sitwazzjoni tista’ sseħħ fejn manifattur stabbilit f'suq nazzjonali partikolari jidħol f'suq nazzjonali ieħor u jintroduċi l-prodotti tiegħu bl-għajnuna ta' distributur esklużiv u fejn dan id-distributur jkollu bżonn jinvesti biex iniedi u jistabbilixxi d-ditta f'dan is-suq ġdid. Fejn ikunu meħtieġa investimenti sostanzjali mid-distributur sabiex jibda u/jew jiżviluppa s-suq il-ġdid, restrizzjonijiet ta’ bejgħ passiv minn distributuri oħra f’territorju bħal dan jew lil grupp ta’ klijenti bħal dan, li jkunu neċessarji biex id-distributur jifdi dawk l-investimenti, ġeneralment ma jaqgħux fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) matul l-ewwel sentejn li fihom id-distributur ibigħ l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt f'dak it-territorju jew lil dak il-grupp ta' klijenti, minkejja li tali restrizzjonijiet fundamentali huma ġeneralment meqjusa li jaqgħu fi ħdan l-ambitu tal-Artikolu 101(1).

(62) Fil-każ ta' ttestjar ġenwin ta' prodott ġdid f'territorju limitat jew ma' grupp ta' klijenti limitat u fil-każ ta' introduzzjoni gradwali ta' prodott ġdid, id-distributuri maħtura biex ibigħu il-prodott ġdid fis-suq ta' ttestjar jew biex jipparteċipaw fl-ewwel sensiela(i) tal-introduzzjoni gradwali jistgħu jiġu ristretti mill-bejgħ attiv tagħhom barra mis-suq ta' ttestjar jew mis-suq (swieq) fejn il-prodott ġie introdott għall-ewwel darba mingħajr ma jaqgħu fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) għall-perjodu neċessarju għall-ittestjar tal-prodott jew għall-introduzzjoni tiegħu.

[30] Ara l-paragrafu 18 tal-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni - Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, ĠU C 101, 27.4.2004, p. 97.

(63) Fil-każ ta' sistema ta’ distribuzzjoni selettiva, cross-supplies bejn distributuri maħtura għandhom normalment jibqgħu liberi (ara l-paragrafu (58)). Madankollu, jekk il-bejjiegħa bl-ingrossa maħtura li jinsabu f'territorji differenti jkunu obbligati jinvestu f'attivitajiet promozzjonali fit-territorji ‘tagħhom’ biex isostnu l-bejgħ minn bejjiegħa bl-imnut maħtura u ma jkunx prattiku li jiġu speċifikati f’kuntratt l-attivitajiet promozzjonali meħtieġa, restrizzjonijiet fuq il-bejgħ attiv minn bejjiegħa bl-ingrossa lill-bejjiegħa bl-imnut maħtura fit-territorji ta' bejjiegħa bl-ingrossa oħra sabiex tiġi evitata l-possibbiltà ta’ free riding jistgħu, f'każ individwali, jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

(64) B'mod ġenerali, akkordju li bih distributur għandu jħallas prezz ogħla għal prodotti intiżi sabiex jinbiegħu mill-ġdid onlajn mid-distributur milli għal prodotti intiżi sabiex jinbiegħu offlajn (“ipprezzar doppju”) hija restrizzjoni fundamentali (ara l-paragrafu (52)). Madankollu, f’ċerti ċirkostanzi speċifiċi, tali akkordju jista’ jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3). Jista’ jkun hemm tali ċirkostanzi fejn manifattur jiftiehem dwar tali pprezzar doppju mad-distributuri tiegħu, minħabba li l-bejgħ onlajn iwassal għal spejjeż sostanzjalment ogħla għall-manifattur mill-bejgħ offlajn. Pereżempju, fejn il-bejgħ offlajn jinkludi installazzjoni ġod-djar mid-distributur iżda l-bejgħ onlajn ma jinkludihiex, dan tal-aħħar jista’ jwassal għal aktar ilmenti u talbiet rigward il-garanzija għall-manifattur min-naħa tal-klijenti. F'dan il-kuntest, il-Kummissjoni se tikkunsidra wkoll sa liema punt ir-restrizzjoni x'aktarx se tillimita l-bejgħ fuq l-internet u tostakola d-distributur milli jilħaq aktar klijenti u klijenti differenti.

5. Restrizzjonijiet esklużi taħt ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija

(65) L-Artikolu 5 tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jeskludi ċerti obbligi milli jaqgħu taħt ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija minkejja l-fatt li l-limitu tas-sehem mis-suq ma jinqabiżx. Madankollu, ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jkompli japplika għall-parti rimanenti tal-akkordju vertikali jekk dik il-parti tkun tista’ tiġi sseparata mill-obbligi li ma jkunux eżentati.

(66) L-ewwel esklużjoni tissemma fl-Artikolu 5(1)(a) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija u tirrigwarda obbligi li wieħed ma jikkompetix. Obbligi li wieħed ma jikkompetix huma arranġamenti li jirriżultaw f’li x-xerrej jixtri mingħand il-fornitur jew mingħand impriża oħra maħtura mill-fornitur aktar minn 80 % tax-xiri totali tax-xerrej matul is-sena kalendarja ta' qabel tal-oġġetti u servizzi tal-kuntratt u s-sostituti tagħhom (kif definit fl-Artikolu 1(1)(b) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija), u b'hekk jimpedixxu lix-xerrej milli jixtri oġġetti jew servizzi konkorrenti jew jillimitaw xiri bħal dan għal anqas minn 20 % tax-xiri totali. Fejn, fl-ewwel sena wara li jiġi konkluż l-akkordju, għas-sena li tiġi qabel it-tmiem tal-kuntratt, ma tkun disponibbli l-ebda dejta dwar ix-xiri rilevanti għax-xerrej, tista' tintuża l-aqwa stima tax-xerrej tal-ħtiġijiet totali annwali tiegħu. Tali obbligi li wieħed ma jikkompetix mhumiex koperti mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija meta d-dewmien tagħhom ikun indefinit jew jeċċedi l-ħames snin. Obbligi li wieħed ma jikkompetix li jiġġeddu b’mod taċitu għal aktar minn perjodu ta' ħames snin ukoll mhumiex koperti mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija (ara t-tieni subparagrafu tal-Artikolu 5(1)). B’mod ġenerali, obbligi li wieħed ma jikkompetix huma eżentati taħt dak ir-Regolament meta jkunu limitati għal ħames snin jew anqas u ma jkunu jeżistu l-ebda ostakoli li jfixklu x-xerrej milli jtemm effettivament l-obbligu li wieħed ma jikkompetix fi tmiem il-perjodu ta' ħames snin.

Jekk, pereżempju, l-akkordju jipprovdi għal obbligu li wieħed ma jikkompetix ta' ħames snin u l-fornitur jipprovdi self lix-xerrej, il-ħlas lura ta' dak is-self ma għandux ifixkel lix-xerrej milli effettivament itemm l-obbligu li wieħed ma jikkompetix fi tmiem il-perjodu ta' ħames snin. Bl-istess mod, meta l-fornitur jipprovdi lix-xerrej b'tagħmir li mhuwiex speċifiku għar-relazzjoni, ix-xerrej għandu jkollu l-possibbilità li jieħu f'idejh it-tagħmir bil-prezz tas-suq tiegħu ladarba jiskadi l-obbligu li wieħed ma jikkompetix.

(67) Il-limitu ta' ħames snin ma japplikax meta l-oġġetti jew servizzi jinbigħu mill-ġdid mix-xerrej "minn bini u art li jkunu proprjetà tal-fornitur jew mikrija mill-fornitur mingħand terzi li ma jkunux konnessi max-xerrej". F'każijiet bħal dawn l-obbligu li wieħed ma jikkompetix jista' jkun tal-istess dewmien daqs il-perjodu tal-okkupazzjoni tal-post tal-bejgħ mix-xerrej (l-Artikolu 5(2) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija). Ir-raġuni għal din l-eċċezzjoni hi li huwa normalment irraġonevoli li l-fornitur ikun mistenni li jippermetti prodotti konkorrenti jinbiegħu minn bini u art li jkunu proprjetà tal-fornitur mingħajr il-permess tiegħu. B'analoġija, l-istess prinċipji japplikaw fejn ix-xerrej jopera minn ħanut mobbli li jkun proprjetà tal-fornitur jew mikri minnu mingħand partijiet terzi li ma jkollhom l-ebda rabta max-xerrej. Kostruzzjonijiet artifiċjali ta' dritt ta' proprjetà, bħal pereżempju trasferiment mid-distributur tad-drittijiet ta' proprjetà tiegħu fuq l-art u l-bini lill-fornitur għal perjodu limitat biss, bil-ħsieb li jiġi evitat il-limitu ta' ħames snin, ma jistgħux jibbenefikaw minn din l-eċċezzjoni.

(68) It-tieni esklużjoni mill-eżenzjoni ta' kategorija tinsab fl-Artikolu 5(1)(b) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u tirrigwarda obbligi li wieħed ma jikkompetix wara l-iskadenza tal-akkordju fuq ix-xerrej. Obbligi bħal dawn normalment mhumiex koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, sakemm l-obbligu ma jkunx indispensabbli sabiex tiġi protetta n-know-how trasferita mill-fornitur lix-xerrej, ikun limitat għall-post tal-bejgħ li minnu x-xerrej opera matul il-perjodu ta' kuntratt, u jkun limitat għal perjodu massimu ta' sena (ara l-Artikolu 5(3) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija). Skont id-definizzjoni fl-Artikolu 1(1)(g) tar-Regolament għal Eżenzjoni ta' Kategorija in-know-how teħtieġ li tkun "sostanzjali", li tfisser li n-know-how tkun sinifikanti u utli għax-xerrej għall-użu, bejgħ jew bejgħ mill-ġdid tal-oġġetti jew servizzi li jkunu s-suġġett tal-kuntratt.

(69) It-tielet esklużjoni mill-eżenzjoni ta' kategorija hija prevista fl-Artikolu 5(1)(c) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u tirrigwarda l-bejgħ ta' oġġetti konkorrenti f'sistema ta' distribuzzjoni selettiva. Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jkopri l-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni selettiva ma' obbligu li wieħed ma jikkkompetix, li jobbliga n-negozjanti li ma jbigħux mill-ġdid marki konkorrenti inġenerali. Madankollu, jekk il-fornitur iwaqqaf lin-negozjanti maħtura tiegħu, kemm jekk direttament jew indirettament, milli jixtru prodotti għall-bejgħ mill-ġdid mingħand fornituri konkorrenti speċifiċi, tali obbligu ma jistax igawdi mill-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. L-għan tal-esklużjoni ta' tali obbligu huwa li tiġi evitata sitwazzjoni fejn numru ta' fornituri li jużaw l-istess postijiet ta' bejgħ għad-distribuzzjoni selettiva jwaqqfu kompetitur speċifiku jew ċerti kompetituri speċifiċi milli jużaw dawn il-postijiet ta' bejgħ sabiex iqassmu

l-prodotti tagħhom (esklużjoni ta' fornitur konkorrenti li jikkostitwixxi forma ta' bojkott kollettiv).[31]

6. Separabbiltà

(70) Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jeżenta akkordji vertikali bil-kundizzjoni li ebda restrizzjoni fundamentali, kif stabbilita fl-Artikolu 4 ta' dak ir-Regolament, ma tkun tinsab fl-akkordju vertikali jew prattikata miegħu. Jekk ikun hemm restrizzjoni fundamentali waħda jew aktar, il-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jintilef għall-akkordju vertikali kollu. Ma hemmx separabbiltà għal restrizzjonijiet fundamentali.

(71) Ir-regola tas-separabbiltà tapplika, madankollu, għar-restrizzjonijiet esklużi stabbiliti fl-Artikolu 5 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija. Għalhekk, il-benefiċċju tal-eżenzjoni ta' kategorija jintilef biss fir-rigward ta' dik il-parti tal-akkordju vertikali li ma tikkonformax mal-kundizzjonijiet stabbiliti fl-Artikolu 5.

7. Sensiela ta' prodotti mqassma permezz tal-istess sistema ta' distribuzzjoni

(72) Fejn fornitur juża l-istess akkordju ta' distribuzzjoni sabiex iqassam bosta oġġetti/servizzi, uħud minn dawn jistgħu, fid-dawl tal-limitu tas-sehem mis-suq, ikunu koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija filwaqt li oħrajn ma jkunux. F'dak il-każ, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika għal dawk l-oġġetti u servizzi li għalihom ikunu sodisfatti l-kundizzjonijiet għall-applikazzjoni tiegħu.

(73) Dwar l-oġġetti jew servizzi li mhumiex koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, japplikaw ir-regoli ordinarji tal-kompetizzjoni, li jfisser:

(a) la hemm eżenzjoni ta' kategorija u lanqas preżunzjoni ta' illegalità;

(b) jekk hemm ksur tal-Artikolu 101(1) u ma hemmx possibbiltà ta' eżenzjoni, jista' jitqies jekk hemmx rimedji xierqa sabiex tissolva l-problema tal-kompetizzjoni fi ħdan is-sistema tad-distribuzzjoni eżistenti;

(c) jekk ma hemmx rimedji xierqa bħal dawn, il-fornitur ikkonċernat irid jagħmel arranġamenti ta' distribuzzjoni oħra.

Tali sitwazzjoni tista' wkoll tinħoloq fejn l-Artikolu 102 japplika għal xi prodotti imma mhux għal oħrajn.

[31] Eżempju ta' miżuri indiretti li jkollhom tali effetti ta' esklużjoni jista' jinstab fid-Deċiżjoni tal-Kummissjoni 92/428/KEE fil-Każ Nru IV/33.542 — *Parfum Givenchy*, ĠU L 236, 19.8.1992, p. 11.

IV. IRTIRAR TAL-EŻENZJONI TA' KATEGORIJA U ESKLUŻJONI MILL-APPLIKAZZJONI TAR-REGOLAMENT TA' EŻENZJONI TA' KATEGORIJA

1. Proċedura għall-irtirar

(74) Il-preżunzjoni ta' legalità mogħtija mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tista' tiġi rtirata jekk akkordju vertikali, meqjus jew għalih waħdu jew flimkien ma' akkordji simili infurzati minn fornituri jew xerrejja konkorrenti, jaqa' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) u ma jissodisfax il-kundizzjonijiet kollha tal-Artikolu 101(3).

(75) Il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) jistgħu b'mod partikolari ma jiġux sodisfatti meta l-aċċess għas-suq rilevanti jew il-kompetizzjoni fih tkun ristretta b'mod sinifikanti mill-effett kumulattiv ta' netwerks paralleli ta' akkordji vertikali simili prattikati minn fornituri jew xerrejja konkorrenti. Netwerks paralleli ta' akkordji vertikali għandhom jitqiesu simili jekk ikun fihom restrizzjonijiet li jipproduċu effetti simili fis-suq. Sitwazzjoni bħal din tista' tqum pereżempju meta, f'suq partikolari, ċerti fornituri jipprattikaw distribuzzjoni selettiva purament kwalitattiva filwaqt li fornituri oħrajn jipprattikaw distribuzzjoni selettiva kwantitattiva. Sitwazzjoni bħal din tista' tqum ukoll meta, f'suq partikolari, l-użu kumulattiv ta' kriterji kwalitattivi jeskludi distributuri aktar effiċjenti. F'tali ċirkustanzi, il-valutazzjoni għandha tieħu inkunsiderazzjoni l-effetti antikompetittivi li jistgħu jiġu attribwiti li kull netwerk individwali ta' akkordji. Fejn ikun xieraq, l-irtirar jista' jikkonċerna biss kriterju kwalitattiv partikolari jew il-limitazzjonijiet kwantitattivi imposti fuq in-numru ta' distributuri awtorizzati.

(76) Ir-responsabbiltà għal effett kumulattiv antikompetittiv tista' tkun biss attribwita lil dawk l-impriżi li jagħmlu kontribuzzjoni sinifikanti għalih. Akkordji konklużi minn impriżi li l-kontribuzzjoni tagħhom għall-effett kumulattiv ikun insinifikanti ma jaqgħux taħt il-projbizzjoni prevista fl-Artikolu 101(1)[32] u għalhekk ma jkunux suġġetti għall-mekkaniżmu tal-irtirar. Il-valutazzjoni ta' kontribuzzjoni bħal din issir skont il-kriterji stabbiliti fil-paragrafi (128) sa (229).

(77) Fejn tiġi applikata l-proċedura tal-irtirar, il-Kummissjoni għandha l-oneru li tipprova li l-akkordju jaqa' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) u li l-akkordju ma jissodisfax kundizzjoni waħda jew diversi kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3). Deċiżjoni ta' rtirar jista' biss ikollha effett ex nunc, jiġifieri l-istatus tal-akkordji kkonċernati bħala eżentati jkun biss affettwat mid-data li fiha l-irtirar isir effettiv.

(78) Kif jingħad fil-premessa 14 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, l-awtorità tal-kompetizzjoni ta' Stat Membru tista' tirtira l-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija fir-rigward ta' akkordji vertikali li l-effetti antikompetittivi tagħhom jinħassu fit-territorju tal-Istat Membru kkonċernat jew f'parti minnu, li jkollu l-karatteristiċi kollha ta' suq ġeografiku distint. Il-Kummissjoni għandha s-setgħa esklużiva li tirtira l-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija fir-rigward ta' akkordji vertikali li jirrestrinġu l-kompetizzjoni f'suq ġeografiku rilevanti li huwa usa' mit-territorju ta' Stat Membru

---

[32] Sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża C-234/89, *Stergios Delimitis* vs *Henninger Bräu AG* [1991] Ġabra p. I-935.

wieħed. Meta t-territorju ta' Stat Membru wieħed, jew parti minnu, jikkostitwixxi s-suq ġeografiku rilevanti, il-Kummissjoni u l-Istat Membru kkonċernat għandhom kompetenza konkorrenti għall-irtirar.

2. Esklużjoni mill-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija

(79) L-Artikolu 6 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jippermetti lill-Kummissjoni teskludi mill-ambitu tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, permezz ta' regolament, netwerks paralleli ta' restrizzjonijiet vertikali simili fejn dawn ikopru aktar minn 50% ta' suq rilevanti. Miżura bħal din mhijiex indirizzata lil impriżi individwali imma tikkonċerna l-impriżi kollha li l-akkordji tagħhom ikunu definiti fir-regolament li jeskludi l-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija.

(80) Filwaqt li l-irtirar tal-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jimplika l-adozzjoni ta' deċiżjoni li tistabbilixxi ksur tal-Artikolu 101 minn kumpanija individwali, l-effett ta' regolament taħt l-Artikolu 6 huwa biss li jneħħi, fir-rigward tar-restrizzjonijiet u s-swieq ikkonċernati, il-benefiċċju tal-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u jistabbilixxi mill-ġdid l-applikazzjoni sħiħa tal-Artikolu 101(1) u (3). Wara l-adozzjoni ta' regolament li jiddikjara r-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija inapplikabbli fir-rigward ta' ċerti restrizzjonijiet vertikali f'suq partikolari, il-kriterji żviluppati fil-ġurisprudenza rilevanti tal-Qorti tal-Ġustizzja u tal-Qorti Ġenerali u b'avviżi u deċiżjonijiet preċedenti adottati mill-Kummissjoni għandhom jiggwidaw l-applikazzjoni tal-Artikolu 101 għal akkordji individwali. Fejn xieraq, il-Kummissjoni għandha tieħu deċiżjoni f'każ individwali, li tista' tipprovdi gwida lill-impriżi kollha li joperaw fis-suq ikkonċernat.

(81) Għall-għan ta' kalkolu tal-proporzjon ta' kopertura tas-suq ta' 50 %, għandu jitqies kull netwerk individwali ta' akkordji vertikali li jinkludi restrizzjonijiet, jew kombinazzjonijiet ta' restrizzjonijiet, li jipproduċu effetti simili fis-suq. L-Artikolu 6 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma jinvolvix obbligu min-naħa tal-Kummissjoni li taġixxi fejn il-proporzjon ta' 50 % ta' kopertura tas-suq jinqabeż. Ġeneralment, l-esklużjoni mill-applikazzjoni tkun xierqa meta x'aktarx l-aċċess għas-suq rilevanti jew il-kompetizzjoni fih ikunu ristretti b'mod sinifikanti. Dan jista' jseħħ b'mod partikolari meta netwerks paralleli ta' distribuzzjoni selettiva li jkopru aktar minn 50 % ta' suq jistgħu jeskludu l-aċċess għas-suq billi jagħmlu użu minn kriterji ta' selezzjoni li mhumiex meħtieġa min-natura tal-oġġetti rilevanti jew li jiddiskriminaw kontra ċerti forom ta' distribuzzjoni li huma kapaċi jbigħu oġġetti bħal dawn.

(82) Fil-valutazzjoni tal-ħtieġa li jiġi applikat l-Artikolu 6 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, il-Kummissjoni għandha tqis jekk irtirar individwali jkunx rimedju aktar xieraq. Dan jista' jiddependi, b'mod partikolari, fuq in-numru ta' imprizi konkorrenti li jikkontribwixxu għal effett kumulattiv f'suq jew in-numru ta' swieq ġeografiċi affettwati fi ħdan l-Unjoni.

(83) Kull regolament imsemmi fl-Artikolu 6 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija għandu jistabbilixxi b'mod ċar l-ambitu tiegħu. Għalhekk, il-Kummissjoni għandha l-ewwel tiddefinixxi l-prodott u s-suq(swieq) ġeografiku(ċi) rilevanti u, it-tieni, tidentifika t-tip ta' restrizzjoni vertikali li għalih mhuwiex se japplikax aktar

ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija. Dwar l-aħħar aspett, il-Kummissjoni tista' tbiddel l-ambitu tar-regolament tagħha skont it-tħassib dwar il-kompetizzjoni li għandha l-intenzjoni tindirizza. Pereżempju, filwaqt li n-netwerks paralleli kollha ta' arranġamenti tat-tip li jinvolvu marka waħda għandhom jitttieħdu inkunsiderazzjoni bil-ħsieb li jkun stabbilit il-proporzjon ta' kopertura tas-suq ta’ 50 %, il-Kummissjoni tista' madankollu tillimita l-ambitu tar-regolament ta’ esklużjoni mill-applikazzjoni biss għal obbligi li wieħed ma jikkompetix li jaqbżu ċertu tul ta’ żmien. Għalhekk, akkordji għal tul ta’ żmien iqsar jew ta' natura anqas restrittiva jistgħu jibqgħu mhux affettwati, minħabba grad anqas ta' esklużjoni attribwibbli għal restrizzjonijiet bħal dawn. Bl-istess mod, meta f'suq partikolari d-distribuzzjoni selettiva tkun prattikata flimkien ma' restrizzjonijiet addizzjonali bħal obbligi li wieħed ma jikkompetix jew infurzar ta’ kwantità għax-xerrej, ir-regolament ta' esklużjoni mill-applikazzjoni jista' jikkonċerna biss tali restrizzjonijiet addizzjonali. Fejn xieraq, il-Kummissjoni tista' tipprovdi wkoll gwida billi tispeċifika l-livell tas-sehem mis-suq li, fil-kuntest tas-suq speċifiku, jista' jitqies bħala mhux biżżejjed sabiex iwassal għal kontribuzzjoni sinifikanti minn impriża individwali għall-effett kumulattiv.

(84) Skont ir-Regolament tal-Kunsill Nru 19/65/KEE tat-2 ta’ Marzu 1965 dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 85(3) tat-Trattat għal ċerti kategoriji ta’ ftehim u prattiċi miftiehma[33], il-Kummissjoni se jkollha tistabbilixxi perjodu tranżitorju ta' mhux anqas minn sitt xhur qabel regolament li jeskludi l-applikazzjoni tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jsir applikabbli. Dan għandu jippermetti l-impriżi kkonċernati jadattaw l-akkordji tagħhom fid-dawl tar-regolament li jeskludi l-applikazzjoni tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija

(85) Regolament li jeskludi l-applikazzjoni tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija ma jaffettwax l-istatus tal-akkordji kkonċernati bħala eżentati għall-perjodu li jippreċedi d-data ta’ applikazzjoni tiegħu.

V. DEFINIZZJONI TAS-SUQ U KALKOLU TAS-SEHEM MIS-SUQ

1. Avviż tal-Kummissjoni dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti

(86) L-Avviż tal-Kummissjoni dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti għall-għanijiet tal-liġi tal-kompetizzjoni tal-Komunità[34] jipprovdi gwida dwar ir-regoli, kriterji u provi li l-Kummissjoni tuża meta tqis kwistjonijiet ta' definizzjoni ta' suq. Dak l-Avviż mhux se jkun ulterjorment spjegat f'dawn il-Linji Gwida u għandu jservi bħala l-bażi għal kwistjonijiet ta' definizzjoni ta' suq. Dawn il-Linji Gwida jittrattaw biss kwistjonijiet speċifiċi li jqumu fil-kuntest ta' restrizzjonijiet vertikali u li mhumiex trattati f’dak l-avviż.

2. Is-suq rilevanti għall-kalkolu tal-limitu tas-sehem mis-suq ta’ 30% taħt ir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija

(87) Taħt l-Artikolu 3 tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija, is-sehem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej huma deċiżivi biex jistabbilixxu jekk l-eżenzjoni ta’ kategorija tapplikax jew le. Sabiex tapplika l-eżenzjoni ta’ kategorija,

[33] ĠU 36, 6.3.1965, p. 533.
[34] ĠU C 372, 9.12.1997, p. 5.

is-sehem mis-suq tal-fornitur fis-suq fejn ibigħ il-prodotti tal-kuntratt lix-xerrej u s-sehem mis-suq tax-xerrej fis-suq fejn jixtri l-prodotti tal-kuntratt, iridu jkunu ta’ 30 % għal kull wieħed minnhom. Fir-rigward ta' akkordji bejn impriżi żgħar u ta' daqs medju mhuwiex ġeneralment neċessarju li jsir kalkolu tal-ishma mis-suq (ara l-paragrafu (11)).

(88) Sabiex jiġi kkalkulat is-sehem mis-suq ta' impriża, hu meħtieġ li jiġi determinat is-suq rilevanti fejn dik l-impriża tbigħ jew tixtri, rispettivament, il-prodotti tal-kuntratt. Għaldaqstant, is-suq tal-prodott rilevanti u s-suq ġeografiku rilevanti għandhom ikunu definiti. Is-suq tal-prodott rilevanti jinkludi kull oġġett jew servizz li jitqiesu mix-xerrejja li huma skambjabbli, minħabba l-karatteristiċi, il-prezzijiet u l-użu maħsub tagħhom. Is-suq ġeografiku rilevanti jinkludi ż-żona li fiha l-impriżi konċernati huma involuti fil-fornitura u d-domanda ta' oġġetti jew servizzi rilevanti, li fiha l-kundizzjonijiet ta' kompetizzjoni huma omoġenji biżżejjed, u jistgħu jkunu distinti minn żoni ġeografiċi ġirien għaliex, b’mod partikolari, il-kundizzjonijiet ta' kompetizzjoni huma sinifikattivament differenti f'dawk iż-żoni.

(89) Id-definizzjoni tas-suq tal-prodott tiddependi primarjament fuq sostitwibbiltà mill-perspettiva tax-xerrej. Meta l-prodott fornut jintuża fil-produzzjoni ta’ prodotti oħra u ġeneralment ma jingħarafx fil-prodott finali, is-suq tal-prodott huwa normalment definit mill-preferenzi tax-xerrejja diretti. Il-klijenti tax-xerrejja normalment ma jkollhomx preferenza qawwija dwar il-prodotti użati mix-xerrejja fil-produzzjoni tagħhom. Normalment ir-restrizzjonijiet vertikali miftiehma bejn il-fornitur u x-xerrej tal-prodotti intermedji jirrigwardaw biss il-bejgħ u xiri tal-prodott intermedju u mhux bejgħ tal-prodott li jirriżulta. Fil-każ ta' distribuzzjoni tal-oġġetti finali, dawk li x-xerrejja diretti jqisu bħala sostituti normalment ikunu influwenzati jew determinati mill-preferenzi tal-klijenti finali. Distributur, bħala wieħed li jbigħ mill-ġdid, ma jistax jinjora l-preferenzi tal-konsumaturi finali meta jixtri l-oġġetti finali. Barra minn hekk, fil-livell ta' distribuzzjoni r-restrizzjonijiet vertikali normalment jikkonċernaw mhux biss il-bejgħ ta' prodotti bejn il-fornitur u x-xerrej, imma wkoll il-bejgħ mill-ġdid tagħhom. Billi tipi differenti ta’ distribuzzjoni s-soltu jikkompetu, is-swieq ġeneralment mhumiex definiti bil-forma ta' distribuzzjoni li hi applikata. Fejn fornituri ġeneralment ibigħu gamma ta' prodotti, il-gamma sħiħa tista’ tiddetermina s-suq tal-prodott meta l-gamem u mhux il-prodotti individwali jitqiesu bħala sostituti mix-xerrejja. Billi distributuri huma xerrejja professjonali, is-suq ġeografiku tal-bejgħ bl-ingrossa hu normalment usa' mis-suq tal-bejgħ bl-imnut fejn il-prodott jinbiegħ mill-ġdid lill-konsumaturi finali. Ħafna drabi, dan iwassal għad-definizzjoni ta' swieq tal-bejgħ bl-ingrossa nazzjonali jew usa'. Iżda s-swieq tal-bejgħ bl-imnut jistgħu wkoll ikunu usa’ miż-żona li fiha l-konsumaturi finali jfittxu prodott jew servizz fejn ikunu jeżistu kundizzjonijiet omoġenji tas-suq u żoni ta' konċentrament għoli ta' konsumaturi reġjonali jew lokali li jikkoinċidu.

(90) Fejn akkordju vertikali jinvolvi tliet partijiet, li kull waħda minnhom topera f'livell differenti tan-negozju, is-sehem mis-suq ta' kull parti għandu jkun ta’ 30 % jew inqas għal kull waħda minnhom sabiex tkun tapplika l-eżenzjoni ta’ kategorija. Kif speċifikat fl-Artikolu 3(2) tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija, meta f'akkordju bejn għadd ta’ partijiet, impriża tixtri l-oġġetti jew is-servizzi tal-kuntratt mingħand impriża li tkun parti fl-akkordju u tbigħ l-oġġetti jew is-servizzi tal-kuntratt lil impriża oħra li tkun parti fl-akkordju, l-eżenzjoni ta’ kategorija tapplika biss jekk is-sehem mis-suq tagħha ma jkunx jaqbeż il-limitu ta' 30 % kemm

bħala xerrejja kif ukoll bħala fornitriċi. Jekk, pereżempju, f’akkordju bejn manifattur, bejjiegħ bl-ingrossa (jew assoċjazzjoni ta' bejjiegħa bl-imnut) u bejjiegħ bl-imnut, isir ftehim dwar obbligu li wieħed ma jikkompetix, allura l-ishma mis-suq tal-manifattur u tal-bejjiegħ bl-ingrossa (jew assoċjazzjoni ta' bejjiegħa bl-imnut) fis-swieq ’l isfel rispettivi tagħhom ma għandhomx jaqbżu t-30 % u s-sehem mis-suq tal-bejjiegħ bl-ingrossa (jew assoċjazzjoni ta' bejjiegħa bl-imnut) u l-bejjiegħ bl-imnut ma għandux jaqbeż it-30 % tas-swieq tax-xiri rispettivi tagħhom sabiex jibbenefikaw mill-eżenzjoni ta’ kategorija.

(91) Fejn fornitur jipproduċi kemm tagħmir oriġinali u parts għat-tiswija jew għas-sostituzzjoni għal dak it-tagħmir, il-fornitur ħafna drabi jkun l-uniku fornitur jew il-fornitur maġġuri fis-suq ta' wara l-bejgħ għat-tiswija u sostituzzjoni tal-parts. Dan jista' jirriżulta wkoll fejn il-fornitur (fornitur OEM) jissottokuntratta l-manifattura ta’ parts għat-tiswija jew għas-sostituzzjoni. Is-suq rilevanti għall-applikazzjoni tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jista' jkun is-suq tat-tagħmir oriġinali li jinkludi l-ispare parts jew suq tat-tagħmir oriġinali separat u suq ta' wara l-bejgħ skont iċ-ċirkostanzi tal-każ, bħalma huma l-effetti tar-restrizzjonijiet involuti, it-tul ta' ħajja tat-tagħmir u l-importanza ta’ spejjeż tat-tiswija jew sostituzzjoni[35]. Fil-prattika, il-kwistjoni li dwarha għandha tittieħed deċiżjoni hi jekk hemmx proporzjon sinifikanti ta' xerrejja li, meta jagħmlu l-għażla tagħhom, iqisu l-ispejjeż tal-prodott tul il-ħajja kollha tiegħu. Jekk dan ikun minnu, dan jindika li hemm suq uniku għat-tagħmir oriġinali u għall-ispare parts flimkien.

(92) Fejn l-akkordju vertikali, flimkien mal-forniment tal-oġġetti tal-kuntratt, ikun fihom ukoll dispożizzjonijiet tal-IPR - bħal dispożizzjoni dwar l-użu tat-trejdmark tal-fornitur - li jgħinu lix-xerrej sabiex ibigħ l-oġġetti tal-kuntratt, is-sehem mis-suq tal-fornitur fis-suq fejn ibigħ l-oġġetti tal-kuntratt huwa rilevanti għall-applikazzjoni tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija. Fejn il-franchisor ma jfornix oġġetti sabiex jinbiegħu mill-ġdid imma jipprovdi ġabra ta' servizzi u oġġetti flimkien ma' dispożizzjonijeit tal-IPR li flimkien jiffurmaw il-metodu tan-negozju li jkun suġġett għal franchise, il-franchisor irid iqis is-sehem mis-suq tiegħu bħala fornitur ta' metodu ta' negozju. Għal dak il-għan, il-franchisor jeħtieġ jikkalkula s-sehem mis-suq fis-suq fejn il-metodu tan-negozju jkun sfruttat, li hu s-suq fejn il-franchisees jisfruttaw il-metodu tan-negozju sabiex jipprovdi oġġetti jew servizzi lill-utenti finali. Il-franchisor irid jibbaża s-sehem mis-suq tiegħu fuq il-valur tal-oġġetti jew servizzi forniti mill-franchisees tiegħu f'dan is-suq. F'suq bħal dan il-kompetituri jistgħu jkunu dawk li jipprovdu metodi oħra tan-negozju suġġetti għal franchise imma wkoll fornituri ta' oġġetti sostitwibbli jew servizzi li ma japplikawx franchising. Pereżempju, bla ħsara għad-definizzjoni ta' tali suq, jekk kien hemm suq għal servizzi ta' fast-food, franchisor li jopera f'suq bħal dan ikollu bżonn jikkalkula s-sehem mis-suq tiegħu fuq il-bażi ta' ċifri ta' bejgħ rilevanti tal-franchisees tiegħu f'dan is-suq.

---

[35] Ara pereżempju d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni f’*Pelikan/Kyocera* (1995), COM(96) 126 (mhux ippubblikata), punt 87, u d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni Nru 91/595/KEE fil-Każ Nru No IV/M.12 - *Varta/Bosch*, ĠU L 320, 22.11.1991, p. 26, id-Deċiżjoni tal-Kummissjoni fil-Każ Nru IV/M.1094 - *Caterpillar/Perkins Engines*, ĠU C 94, 28.3.1998, p. 23, u d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni fil-Każ Nru IV/M.768 - *Lucas/Varity*, ĠU C 266, 13.9.1996, p. 6. Ara wkoll il-punt 56 tal-Avviż dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti għall-għanijiet tal-liġi tal-kompetizzjoni tal-Komunità (ara l-paragrafu (86)).

3. Kalkolu tal-ishma mis-suq skont ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija

(93) Il-kalkolu tal-ishma mis-suq jeħtieġ li jkun ibbażat fil-prinċipju fuq ċifri tal-valur. Fejn ma jkunux disponibbli ċifri tal-valur jistgħu jsiru stimi sostanzjati. Stimi bħal dawn jistgħu jkunu bbażati fuq tagħrif ta' suq ieħor li ta' min jorbot fuqu bħal figuri ta' volum (ara l-Artikolu 7(a) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija).

(94) Produzzjoni interna, jiġifieri produzzjoni ta' prodott intermedju għal użu proprju, tista' tkun importanti ħafna f'analiżi tal-kompetizzjoni bħala waħda mir-restrizzjonijiet kompettitivi jew biex tenfasizza l-qagħda fis-suq ta' kumpanija. Madankollu, għall-għan tad-definizzjoni tas-suq u l-kalkolu tas-sehem mis-suq għal oġġetti u servizzi intermedji, il-produzzjoni fi ħdan il-kumpanija ma titqiesx.

(95) Madankollu, fil-każ ta' distribuzzjoni doppja ta' oġġetti finali, jiġifieri fejn produttur ta' oġġetti finali jaġixxi wkoll bħala distributur fis-suq, id-definizzjoni tas-suq u l-kalkolu tas-sehem mis-suq jeħtieġ li jinkludu l-bejgħ tal-oġġetti tagħhom stess magħmul mill-produtturi permezz tad-distributuri u aġenti integrati vertikalment tagħhom (ara l-Artikolu 7(c) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija). "Distributuri integrati" huma impriżi konnessi skont it-tifsira tal-Artikolu 1(2) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija.[36]

VI. POLITIKA TA' INFURZAR F'KAŻIJIET INDIVIDWALI

1. Il-qafas tal-analiżi

(96) Barra mill-ambitu tal-eżenzjoni ta' kategorija, huwa rilevanti li jiġi eżaminat jekk f'każ individwali l-akkordju jaqax fl-ambitu tal-Artikolu 101(1), u jekk dan ikun il-każ, jekk il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) humiex sodisfatti. Ma hemm l-ebda preżunzjoni li akkordji vertikali, li ma jaqgħux fl-ambitu tal-eżenzjoni ta' kategorija minħabba li l-limitu tas-sehem mis-suq ġie superat, jaqgħu fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) jew ma jissodisfawx il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3), sakemm ma jkunx fihom restrizzjonijiet tal-kompetizzjoni minħabba l-għan tagħhom u, b'mod partikolari, ikunu jinkludu restrizzjonijiet fundamentali tal-kompetizzjoni. Tinħtieġ valutazzjoni individwali tal-effetti probabbli tal-akkordju. Il-kumpaniji huma inkoraġġuti sabiex jagħmlu l-valutazzjoni tagħhom stess. Akkordji li jew ma jirrestrinġux il-kompetizzjoni skont l-Artikolu 101(1) jew li jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) huma validi u infurzabbli. Skont l-Artikolu 1(2) tar-Regolament tal-Kunsill (KE) Nru 1/2003 tas-16 ta' Diċembru 2002 fuq l-implimentazzjoni tar-regoli tal-kompetizzjoni mniżżlin fl-Artikoli 81 u 82 tat-Trattat[37] ma hemm bżonn issir l-ebda notifika sabiex wieħed jibbenefika minn eżenzjoni individwali taħt l-Artikolu 101(3). Fil-każ ta' eżami individwali mill-Kummissjoni, din għandha l-oneru tal-prova li l-akkordju inkwistjoni jikser l-Artikolu 101(1). L-impriżi li jippretendu li għandhom igawdu mill-benefiċċju tal-Artikolu 101(3) għandhom l-oneru tal-prova li l-kundizzjonijiet ta' dak il-paragrafu ġew sodisfatti. Meta jintwera li hemm effetti antikompetittivi probabbli, l-impriżi jistgħu jissostanzjaw pretensjonijiet dwar effiċjenza u jispjegaw għaliex

---

[36] Għall-finijiet tad-definizzjoni tas-suq u tal-kalkolu tas-sehem mis-suq, mhuwiex rilevanti jekk d-distributur integrat ibigħx ukoll prodotti tal-kompetituri.

[37] ĠU L 1, 4.1.2003, p. 1.

ċerta sistema ta' distribuzzjoni hi indispensabbli sabiex iġġib benefiċċji probabbli għall-konsumaturi mingħajr ma tiġi eliminata l-kompetizzjoni, qabel mal-Kummissjoni tiddeċiedi jekk l-akkordju jissodisfax il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

(97) Il-valutazzjoni ta' jekk akkordju vertikali għandux l-effett li jirrestrinġi l-kompetizzjoni ssir billi tiġi mqabbla s-sitwazzjoni attwali jew futura probabbli fis-suq rilevanti bir-restrizzjonijiet vertikali stabbiliti mas-sitwazzjoni li tipprevali fl-assenza tar-restrizzjonijiet vertikali fl-akkordju. Fil-valutazzjoni ta' każijiet individwali, il-Kummissjoni se tieħu inkunsiderazzjoni kemm effetti attwali kif ukoll probabbli, hekk kif ikun xieraq. Biex akkordji vertikali jkollhom effett restrittiv għall-kompetizzjoni jridu jħallu effett attwali jew potenzjali fuq il-kompetizzjoni b'tali mod li fis-suq rilevanti wieħed ikun jista' jistenna, bi grad ta' probabbiltà raġonevoli, effetti negattivi fuq il-prezzijiet, il-produzzjoni, l-innovazzjoni jew il-varjetà jew il-kwalità tal-prodotti u s-servizzi. Dawn l-effetti negattivi probabbli fuq il-kompetizzjoni għandhom ikunu sinifikanti[38]. X'aktarx ikun hemm effetti antikompetittivi sinifikanti meta għall-anqas waħda mill-partijiet ikollha jew tikseb ċertu grad ta' poter fis-suq u l-akkordju jikkontribwixxi għall-ħolqien, iż-żamma jew it-tisħiħ ta' dak il-poter fis-suq jew jippermetti lill-partijiet li jisfruttaw dak il-poter fis-suq. Il-poter fis-suq huwa l-abbiltà li wieħed iżomm prezzijiet ogħla minn livelli kompetittivi jew li jżomm produzzjoni f'termini ta' kwantitajiet ta' prodotti, kwalità u varjetà tal-prodotti jew innovazzjoni anqas minn livelli kompetittivi għal perjodu ta' żmien mhux insinifikanti. Il-grad ta' poter fis-suq meħtieġ normalment biex jinstab ksur taħt l-Artikolu 101(1) huwa anqas mill-grad ta' poter fis-suq meħtieġ biex tinstab dominanza taħt l-Artikolu 102.

(98) Ir-restrizzjonijiet vertikali ġeneralment jagħmlu anqas ħsara minn restrizzjonijiet orizzontali. Ir-raġuni prinċipali għal enfażi akbar fuq restrizzjonijiet vertikali hi li tali restrizzjonijiet jistgħu jirrigwardaw akkordju bejn kompetituri li jipproduċu oġġetti jew servizzi identiċi jew sostitwibbli. F'relazzjonijiet orizzontali bħal dawn, l-eżerċizzju tal-poter fis-suq minn kumpanija waħda (prezz ogħla tal-prodott tagħha) jista' jibbenefika lill-kompetituri tagħha. Dan jista' jipprovdi inċentiv lill-kompetituri sabiex iħajru lil xulxin jaġixxu b'mod antikompetittiv. F'relazzjonijiet vertikali, il-prodott ta' wieħed jikkontribwixxi għal tal-ieħor, fi kliem ieħor, l-attivitajiet tal-partijiet fl-akkordju huma komplementari għal xulxin. Għalhekk l-eżerċizzju tal-poter fis-suq kemm minn kumpanija upstream u downstream normalment ikun ta' ħsara għad-domanda għall-prodott tal-ieħor. Il-kumpaniji involuti fl-akkordju għalhekk normalment għandhom inċentiv sabiex jimpedixxu l-eżerċizzju tal-poter fis-suq mill-ieħor.

(99) Tali karattru awtoregolatur madankollu ma għandux jingħata importanza żejda. Meta kumpanija ma jkollhiex poter fis-suq, hija tista' biss tipprova żżid il-profitti tagħha biss billi tottimizza l-proċessi tal-produzzjoni u d-distribuzzjoni tagħha, bl-għajnuna ta' restrizzjonijiet vertikali jew mingħajrha. B'mod aktar ġenerali, minħabba r-rwol komplementari tal-partijiet f'akkordju vertikali biex iwasslu prodott fis-suq, it-restrizzjonijiet vertikali jistgħu jipprovdu possibbiltà sostanzjali għal effiċjenzi. Madankollu, meta impriża jkollha poter fis-suq, din tista' wkoll tipprova żżid il-profitti tagħha għad-detriment tal-kompetituri diretti tagħha billi tgħolli l-ispejjeż

[38] Ara t-Taqsima II.1.

tagħhom u għad-detriment tax-xerrejja tagħha u fl-aħħar mill-aħħar tal-konsumaturi billi tipprova tieħu parti miż-żejjed tagħhom. Dan jista' jiġri meta kumpanija upstream u downstream jaqsmu l-profitti żejda jew meta waħda mit-tnejn tuża restrizzjonijiet vertikali biex tieħu l-profitti żejda kollha.

1.1. *Effetti negattivi tar-restrizzjonijiet vertikali*

(100) L-effetti negattivi fuq is-suq li jistgħu jirriżultaw minn restrizzjonijiet vertikali u li l-liġi tal-kompetizzjoni tal-UE għandha l-għan li timpedixxi huma dawn li ġejjin:

(a) esklużjoni antikompetittiva ta' fornituri oħra jew xerrejja oħra billi jingħollew il-barrieri għad-dħul jew espansjoni;

(b) tnaqqis ta' kompetizzjoni bejn il-fornitur u l-kompetituri tiegħu u/jew faċilitazzjoni ta' kollużjoni fost dawn il-fornituri, ħafna drabi magħrufa bħala tnaqqis ta' kompetizzjoni bejn il-marki[39];

(c) tnaqqis ta' kompetizzjoni bejn ix-xerrej u l-kompetituri tiegħu u/jew faċilitazzjoni ta' kollużjoni fost dawn il-kompetituri, ħafna drabi magħrufa bħala tnaqqis ta' kompetizzjoni fi ħdan marka jekk din tirrigwarda kompetizzjoni tad-distributuri fuq il-bażi tal-marka jew prodott tal-istess fornitur;

(d) il-ħolqien ta' ostakoli għall-integrazzjoni tas-suq, li jinkludi, fuq kollox, limitazzjonijiet fuq il-possibilitajiet għall-konsumaturi li jixtru oġġetti jew servizzi f'kull Stat Membru li jistgħu jagħżlu.

(101) Esklużjoni, tnaqqis ta' kompetizzjoni u kollużjoni fil-livell tal-manifattur jistgħu jkunu ta' ħsara għall-konsumatur b'mod partikolari billi jżidu l-prezzijiet bl-ingrossa tal-prodotti, jillimitaw l-għażla tal-prodotti, inaqqsu l-kwalità tagħhom jew inaqqsu l-livell ta' innovazzjoni tal-prodott. Esklużjoni, tnaqqis ta' kompetizzjoni u kollużjoni fil-livell tad-distributur jistgħu jkunu ta' ħsara għall-konsumatur b'mod partikolari billi jżidu l-prezzijiet tal-bejgħ bl-imnut tal-prodotti, jillimitaw l-għażla ta' kombinazzjonijiet prezz-servizz u ta' tipi ta' distribuzzjoni, inaqqsu mid-disponnibbiltà u l-kwalità tas-servizzi tal-bejgħ bl-imnut u jnaqqsu l-livell ta' innovazzjoni tad-distribuzzjoni.

(102) F'suq fejn id-distributuri individwali jiddistribwixxu l-marka(i) ta' fornitur wieħed biss, tnaqqis fil-kompetizzjoni bejn id-distributuri tal-istess marka jwassal għal tnaqqis fil-kompetizzjoni fi ħdan marka bejn dawn id-distributuri, iżda jista' ma jkollux effett negattiv fuq il-kompetizzjoni bejn id-distributuri inġenerali. F'każ bħal dan, jekk il-kompetizzjoni bejn il-marki tkun ħarxa, hu improbabbli li tnaqqis fil-kompetizzjoni fi ħdan marka jkollha effetti negattivi għall-konsumaturi.

(103) Arranġamenti esklużivi huma ġeneralment aktar antikompetittivi minn arranġamenti mhux esklużivi. Kemm jekk permezz tal-lingwaġġ kuntrattwali espress kemm jekk permezz tal-effetti prattiċi tagħhom, ir-riżultat ta' arranġamenti esklużivi huwa li parti waħda tikkuntratta ma' parti oħra fuq bażi esklużiva jew kważi-esklużiva. Pereżempju, taħt obbligu li wieħed ma jikkompetix ix-xerrej jixtri marka waħda biss. Obbligi ta' kwantità, min-naħa l-oħra, iħallu lix-xerrej xi possibbiltà għal xiri

[39] Kollużjoni tfisser kemm kollużjoni espliċita kif ukoll kollużjoni taċita (imġiba parallela konxja).

ta' oġġetti konkorrenti. Il-grad ta' esklużjoni jista' għaldaqstant ikun anqas fil-każ ta' obbligi ta' kwantità.

(104) Restrizzjonijiet vertikali miftiehma għal oġġetti u servizzi bla marka huma ġeneralment anqas ta' ħsara minn restrizzjonijiet li jaffettwaw id-distribuzzjoni ta' oġġetti u servizzi bil-marka. L-immarkar għandu t-tendenza li jżid id-differenzjazzjoni tal-prodott u jnaqqas is-sostittwibbiltà tal-prodott, li jwassal għal elastiċità mnaqqsa tad-domanda u żieda fil-possibbiltà sabiex jogħla l-prezz. Id-distinzjoni bejn oġġetto jew servizzi bil-marka jew mingħajrha ħafna drabi tikkoinċidi mad-distinzjoni bejn oġġetti u servizzi intermedji u oġġetti u servizzi finali.

(105) B'mod ġenerali, kombinazzjoni ta' restrizzjonijiet vertikali taggrava l-effetti negattivi tagħhom. Madankollu, ċerti kombinazzjonijiet ta' restrizzjonijiet vertikali huma inqas antikompetittivi mill-użu tagħhom f'iżolament. Pereżempju, f'sistema ta' distribuzzjoni esklużiva, id-distributur jista' jkun tentat li jżid il-prezz tal-prodotti għaliex il-kompetizzjoni fi ħdan marka tkun naqset. L-użu ta' obbligi ta' kwantità jew l-istabbiliment ta' prezz għall-bejgħ mill-ġdid massimu jistgħu jillimitaw żidiet fil-prezz bħal dawn. L-effetti negattivi possibbli ta' restrizzjonijiet vertikali jissaħħu meta fornituri differenti u x-xerrejja tagħhom jorganizzaw il-kummerċ tagħhom b'mod simili, li jwassal għall-hekk imsejħa effetti kumulattivi.

1.2. Effetti pożittivi tar-restrizzjonijiet vertikali

(106) Huwa importanti li jiġi rrikonoxxut li r-restrizzjonijiet vertikali jista' jkollhom effetti pożittivi billi, b'mod partikolari, jippromwovu kompetizzjoni li mhijiex ibbażata fuq il-prezzijiet u kwalità mtejba ta' servizzi. Meta kumpanija ma għandhiex poter fis-suq, tista' biss tipprova żżid il-profitti tagħha billi ttejjeb il-proċessi tad-distribuzzjoni jew produzzjoni tagħha. F'numru ta' sitwazzjonijiet ir-restrizzjonijiet vertikali jistgħu jkunu ta' għajnuna f'dan ir-rigward għaliex in-negozjar distakkat tas-soltu bejn il-fornitur u x-xerrej, li jistabilixxi biss il-prezz u l-kwantità ta' ċerta tranżazzjoni, jista' jwassal għal livell sottoottimali ta' investimenti u bejgħ.

(107) Filwaqt li jippruvaw jagħtu sommarju imparzjali tal-ġustifikazzjonijiet varji għal restrizzjonijiet vertikali, dawn il-Linji Gwida ma jippretendux li huma kompleti jew eżawrjenti. Ir-raġunijiet li ġejjin jistgħu jiġġustifikaw l-applikazzjoni ta' ċerti restrizzjonijiet vertikali:

(a) Sabiex tissolva problema ta' "free-riders". Distributur jieħu "free-ride" fuq l-isforzi ta' promozzjoni ta' distributur ieħor. Problema ta' dan it-tip hija l-aktar komuni fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa u bejgħ bl-imnut. Distribuzzjoni esklużiva jew restrizzjonijiet simili jistgħu jkunu ta' għajnuna sabiex ikun evitat tali "free-riding". Il-"free-riding" jista' wkoll iseħħ bejn fornituri, pereżempju meta wieħed jinvesti f'promozzjoni fil-bini tax-xerrej, ġeneralment fil-livell tal-bejgħ bl-imnut, li tista' wkoll tiġbed klijenti għall-kompetituri tiegħu.

Restrizzjonijiet tat-tip li jeskludu l-kompetizzjoni jistgħu jgħinu sabiex jingħeleb il-"free-riding"[40].

Sabiex ikun hemm problema, jeħtieġ ikun hemm kwistjoni reali ta' "free-riding". Il-"free-riding" bejn xerrejja jista' jseħħ biss fis-servizzi ta' qabel il-bejgħ u fuq attivitajiet promozzjonali oħra, iżda mhux f'servizzi ta' wara l-bejgħ li għalihom distributur jista' jitlob għal ħlas individwali. Il-prodott normalment jeħtieġ li jkun relattivament ġdid jew teknikament kumpless jew ir-reputazzjoni tal-prodott trid tkun determinant maġġuri għad-domanda tagħha, għaliex il-klijent jista' inkella jkun jaf sewwa xi jrid, ibbażat fuq xiri tal-imgħoddi. U l-prodott għandu jkun ta' valur raġonevolment għoli għaliex inkella ma jkunx attraenti għall-klijent li jmur f'ħanut partikolari għal tagħrif u f'ieħor biex jixtri. Finalment, ma għandux ikun prattiku għall-fornitur li jimponi fuq ix-xerrejja kollha, permezz ta' kuntratt, rekwiżiti għal promozzjoni jew servizz effettivi.

"Free-riding" bejn il-fornituri huwa wkoll ristrett għal sitwazzjonijiet speċifiċi, jiġifieri għal każijiet fejn il-promozzjoni sseħħ fil-bini tax-xerrej u tkun ġenerika, mhux speċifikament ta' marka.

(b) Sabiex "tiftaħ jew tidħol fi swieq ġodda". Fejn manifattur irid jidħol f'suq ġeografiku ġdid, pereżempju billi jesporta lejn pajjiż ieħor għall-ewwel darba, dan jista' jinvolvi "investimenti għall-ewwel darba" speċjali mid-distributur sabiex jistabbilixxi l-marka fis-suq. Sabiex jikkonvinċi distributur lokali jagħmel dawn l-investimenti jista' jinħtieġ li jipprovdi protezzjoni territorjali lid-distributur sabiex dan ikun jista' jirkupra dawn l-investimenti billi jimponi prezz aktar għali temporanjament. Distributuri bbażati fi swieq oħra għandhom imbagħad ikunu ristretti għal perjodu limitat milli jbigħu fis-suq il-ġdid (ara wkoll il-paragrafu 61 fit-Taqsima III.4). Dan huwa każ speċjali tal-problema dwar il-"free-riding" deskritta fil-punt (a).

(c) Il-"kwistjoni ta' free-rider ta' ċertifikazzjoni". F'xi setturi, ċerti bejjiegħa bl-imnut għandhom reputazzjoni li jaħżnu biss prodotti ta' "kwalità". F'każ bħal dan, li tbigħ permezz ta' dawk il-bejjiegħa bl-imnut jista' jkun vitali għall-introduzzjoni ta' prodott ġdid. Jekk il-manifattur ma jkunx jista' jillimita inizjalment il-bejgħ tiegħu għall-ħwienet "premium", jirriskja li jitneħħa mil-lista u l-introduzzjoni tal-prodott tista' tfalli. Għalhekk, jista' jkun hemm raġuni biex titħalla restrizzjoni bħal distribuzzjoni esklużiva jew distribuzzjoni selettiva għal żmien limitat. Għandha tkun biżżejjed sabiex tiggarantixxi introduzzjoni tal-prodott ġdid imma mhux daqstant twila li xxekkel tixrid fuq skala kbira. Benefiċċji bħal dawn huma x'aktarx aktar possibbli b'oġġetti ta' "esperjenza" jew oġġetti kumplessi li jirrappreżentaw xirja relattivament kbira għall-konsumatur finali.

(d) L-hekk imsejħa "problema ta' rinunzja għal ċerti investimenti". Xi drabi jkun hemm investimenti speċifiċi għall-klijent li jridu jsiru jew mill-fornitur jew

---

40 Jekk il-konsumaturi attwalment jibbenefikawx globalment minn sforzi żejda ta' promozzjoni jiddependi fuq jekk il-promozzjoni żejda tinformax u tikkonvinċix u għalhekk tibbenefikax lil ħafna klijenti ġodda jew prinċipalment tilħaqx klijenti li diġà jafu dak li jridu jixtru u li għalihom il-promozzjoni żejda timplika biss jew prinċipalment żieda fil-prezz.

mix-xerrej, bħal fil-każ ta' tagħmir jew taħriġ speċjali. Pereżempju, produttur ta' komponenti li jrid jibni magni u għodod ġodda sabiex jissodisfa ħtieġa partikolari ta' wieħed mill-klijenti tiegħu. L-investitur jista' ma jwettaqx l-investiment meħtieġ qabel ma arranġamenti ta' fornitura partikolari jkunu stabbiliti.

Madankollu, bħal fl-eżempji l-oħra ta' "free-riding", hemm numru ta' kundizzjonijiet li jridu jkunu sodisfatti qabel ir-riskju ta' investiment baxx ikun reali jew sinifikanti. L-ewwel nett, l-investiment għandu jkun speċifiku għal relazzjoni. Investiment magħmul mill-fornitur jitqies bħala speċifiku għal relazzjoni meta, wara t-tmiem tal-kuntratt, ma jistax jintuża mill-fornitur sabiex jissupplixxi klijenti oħra u jista' biss jinbiegħ b'telf sinifikanti. Investiment magħmul mix-xerrej jitqies bħala speċifiku għal relazzjoni meta, wara t-tmiem tal-kuntratt, ma jistax jintuża mix-xerrej sabiex jixtri u/jew juża prodotti fornuti minn fornituri oħra u jista' biss jinbiegħ b'telf sinifikanti. Investiment għalhekk huwa speċifiku għal relazzjoni għaliex, pereżempju, jista' biss jintuża sabiex tipproduċi komponent speċifiku għal marka jew sabiex tinħażen marka partikolari u għalhekk ma jkunx jista' jintuża b'mod redditizju fil-produzzjoni jew il-bejgħ mill-ġdid ta' alternattivi. It-tieni nett, għandu jkun investiment fit-tul li ma jkunx irkuprat fi żmien qasir. U t-tielet nett, l-investiment irid ikun asimetriku, jiġifieri, parti waħda fil-kuntratt tinvesti aktar mill-parti l-oħra. Meta dawn il-kundizzjonijiet ikunu sodisfatti, normalment ikun hemm raġuni tajba biex wieħed ikollu restrizzjoni vertikali għaż-żmien meħtieġ għall-iżvalutar tal-investiment. Ir-restrizzjoni vertikali xierqa tkun tat-tip li tipprojbixxi l-kompetizzjoni jew tat-tip ta' obbligu ta' kwantità meta l-investiment ikun sar mill-fornitur u ta' distribuzzjoni esklużiva, allokazzjoni esklużiva ta' klijenti jew forniment esklużiv meta l-investiment isir mix-xerrej.

(e) Il-"problema speċifika ta' rinunzja għal ċerti investimenti li tista' tqum fil-każ ta' trasferiment ta' know-how sostanzjali". In-know-how, ladarba tiġi provduta, ma tistax tittieħed lura u dak li jipprovdi n-know-how jista' ma jkunx iridha tintuża għal jew mill-kompetituri tiegħu. Safejn in-know-how ma kinetx diġà liberament disponibbli għax-xerrej, hija sostanzjali u indispensabbli għall-operazzjoni tal-akkordju, trasferiment bħal dan jista' jiġġustifika restrizzjoni tat-tip li tipprojbixxi l-kompetizzjoni, li normalment taqa' barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1).

(f) Il-"kwistjoni esternalità vertikali". Bejjiegħ bl-imnut jista' ma jiksibx il-benefiċċji kollha tal-azzjoni tiegħu biex itejjeb il-bejgħ; uħud jistgħu imorru għand il-manifattur. Għal kull unita' żejda li bejjiegħ bl-imnut ibigħ billi jbaxxi l-prezz tiegħu għall-bejgħ mill-ġdid jew billi jżid l-isforzi tal-bejgħ tiegħu, il-manifattur jibbenefika jekk il-prezz bl-ingrossa tiegħu jeċċedi l-ispejjeż marġinali ta' produzzjoni tiegħu. Għalhekk, jista' jkun hemm esternalità pożittiva għall-manifattur minn azzjonijiet ta' bejjiegħ bl-imnut bħal dan u mill-perspettiva tal-manifattur il-bejjiegħ bl-imnut jista' jkun qed jżomm prezzijiet għoljin wisq u/jew ma jagħmilx biżżejjed sforzi ta' bejgħ. L-esternalità negattiva ta' prezzijiet għoljin wisq mill-bejjiegħ bl-imnut hi xi drabi msejħa l-"problema ta' marġinalizzazzjoni doppja" u tista' tiġi evitata billi jiġi impost prezz ta' bejgħ mill-ġdid massimu fuq il-bejjiegħ bl-imnut.

Sabiex l-isforzi tal-bejjiegħ bl-imnut jiżdiedu, jistgħu jkunu ta’ għajnuna distribuzzjoni selettiva, distribuzzjoni esklużiva jew restrizzjonijiet simili[41].

(g) “Ekonomiji ta' skala fid-distribuzzjoni”. Sabiex l-ekonomiji ta' skala jiġu sfruttati u b'hekk ikun hemm prezz ta' bejgħ bl-imnut aktar baxx għall-prodott tiegħu, il-manifattur jista' jkun irid jikkonċentra l-bejgħ mill-ġdid tal-prodotti tiegħu fuq numru limitat ta' distributuri. Sabiex jagħmel dan, jista' juża distribuzzjoni esklużiva, obbligi ta' kwantità fil-forma ta' ħtieġa ta' xiri minimu, distribuzzjoni selettiva li tinkludi ħtieġa bħal din jew xiri esklużiv.

(h) “Imperfezzjonijiet fis-suq kapitali”. Dawk li normalment jipprovdu kapital (banek, swieq tal-ekwità) jistgħu jipprovdu kapital sottoottimalment meta jkollhom tagħrif imperfett fuq il-kwalità tas-sellief jew ikun hemm bażi inadegwata biex is-self jiġi żgurat. Ix-xerrej jew fornitur jista' jkollhom tagħrif aħjar u jkunu kapaċi, permezz ta' relazzjoni esklużiva, jiksbu sigurtà akbar għall-investiment tagħhom. Fejn il-fornitur jipprovdi s-self lix-xerrej, dan jista' jwassal għal obbligu li wieħed ma jikkompetix jew obbligu ta’ kwantità fuq ix-xerrej. Fejn ix-xerrej jipprovdi s-self lill-fornitur, dan jista' jkun ir-raġuni għal obbligi ta’ forniment esklużiv jew obbligi ta’ kwantità fuq il-fornitur.

(i) “Uniformità u standardizzazzjoni fil-kwalità”. Restrizzjoni vertikali tista' tgħin sabiex toħloq immaġni ta’ marka billi timponi ċerti miżuri ta' uniformità u standardizzazzjoni fil-kwalità fuq id-distributuri u b'hekk iżżid l-attrazzjoni tal-prodott għall-konsumatur finali u żżid il-bejgħ tiegħu. Dan jista' pereżempju jinstab f'distribuzzjoni selettiva u franchising.

(108) Id-disa’ sitwazzjonijiet elenkati fil-paragrafu 107 jagħmlu ċar li taħt ċerti kundizzjonijiet, akkordji vertikali x'aktarx jgħinu biex jitwettqu effiċjenzi u l-iżvilupp ta' swieq ġodda u li dan jista' jikkontrobilanċja effetti negattivi possibbli. Il-każ hu ġeneralment l-aktar b'saħħtu għal restrizzjonijiet vertikali ta' dewmien limitat li jgħinu l-introduzzjoni ta' prodotti kumplessi ġodda jew jipproteġu investimenti speċifiċi għal relazzjoni. Restrizzjoni vertikali hija xi drabi meħtieġa għal sakemm il-fornitur ibigħ il-prodott tiegħu lix-xerrej (ara b’mod partikolari s-sitwazzjonijiet deskritti fil-paragrafu 107, punti (a), (e), (f), (g) u (i).

(109) Teżisti miżura kbira ta' sostitwibbiltà bejn ir-restrizzjonijiet vertikali differenti. B’riżultat ta’ dan, l-istess problema ta' ineffiċjenza tista' tkun solvuta minn restrizzjonijiet vertikali differenti. Pereżempju, ekonomiji ta' skala fid-distribuzzjoni jistgħu possibbilment jinkisbu bl-użu ta' distribuzzjoni esklużiva, distribuzzjoni selettiva, obbligi ta’ kwantità jew xiri esklużiv. Madankollu, l-effetti negattivi fuq il-kompetizzjoni jistgħu jvarjaw bejn restrizzjoni vertikali waħda u oħra, liema fattur irid jittieħed inkunsiderazzjoni fil-valutazzjoni tal-indispensabbiltà taħt l-Artikolu 101(3).

[41] Ara madankollu n-nota ta’ qiegħ il-paġna preċedenti.

1.3. Metodoloġija ta' analiżi

(110) Il-valutazzjoni ta' restrizzjoni vertikali tinvolvi ġeneralment l-erba' passi li ġejjin:[42]

(a) L-ewwel nett, jeħtieġ li l-impriżi involuti jistabbilixxu s-sehem mis-suq tal-fornitur u tax-xerrej fejn huma jbigħu u jixtru rispettivament il-prodotti tal-kuntratt.

(b) Jekk is-sehem mis-suq rilevanti tal-fornitur u tax-xerrej ma jaqbiżx il-limitu ta' 30 % għal kull wieħed minnhom, l-akkordju vertikali huwa kopert mir -Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, suġġett għar-restrizzjonijiet fundamentali u r-restrizzjonijiet esklużi stabbiliti f'dak ir-Regolament.

(c) Jekk is-sehem mis-suq rilevanti huwa ogħla mil-limitu ta' 30 % għall-fornitur u/jew għax-xerrej, jeħtieġ li jkun ivvalutat jekk l-akkordju vertikali jaqax fi ħdan l-Artikolu 101(1).

(d) Jekk l-akkordju vertikali jaqa' fi ħdan l-Artikolu 101(1), jeħtieġ li jiġi eżaminat jekk jissodisfax il-kundizzjonijiet għal eżenzjoni taħt l-Artikolu 101(3).

1.3.1. Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taħt l-Artikolu 101(1)

(111) Fil-valutazzjoni ta' każijiet ogħla mil-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 %, il-Kummissjoni tagħmel analiżi ta' kompetizzjoni sħiħa. Il-fatturi li ġejjin huma l-aktar rilevanti sabiex jiġi stabbilit jekk akkordju vertikali jwassalx għal restrizzjoni sinifikanti fil-kompetizzjoni taħt l-Artikolu 101(1):

(a) in-natura tal-akkordju;

(b) il-pożizzjoni fis-suq tal-partijiet;

(c) il-pożizzjoni fis-suq tal-kompetituri;

(d) il-pożizzjoni fis-suq tax-xerrejja tal-prodotti tal-kuntratt;

(e) il-barrieri għad-dħul;

(f) il-maturità tas-suq;

(g) il-livell tal-kummerċ;

(h) in-natura tal-prodott;

(i) fatturi oħrajn.

(112) L-importanza ta' fatturi individwali tista' tvarja minn każ għal każ u tiddependi fuq il-fatturi l-oħra kollha. Pereżempju, sehem mis-suq kbir tal-partijiet normalment huwa indikatur tajjeb ta' poter fis-suq, iżda fil-każ ta' barrieri għad-dħul baxxi, dan

[42] Dawn il-passi mhumiex intiżi li jippreżentaw raġunament legali li l-Kummissjoni għandha ssegwi f'din l-ordni sabiex tieħu deċiżjoni.

jista’ ma jkunx indikazzjoni ta’ poter fis-suq. Għaldaqstant, mhuwiex possibbli li jkun hemm regoli fissi dwar l-importanza tal-fatturi individwali.

(113) L-akkordji vertikali jistgħu jsiru f'diversi tipi u forom. Huwa għalhekk importanti li tiġi analizzata n-natura tal-akkordju skont ir-restrizzjonijiet li fih, id-dewmien ta’ dawk ir-restrizzjonijiet u l-persentaġġ tal-bejgħ totali fuq is-suq affettwat minn dawk ir-restrizzjonijiet. Jista’ jkun neċessarju li wieħed imur lil hinn mit-termini espressi tal-akkordju. L-eżistenza ta’ restrizzjonijiet impliċiti tista’ toħroġ mil-mod kif il-partijiet jimplimentaw l-akkordju u mill-inċentivi li jkollhom.

(114) Il-pożizzjoni tal-partijiet fis-suq tipprovdi indikazzjoni dwar kemm għandhom poter fis-suq, jekk ikollhom tali poter, il-fornitur, ix-xerrej jew it-tnejn li huma. Aktar ma jkun għoli s-sehem tagħhom mis-suq, aktar tkun kbira l-possibbiltà li jkollhom poter fis-suq. Dan jgħodd b’mod partikolari fejn is-sehem mis-suq jirrifletti vantaġġi f'termini ta' spejjeż jew vantaġġi kompetittivi oħrajn fil-konfront tal-kompetituri. Tali vantaġġi kompetittivi jistgħu, pereżempju, jirriżultaw minn vantaġġ li wieħed ikun minn tal-ewwel fis-suq (li jkollu l-aqwa sit, eċċ), li jkollu privattivi essenzjali jew li jkollu teknoloġija superjuri, li jkun mexxej tal-marka jew li jkollu gamma superjuri.

(115) Tali indikaturi, jiġifieri s-sehem mis-suq u vantaġġi kompetittivi possibbli, jintużaw sabiex jiġu vvalutati l-pożizzjoni fis-suq tal-kompetituri. Aktar ma jkunu b’saħħithom il-kompetituri u aktar ma jkunu bħala numru, inqas ikun hemm ir-riskju li l-partijiet ikunu jistgħu jeżerċitaw il-poter fis-suq individwalment u jeskludu lill-oħrajn mis-suq jew inaqqsu l-kompetizzjoni. Huwa wkoll rilevanti li jiġi kkunsidrat jekk hemmx kontrostrateġiji effettivi u f’waqthom li l-kompetituri jkunu jixtiequ jużaw. Madankollu, jekk in-numru ta' kompetituri jsir pjuttost żgħir u l-pożizzjoni fis-suq tagħhom (daqs, spejjeż, potenzjal ta' R&D, eċċ.) tkun pjuttost simili, din l-istruttura tas-suq tista' żżid ir-riskju ta' kollużjoni. Ishma tas-suq li jinbidlu malajr jew li jvarjaw huma ġeneralment indikazzjoni ta' kompetizzjoni intensa.

(116) Il-pożizzjoni tal-klijenti tal-partijiet fis-suq tipprovdi indikazzjoni dwar jekk wieħed jew aktar minn dawk il-klijenti għandux poter ta’ xerrej. L-ewwel indikatur ta’ poter ta' xerrej huwa s-sehem tal-klijent fis-suq tax-xiri. Dak is-sehem jirrifletti l-importanza tad-domanda tiegħu għal fornituri possibbli. Indikaturi oħra jiffukaw fuq il-pożizzjoni tal-klijent fis-suq tal-bejgħ mill-ġdid, inklużi karatteristiċi bħal firxa ġeografika wiesgħa tal-ħwienet tiegħu, il-marki tiegħu, inklużi tikketti proprji, u l-immaġni tal-marka tiegħu mal-konsumaturi finali. F’ċerti ċirkostanzi, il-poter tax-xerrej jista’ jżomm lill-partijiet milli jeżerċitaw il-poter tagħhom fis-suq u b’hekk isolvi problema ta’ kompetizzjoni li kieku kienet tinqala’. Dan jgħodd b'mod partikolari meta klijenti b'saħħithom ikollhom il-kapaċità u l-inċentiv li, fil-każ ta' żieda żgħira iżda permanenti fil-prezzijiet relattivi, idaħħlu fis-suq sorsi ta' forniment oħrajn. Fejn klijenti b’saħħithom iġibu biss termini favorevoli għalihom infushom jew jgħaddu sempliċement kull żieda fil-prezz lill-klijenti tagħhom, il-pożizzjoni tagħhom ma twaqqafx il-partijiet milli jeżerċitaw poter fis-suq.

(117) Il-barrieri għad-dħul jitkejlu skont kemm kumpaniji li jkunu diġà stabbiliti fis-suq ikunu jistgħu jżidu l-prezz tagħhom aktar mil-livell kompetittiv mingħajr ma jwasslu għad-dħul fis-suq ta' operaturi oħrajn. Fejn ma jkunx hemm barrieri għad-dħul, il-faċilità ta’ dħul u ħruġ fis-suq tfisser li ż-żidiet fil-prezz ma jkunux jwasslux għal profitt. Fejn dħul fis-suq effettiv, li jimpedixxi jew ixejjen l-eżerċizzju tal-poter

fis-suq, x'aktarx li jseħħ fi żmien sena jew sentejn, bħala regola ġenerali jista' jingħad li l-barrieri huma baxxi. Il-barrieri għad-dħul jistgħu jirriżultaw minn varjetà wiesgħa ta' fatturi bħal ekonomiji ta' skala u ambitu, regolamenti tal-gvern, speċjalment fejn jistabbilixxu drittijiet esklużivi, għajnuna mill-Istat, tariffi tal-importazzjoni, drittijiet ta' proprjetà intellettwali, il-proprjetà ta' riżorsi fejn il-provvista tkun limitata minħabba pereżempju limitazzjonijiet naturali[43], faċilitajiet essenzjali, il-vantaġġ ta' min jopera l-ewwel fis-suq u l-lealtà tal-konsumaturi lejn il-marka b'riżultat ta' reklamar qawwi fuq tul ta' żmien. Restrizzjonijiet vertikali u integrazzjoni vertikali jistgħu jaħdmu wkoll bħala barriera għad-dħul billi jagħmlu l-aċċess aktar diffiċli u jeskludu kompetituri (potenzjali). Barrieri għad-dħul jistgħu jkunu preżenti biss fil-livell tal-fornitur jew tax-xerrej jew fiż-żewġ livelli. Il-kwistjoni dwar jekk xi wħud minn dawk il-fatturi għandhomx ikunu deskritti bħala barrieri għad-dħul tiddependi partikolarment minn jekk jinvolvux spejjeż irrekuperabbli. L-ispejjeż irrekuperabbli huma dawk l-ispejjeż li jridu jintefqu sabiex wieħed jidħol jew ikun attiv f'suq imma li jintilfu meta joħroġ mis-suq. Spejjeż ta' reklamar sabiex tinbena lealtà tal-konsumatur normalment huma spejjeż irrekuperabbli, sakemm kumpanija li tkun se tħalli s-suq jew tkun tista' tbigħ l-isem tal-marka tagħha jew tużah xi mkien ieħor mingħajr telf. Aktar ma jkun hemm spejjeż irrekuperabbli, aktar il-parteċipanti ġodda potenzjali jkollhom jiżnu r-riskji marbuta mad-dħul fis-suq u aktar l-operaturi stabbiliti jkunu jistgħu jheddu b'mod kredibbli li jlaħħqu mal-kompetizzjoni l-ġdida, għaliex l-ispejjeż irrekuperabbli jagħmluha għalja għall-operaturi stabbiliti li joħorġu mis-suq. Jekk, pereżempju, id-distributuri jintrabtu ma' manifattur permezz ta' obbligu li jeskludi l-kompetizzjoni, l-effett tal-esklużjoni jkun aktar sinifikanti jekk li jistabbilixxi d-distributuri tiegħu stess ikun ifisser spejjeż irrekuperabbli għall-parteċipant ġdid potenzjali. B'mod ġenerali, id-dħul fis-suq jirrikjedi spejjeż irrekuperabbli, xi drabi minuri u oħrajn maġġuri. Għaldaqstant, il-kompetizzjoni attwali ġeneralment hija aktar effettiva u tħalli impatt akbar fil-valutazzjoni ta' każ mill-kompetizzjoni potenzjali.

(118) Suq matur huwa suq li ilu jeżisti għal xi żmien, fejn it-teknoloġija użata tkun magħrufa sew u mifruxa u ma tinbidilx wisq, fejn ma hemmx innovazzjonijiet kbar fil-marka u d-domanda tkun relattivament stabbli jew qiegħda tonqos. F'suq bħal dan, effetti negattivi huma aktar possibbli milli fi swieq aktar dinamiċi.

(119) Il-livell tal-kummerċ huwa marbut mad-distinzjoni bejn oġġetti u servizzi intermedji u finali. Oġġetti u servizzi intermedji jinbiegħu lill-impriżi għal użu fil-produzzjoni ta' oġġetti u servizzi oħra u ġeneralment mhumiex rikonoxxibbli fl-oġġetti u servizzi finali. Ix-xerrejja ta' prodotti intermedji huma normalment klijenti mgħarrfa sewwa, kapaċi jevalwaw il-kwalità u għalhekk jistrieħu anqas fuq il-marka u dehra. Oġġetti finali huma, direttament jew indirettament, mibjugħa lill-konsumaturi finali li ħafna drabi jistrieħu aktar fuq il-marka u dehra. Billi d-distributuri jridu jirreaġixxu għad-domanda tal-konsumaturi finali, il-kompetizzjoni tista' ssofri aktar meta d-distributuri jkunu esklużi milli jbigħu waħda jew numru ta' marki milli meta x-xerrejja ta' prodotti intermedji jkunu mċaħħda milli jixtru prodotti li jikkompetu minn ċertu sorsi ta' forniment.

---

[43] Ara d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni 97/26/KE (Każ Nru IV/M.619 - *Gencor/Lonrho*), ĠU L 11, 14.1.1997, p. 30.

(120) In-natura tal-prodott għandha rwol b'mod partikolari għall-prodotti finali fil-valutazzjoni kemm tal-effetti x'aktarx negattivi kif ukoll ta' dawk x'aktarx pożittivi. Meta ssir valutazzjoni tal-effetti x'aktarx negattivi, huwa importanti jekk il-prodotti fis-suq ikunux aktar omoġenji jew eteroġenji, jekk il-prodott huwiex għali u jieħu parti kbira mill-baġit tal-konsumatur, jew jekk huwix irħis u jekk il-prodott huwiex mixtri darba jew mixtri ripetutament. B'mod ġenerali, meta l-prodott ikun aktar eteroġenju, irħas u jixbah aktar xirja ta' darba, ir-restrizzjonijiet vertikali x'aktarx ikollhom aktar effetti negattivi.

(121) Fil-valutazzjoni ta' restrizzjonijiet partikolari jistgħu jkollhom jitqiesu fatturi oħra. Fost dawn il-fatturi jista' jkun l-effett kumulattiv, jiġifieri l-kopertura tas-suq permezz ta' akkordji simili ta' oħrajn, jekk l-akkordju huwiex "impost" (prinċipalment parti waħda tkun suġġetta għar-restrizzjonijiet jew l-obbligi) jew "miftiehem" (iż-żewġ partijiet jaċċettaw restrizzjonijiet jew obbligi), l-ambjent u l-imġiba regolatorji li jistgħu jindikaw jew jiffaċilitaw kollużjoni bħal tmexxija fil-prezz, tibdil ta' prezz imħabbar minn qabel u diskussjonijiet fuq il-prezz "ġust", riġidità fil-prezz b'reazzjoni għal kapaċità eċċessiva, diskriminazzjoni fil-prezz u mġiba ta' kollużjoni fl-imgħoddi.

1.3.2. Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taħt l-Artikolu 101(3)

(122) Akkordji vertikali restrittivi jistgħu jipproduċu wkoll effetti li jiffavorixxu l-kompetizzjoni fil-forma ta' żieda fl-effiċjenza, li jistgħu jissuperaw l-effetti antikompetittivi. Tali stima ssir fil-qafas tal-Artikolu 101(3), li jinkludi eċċezzjoni għar-regola ta' projbizzjoni tal-Artikolu 101(1). Biex dik l-eċċezzjoni tkun applikabbli, l-akkordju vertikali jrid jipproduċi benefiċċji ekonomiċi oġġettivi, ir-restrizzjonijiet fuq il-kompetizzjoni għandhom ikunu indispensabbli biex jinkisbu l-effiċjenzi, il-konsumaturi għandhom jirċievu sehem ġust mill-kisbiet fl-effiċjenza, u l-akkordju ma għandux ikun jagħti lill-partijiet il-possibbiltà li jeliminaw il-kompetizzjoni fir-rigward ta' parti sostanzjali mill-prodotti kkonċernati[44].

(123) Il-valutazzjoni ta' akkordji restrittivi taħt l-Artikolu 101(3) issir fil-kuntest attwali li fih isiru[45] u fuq il-bażi tal-fatti eżistenti fi żmien partikolari. Il-valutazzjoni hija sensittiva għal bidliet materjali fil-fatti. L-eċċezzjoni fl-Artikolu 101(3) tapplika sakemm ikunu sodisfatti l-erba' kundizzjonijiet u ma tibqax tapplika hekk kif dan ma jibqax il-każ.[46] Fl-applikazzjoni tal-Artikolu 101(3) skont dawn il-prinċipji, huwa neċessarju li jitqiesu l-investimenti inizjali magħmula minn kwalunkwe waħda mill-partijiet u ż-żmien u r-restrizzjonijiet meħtieġa biex isir u jinġabar lura investiment maħsub biex titjieb l-effiċjenza.

(124) L-ewwel kundizzjoni tal-Artikolu 101(3) tirrikjedi stima ta' liema huma l-benefiċċji oġġettivi maħluqa mill-akkordju f'termini ta' effiċjenza. F'dan ir-rigward, l-akkordji vertikali ħafna drabi għandhom il-potenzjal li jwasslu għal effiċjenzi, kif spjegat

---

[44] Ara l-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni – Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, ĠU C 101, 27.4.2004, p. 97.

[45] Ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawżi Magħquda 25/84 u 26/84 Ford [1985] Ġabra p. 2725.

[46] F'dan ir-rigward ara pereżempju d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni 1999/242/KE (Każ Nru IV/36.237 TPS), ĠU L 90, 2.4.1999, p. 6. Bl-istess mod, il-projbizzjoni tal-Artikolu 101(1) ukoll tapplika biss sakemm l-akkordju jkollu għan restrittiv jew effetti restrittivi.

fit-Taqsima 1.2, billi jtejbu l-mod kif il-partijiet iwettqu l-attivitajiet komplementari tagħhom.

(125) Fl-applikazzjoni tat-test rigward l-indispensabbiltà li jinsab fl-Artikolu 101(3), il-Kummissjoni teżamina b'mod partikolari jekk ir-restrizzjonijiet individwali jippermettux li l-produzzjoni, xiri u/jew bejgħ/bejgħ mill-ġdid tal-prodotti tal-kuntratt jiġu eżegwiti b'mod aktar effiċjenti milli kieku ma kienx hemm ir-restrizzjoni kkonċernata. Fit-twettiq ta' tali stima, għandhom jitqiesu l-kundizzjonijiet tas-suq u r-realtajiet li jħabbtu wiċċhom magħhom il-partijiet. Impriżi li jinvokaw il-benefiċċju tal-Artikolu 101(3) mhumiex meħtieġa li jikkunsidraw alternattivi ipotetiċi u teoretiċi. Madankollu, huma għandhom jispjegaw u jipprovaw għaliex alternattivi li jidhru li huma sinjifikatament inqas restrittivi u li jidhru realistiċi kieku jkunu konsiderevolment inqas effiċjenti. Jekk l-applikazzjoni ta' alternattiva li tidher inqas restrittiva u kummerċjalment realistika tkun twassal għal nuqqas sinifikanti fl-effiċjenza, ir-restrizzjoni kkonċernata tiġi trattata bħala waħda indispensabbli.

(126) Il-kundizzjoni li l-konsumaturi għandhom jingħataw sehem ġust mill-benefiċċji timplika li l-konsumaturi tal-prodotti mixtrija u jew mibjugħa/mibjugħa mill-ġdid taħt l-akkordju vertikali għandhom għall-inqas ikunu kkumpensati għall-effetti negattivi tal-akkordju.[47] Fi kliem ieħor, il-kisbiet fl-effiċjenza għandhom ipattu kompletament għall-impatt negattiv fuq il-prezzijiet, il-produzzjoni u fatturi rilevanti oħra kkawżati mill-akkordju.

(127) L-aħħar kundizzjoni fl-Artikolu 101(3), li skontha l-akkordju ma għandux jagħti l-possibbiltà lill-partijiet li jeliminaw il-kompetizzjoni fir-rigward ta' parti sostanzjali mill-prodotti kkonċernati, tippresupponi analiżi tal-pressjonijiet kompetittivi li jifdal fis-suq u tal-impatt tal-akkordju fuq dawn is-sorsi ta' kompetizzjoni. Fl-applikazzjoni ta' din l-aħħar kundizzjoni tal-Artikolu 101(3), għandha titqies ir-relazzjoni bejn l-Artikolu 101(3) u l-Artikolu 102. Skont ġurisprudenza stabbilita, l-applikazzjoni tal-Artikolu 101(3) ma tistax tipprekludi l-applikazzjoni tal-Artikolu 102.[48] Barra minn hekk, minħabba li l-Artikoli 101 u 102 għandhom it-tnejn l-għan li jżommu kompetizzjoni effettiva fis-suq, il-konsistenza tirrikjedi li l-Artikolu 101(3) jiġi interpretat b'mod li jipprekludi kull applikazzjoni tar-regola dwar l-eċċezzjoni għal akkordji ta' restrizzjoni li jikkostitwixxu abbuż ta' pożizzjoni dominanti.[49] L-akkordju vertikali ma jistax jelimina l-kompetizzjoni effettiva, billi jneħħi s-sorsi kollha jew il-parti kbira tas-sorsi eżistenti ta' kompetizzjoni attwali jew potenzjali. Ir-rivalità bejn l-impriżi huwa element essenzjali li jmexxi l-effiċjenza ekonomika, inkluż l-effiċjenzi dinamiċi fil-forma ta' innovazzjoni. Fin-nuqqas tagħha, l-impriża dominanti ma jkollhiex inċentivi adegwati biex tkompli toħloq u tgħaddi ż-żidiet

---

[47] Ara l-paragrafu 85 tal-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni – Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, ĠU C 101, 27.4.2004, p. 97.

[48] Ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawżi Magħquda C-395/96 u C-396/96 P Compagnie Maritime Belge [2000] Ġabra p. I-1365, punt 130. Bl-istess mod, l-applikazzjoni tal-Artikolu 101(3) ma twaqqafx l-applikazzjoni tar-regoli tat-Trattat dwar il-libertà tal-moviment tal-merkanzija, servizzi, persuni u kapital. F'ċerti ċirkostanzi, dawn id-dispożizzjonijiet japplikaw għal akkordji, deċiżjonijiet u prattiċi miftiehma fis-sens tal-Artikolu 101(1). F'dan ir-rigward ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża C-309/99 Wouters [2002] Ġabra p. I-1577, punt 120.

[49] F'dan ir-rigward ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża T-51/89 Tetra Pak (I) [1990] Ġabra p. II-309. Ara wkoll il-paragrafu 106 tal-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni – Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, ĠU C 101, 27.4.2004, p. 97.

fl-effiċjenza. Fejn ma hemm l-ebda kompetizzjoni reżidwa u l-ebda theddida prevedibbli ta' dħul, il-ħarsien tar-rivalità u l-proċess kompetittiv jegħlbu ż-żidiet possibbli fl-effiċjenza. Akkordju restrittiv li jżomm, joħloq jew isaħħaħ pożizzjoni fis-suq li tixbah dik ta' monopolju normalment ma jistax ikun iġġustifikat għal raġunijiet li joħloq ukoll żidiet fl-effiċjenza.

2. Analiżi ta' restrizzjonijiet vertikali speċifiċi

(128) L-aktar restrizzjonijiet vertikali u kombinazzjonijiet ta' restrizzjonijiet vertikali komuni huma analizzati fil-bqija ta' dawn il-Linji Gwida skont il-qafas ta' analiżi żviluppat fil-paragrafi 96 sa 127. Jeżistu restrizzjonijiet u kombinazzjonijiet oħra li għalihom mhi pprovduta l-ebda gwida diretta f'dawn il-Linji Gwida. Dawn madankollu se jiġu trattati skont l-istess prinċipji u bl-istess enfasi fuq l-effett fuq is-suq.

2.1 Marka unika

(129) Taħt l-intestatura ta' "marka unika " jaqgħu dawk l-akkordji li għandhom bħala element prinċipali tagħhom il-fatt li x-xerrej huwa obbligat jew imwassal biex jikkonċentra l-ordnijiet tiegħu għal tip partikolari ta' prodott ma' fornitur wieħed. Dak il-komponent jista' jinstab fost oħrajn f'obbligu li wieħed ma jikkompetix jew li jixtri ċerta kwantità fuq ix-xerrej. Arranġament li wieħed ma jikkompetix huwa bbażat fuq obbligu jew skema ta' inċentivi li ġġiegħel lix-xerrej jixtri aktar minn 80 % tal-ħtiġijiet tiegħu f'suq partikolari mingħand fornitur wieħed biss. Ma jfissirx li x-xerrej jista' jixtri biss direttament mingħand il-fornitur, imma li x-xerrej mhuwiex se jixtri u jbigħ mill-ġdid jew jinkorpora oġġetti jew servizzi konkorrenti. Obbligu fuq ix-xerrej li jixtri ċerta kwantità hija forma aktar dgħajfa ta' obbligu li wieħed ma jikkompetix, fejn l-inċentivi jew obbligi miftiehma bejn il-fornitur u x-xerrej iġiegħlu lil dan tal-aħħar jikkonċentra l-biċċa l-kbira tax-xiri tiegħu mingħand fornitur wieħed. Obbligu fuq ix-xerrej li jixtri ċerta kwantità jista' pereżempju jieħu l-forma ta' rekwiżiti minimi ta' xiri, rekwiżiti ta' stokks jew pprezzar mhux lineari, bħal skemi ta' ħlas lura kondizzjonali jew tariffa f'żewġ partijiet (miżata fissa kif ukoll prezz għal kull biċċa). Jista' jkun mistenni li l-hekk imsejħa "klawżola Ingliża", li tirrikjedi lix-xerrej li jirrapporta kull offerta li tkun aħjar u li tippermettilu biss li jaċċetta offerta bħal din meta l-fornitur ma jqabbilhiex, ikollha l-istess effett bħal obbligu ta' marka waħda, speċjalment meta x-xerrej ikun irid jiżvela min jagħmel l-aħjar offerta.

(130) Ir-riskji ta' kompetizzjoni possibbli fil-każ ta' marka waħda huma esklużjoni mis-suq għall-fornituri konkorrenti u fornituri potenzjali, tnaqqis fil-kompetizzjoni u faċilitazzjoni ta' kollużjoni bejn fornituri fil-każ ta' użu kumulattiv u, fejn ix-xerrej ikun bejjiegħ bl-imnut li jbigħ lill-konsumaturi finali, telf ta' kompetizzjoni bejn il-marki fl-istess ħanut. Tali effetti restrittivi għandhom impatt dirett fuq il-kompetizzjoni bejn il-marki.

(131) Marka unika hija eżentata mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta s-sehem mis-suq tal-fornitur u tax-xerrej ma jaqbiżx it-30% għal kull wieħed minnhom u huwa suġġett għal limitazzjoni fiż-żmien ta' ħames snin fir-rigward tal-obbligu li wieħed ma jikkompetix. Il-bqija ta' din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni ta' każijiet individwali 'l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq jew mil-limitu tal-żmien ta' ħames snin.

(132) Il-kapaċità li obbligi ta' marka waħda ta’ fornitur speċifiku wieħed jirriżultaw f’esklużjoni antikompetittiva tirriżulta b'mod partikolari meta, mingħajr l-obbligi, restrizzjoni kompetittiva konsiderevoli tkun eżerċitata mimm kompetituri li jew għadhom mhumiex preżenti fis-suq fiż-żmien li jiġu konklużi l-obbligi, jew mhumiex f’pożizzjoni li jikkompetu għall-forniment sħiħ tal-klijenti. Jista’ jkun li kompetituri ma jkunux jistgħu jikkompetu għad-domanda sħiħa ta’ klijent individwali minħabba li l-fornitur in kwistjoni hu sħab fin-negozju li ma jistax jiġi evitat mill-inqas għal parti mid-domanda fis-suq, pereżempju minħabba li l-marka tiegħu tkun ‘oġġett popolari’ ppreferut minn bosta konsumaturi finali jew minħabba li l-limiti tal-kapaċità fuq il-fornituri l-oħra huma tali li parti mid-domanda tista’ tiġi pprovduta biss mill-fornitur inkwistjoni.[50] Il-“pożizzjoni fis-suq tal-fornitur” hija għalhekk ta' importanza prinċipali fl-istima tal-effetti antikompetittivi possibbli ta' obbligi ta’ marka waħda.

(133) Jekk il-kompetituri jistgħu jikkompetu fuq l-istess livell għad-domanda sħiħa ta' kull klijent individwali, l-obbligi ta' marka unika ta’ fornitur speċifiku wieħed x’aktarx ġeneralment ma jfixklux il-kompetizzjoni effettiva sakemm it-tibdil tal-fornitur mill-klijenti ma jsirx diffiċli minħabba d-dewmien u l-kopertura tas-suq tal-obbligi ta’ marka waħda. Aktar ma jkun għoli s-sehem mis-suq marbut tiegħu, jiġifieri l-parti tas-sehem mis-suq tiegħu mibjugħa taħt obbligu ta' marka waħda, x'aktarx aktar tkun sinifikanti l-esklużjoni. Bl-istess mod, aktar ma jkun twil id-dewmien tal-obbligi ta’ marka waħda, x'aktarx aktar tkun sinifikanti l-esklużjoni. Obbligi ta’ marka waħda iqsar minn sena assunti minn kumpaniji mhux dominanti ġeneralment mhumiex meqjusa li jwasslu għal effetti antikompetittivi sinifikanti jew effetti negattivi netti. Obbligi ta’ marka waħda ta’ bejn sena u ħames snin assunti minn kumpaniji li mhumiex dominanti normalment jeħtieġu li l-effetti favur u kontra l-kompetizzjoni jiġu mwieżna sewwa, filwaqt li obbligi ta’ marka waħda li jaqbżu l-ħames snin huma għal bosta mit-tipi ta' investimenti meqjusa meħtieġa sabiex jinkisbu l-effiċjenzi ddikjarati jew l-effiċjenzi ma jkunux biżżejjed biex jissuperaw l-effett tal-esklużjoni tagħhom. Huwa aktar probabbli li obbligi ta’ marka waħda jirriżultaw f'esklużjoni antikompetittiva meta jkunu kumpaniji dominanti li jidħlu għal tali obbligi.

(134) Fil-valutazzjoni tal-poter fis-suq tal-fornitur, il-“pożizzjoni fis-suq tal-kompetituri tiegħu” hija importanti. Sakemm il-kompetituri jkunu numerużi u b’saħħithom biżżejjed, ma jistgħu jkunu mistennija l-ebda effetti antikompetittivi sinifikanti. L-esklużjoni ta' kompetituri mhijiex tant probabbli fejn ikollhom pożizzjonijiet fis-suq simili u jistgħu joffru prodotti daqstant attraenti. F'każ bħal dan, l-esklużjoni tista', madankollu, isseħħ għal parteċipanti ġodda potenzjali meta numru ta' fornituri maġġuri jidħlu f'kuntratti ta’ marka waħda b'numru sinifikanti ta' xerrejja fis-suq rilevanti (sitwazzjoni ta' effett kumulattiv). Din hija wkoll sitwazzjoni fejn akkordju ta’ marka waħda jista' jiffaċilita kollużjoni bejn fornituri konkorrenti. Jekk, individwalment, dawk il-fornituri jkunu koperti mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija, l-irtirar tal-eżenzjoni ta’ kategorija jista' jkun meħtieġ sabiex dan l-effett kumulattiv negattiv jiġi affaċċjat. Sehem mis-suq marbut ta' anqas minn 5 % ġeneralment ma jitqiesx li jikkontribwixxi sinifikattivament għal effett kumulattiv ta' esklużjoni.

---

50 Sentenza tal-Qorti tal-Prim’Istanza fil-Kawża T-65/98 Van den Bergh Foods vs Il-Kummissjoni [2003] Ġabra p. II-4653, punti 104 u 156.

(135) F'każijiet fejn is-sehem mis-suq tal-akbar fornitur ikun anqas minn 30 % u s-sehem mis-suq tal-ħames l-akbar fornituri huwa anqas minn 50 %, x'aktarx ma jkunx hemm sitwazzjoni ta' effett antikompetittiv wieħed jew kumulattiv. Fejn parteċipant ġdid potenzjali ma jkunx jista' jidħol fis-suq bi profitt, dan x'aktarx ikun minħabba fatturi li ma jirrigwardawx marka waħda, bħall-preferenzi tal-konsumaturi.

(136) Huma importanti l-barrieri għad-dħul sabiex ikun stabbilit jekk hemmx tassew esklużjoni antikompetittiva. Kull fejn huwa relattivament faċli għall-fornituri konkorrenti li joħolqu xerrejja ġodda jew isibu xerrejja alternattivi għall-prodott tagħhom, x'aktarx li l-esklużjoni ma tkunx problema reali. Madankollu, ħafna drabi hemm barrieri għad-dħul, kemm fil-livell tal-manifattura u tad-distribuzzjoni.

(137) Huwa rilevanti l-poter kompensatorju għaliex xerrejja b'saħħithom ma jippermettux malajr li jinqatgħu mill-fornitura ta' oġġetti jew servizzi konkorrenti. B'mod aktar ġenerali, sabiex wieħed jikkonvinċi lill-klijenti sabiex jaċċettaw marka waħda, il-fornitur forsi jkollu jikkumpensahom, totalment jew parzjalment, għat-telf fil-kompetizzjoni li jirriżulta mill-esklużività. Fejn jingħata dan it-tip ta' kumpens, jista' jkun fl-interess individwali ta' klijent li jidħol f'obbligu dwar marka waħda mal-fornitur. Iżda jkun żball jekk wieħed jasal għall-konklużjoni awtomatika li l-obbligi kollha dwar marka waħda, meħuda flimkien, huma ta' benefiċċju b'mod ġenerali għall-klijenti f'dak is-suq u għall-konsumaturi finali. Huwa b'mod partikolari improbabbli li l-konsumaturi inġenerali jibbenefikaw jekk ikun hemm ħafna klijenti u l-obbligi dwar marka waħda, meħuda flimkien, jkollhom l-effett li jimpedixxu d-dħul jew l-espansjoni ta' impriżi konkorrenti.

(138) Finalment, "il-livell tal-kummerċ" huwa rilevanti. Esklużjoni antikompettitiva hi anqas probabbli f'każ ta' prodott intermedju. Meta l-fornitur ta' prodott intermedju ma jkunx dominanti, il-fornituri konkorrenti xorta jkollhom parti sostanzjali mid-domanda li tkun ħielsa. Taħt il-livell ta' dominanza, effett ta' esklużjoni antikompettitiva jista' madankollu jinħoloq f'sitwazzjoni ta' effett kumulattiv. X'aktarx li ma jirriżultax effett kumulattiv antikompettitiv sakemm anqas minn 50 % tas-suq ikun marbut.

(139) Fejn l-akkordju ikun jirrigwarda l-forniment ta' prodott finali fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa, il-kwistjoni jekk huwiex probabbli litqum problema ta' kompetizzjoni tiddependi fil-biċċa l-kbira fuq it-tip ta' bejgħ bl-ingrossa u l-barrieri għad-dhul fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa. Ma hemmx riskju reali ta' esklużjoni antikompetittiva jekk il-manifatturi konkorrenti jkunu jistgħu faċilment jistabbilixxu l-operazzjoni ta' bejgħ bl-ingrossa tagħhom stess. Jekk il-barrieri għad-dħul humiex baxxi jiddependi parzjalment fuq it-tip ta' bejgħ bl-ingrossa, jiġifieri jekk il-bejjiegħa bl-ingrossa jistgħux joperaw b'effiċjenza biss bil-prodott konċernat bl-akkordju (pereżempju ġelat) jew jekk huwiex aktar effiċjenti li jinnegozjaw f'gamma sħiħa ta' prodotti (pereżempju ikel iffriżat). Fil-każ tal-aħħar, mhuwiex effiċjenti għal manifattur li jbigħ biss prodott wieħed li jistabbilixxi l-operazzjoni ta' bejgħ bl-ingrossa tiegħu stess. F'dak il-każ, jistgħu jinħolqu effetti antikompettitivi. Barra minn hekk, jistgħu jirriżultaw problemi ta' effett kumulattiv jekk diversi fornituri jorbtu l-biċċa l-kbira mill-bejjiegħa bl-ingrossa disponibbli.

(140) Għal prodotti finali, l-esklużjoni ġeneralment aktar x'aktarx li sseħħ fil-livell ta' bejgħ bl-imnut, minħabba l-barrieri għad-dħul sinifikanti għall-biċċa l-kbira tal-manifatturi sabiex jiftħu ħwienet għall-bejgħ bl-imnut tal-prodotti tagħhom biss.

Barra minn hekk, huwa fil-livell ta' bejgħ bl-imnut li akkordji ta’ marka waħda jistgħu jwasslu għal kompetizzjoni mnaqqsa bejn il-marki fl-istess ħanut. Huwa minħabba dawn ir-raġunijiet li, għall-prodotti finali fil-livell għall-bejgħ bl-imnut, jistgħu jibdew iseħħu effetti antikompettitivi sinifikanti, fid-dawl tal-fatturi l-oħra kollha rilevanti, jekk fornitur mhux dominanti jorbot 30 % jew aktar mis-suq rilevanti. Għal kumpanija dominanti, anke sehem mis-suq marbut modest jista' diġà jwassal għal effetti antikompettitivi sinifikanti.

(141) Fil-livell ta' bejgħ bl-imnut, jista' iseħħ ukoll effett kumulattiv ta' esklużjoni. Fejn il-fornituri kollha jkollhom sehem mis-suq taħt it-30%, x'aktarx li ma jkunx hemm effett kumulattiv ta' esklużjoni antikompetittiva jekk is-sehem mis-suq marbut jammonta għal total ta’ anqas minn 40 % u għalhekk ftit ikun hemm possibbiltà tal-irtirar tal-eżenzjoni ta’ kategorija. Dik iċ-ċifra tista' tkun ogħla meta jiġu kkunsidrati fatturi oħra bħan-numru ta' kompetituri, l-ostakoli għad-dħul eċċ. Fejn mhux il-kumpaniji kollha jkollhom sehem mis-suq li jaqa' taħt il-limitu tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija iżda l-ebda waħda minnhom ma tkun dominanti, x'aktarx li ma jkunx hemm effett kumulattiv ta' esklużjoni antikompetittiva jekk it-total tas-sehem mis-suq marbut ikun taħt it-30 %.

(142) Fejn ix-xerrej jopera minn bini u art li jappartjenu lill-fornitur jew li jkunu mikrija lill-fornitur minn parti terza li mhijiex konnessa max-xerrej, il-possibbiltà li jiġu imposti rimedji effettivi għal effett ta' esklużjoni possibbli tkun limitata. F'dak il-każ, intervent mill-Kummissjoni taħt il-livell ta' dominanza huwa improbabbli.

(143) F'ċerti setturi, il-bejgħ ta' aktar minn marka waħda minn sit wieħed jista' jkun diffiċli, f'liema każ problema ta' esklużjoni tista' tkun rimedjata aħjar billi jiġi limitat d-dewmien effettiv ta' kuntratti.

(144) Fejn jiġu stabbiliti effetti antikompetittivi sinifikanti, tqum il-kwistjoni ta’ eżenzjoni possibbli taħt l-Artikolu 101(3). Għal obbligi li wieħed ma jikkompetix, l-effiċjenzi deskritti fil-paragrafu 107, punti (a) (“free-riding” bejn fornituri), (d), (e) (problemi ta’ rinumzja għal ċerti investimenti) u (h) (imperfezzjonijiet tas-suq kapitali) jistgħu jkunu partikolarment rilevanti.

(145) Fil-każ ta' effiċjenza kif deskritta fil-paragrafu 107, punti (a), (d) u (h), obbligi ta’ kwantità fuq ix-xerrej jistgħu jkunu alternattiva possibbli anqas restrittiva. Obbligu li wieħed ma jikkompetix jista' jkun l-unika triq vijabbli biex tinkiseb l-effiċjenza kif deskritt fil-paragrafu 107, punt (e) (problemi ta’ rinunzja għal ċerti investimenti rigward it-trasferiment ta’ know-how).

(146) Fil-każ ta' investiment speċifiku għal relazzjoni magħmul mill-fornitur (ara l-paragrafu 107, punt (d)), akkordju li wieħed ma jikkompetix jew ta’ xiri ta’ kwantità minima għall-perjodu tad-deprezzament tal-investiment ġeneralment jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3). Fil-każ ta' investimenti għolja li jkunu speċifiċi għal relazzjoni, obbligu li wieħed ma jikkompetix li jaqbeż il-ħames snin jista' jkun ġustifikat. Investiment speċifiku għal relazzjoni jista', pereżempju, ikun l-istallazzjoni jew adattament ta' tagħmir mill-fornitur meta dan it-tagħmir ikun biss jista' jintuża wara għall-produzzjoni ta’ komponenti għal xerrej partikolari. Investimenti ġenerali jew speċifiċi għas-suq f'kapaċità (żejda) mhumiex normalment investimenti speċifiċi għal relazzjoni. Madankollu, fejn fornitur joħloq kapaċità ġdida konnessa speċifikament mal-operazzjonijiet ta' xerrej partikolari, pereżempju

kumpanija li tipproduċi bottijiet tal-metall li toħloq kapaċità ġdida sabiex jiġu manifatturati bottijiet fil-post jew qrib il-faċilità tal-ibbottiljar ta' prodottur tal-ikel, din il-kapaċità l-ġdida tista' biss tkun ekonomikament vijabbli meta tipproduċi għal dan il-klijent partikolari, f'liema każ l-investiment jitqies li jkun speċifiku għal relazzjoni.

(147) Fejn il-fornitur jipprovdi lix-xerrej b'self jew jipprovdi lix-xerrej b'tagħmir li mhuwiex speċifiku għal relazzjoni, dan fih innifsu normalment mhux biżżejjed biex jiġġustifika l-eżenzjoni ta' effett ta' esklużjoni antikompettitiva fis-suq. Fil-każ ta' imperfezzjoni ta' suq kapitali, jista' jkun aktar effiċjenti għall-fornitur ta' prodott milli għal bank li jipprovdi self (ara l-paragrafu 107, punt (h)). Madankollu, f'każ bħal dan, is-self għandu jkun biss provdut bil-mod l-anqas restrittiv u għaldaqstant ix-xerrej ġeneralment ma għandux jitwaqqaf milli jtemm l-obbligu u jħallas lura l-parti li jibqa' tas-self fi kwalunkwe punt fiż-żmien u mingħajr il-ħlas ta' xi penali.

(148) It-trasferiment ta' know-how sostanzjali (paragrafu 107, punt (e)) normalment jiġġustifika obbligu li wieħed ma jikkompetix għall-perjodu sħiħ tal-akkordju ta' forniment, bħal pereżempju fil-kuntest ta' franchising.

(149) *Eżempju ta' obbligu li wieħed ma jikkompetix*

Il-mexxej tas-suq f'suq nazzjonali għal prodott tal-konsumatur li jinxtara b'impuls, b'sehem mis-suq ta' 40%, ibigħ ħafna mill-prodotti tiegħu (90 %) permezz ta' bejjiegħa bl-imnut marbuta (sehem mis-suq marbut 36 %). L-akkordji jobbligaw lill-bejjiegħa bl-imnut sabiex jixtru biss mingħand il-mexxej tas-suq għallinqas għal erba' snin. Il-mexxej tas-suq hu b'mod speċjali rappreżentat b'qawwa fiż-żoni l-aktar densament popolati bħall-belt kapitali. Il-kompetituri tiegħu, 10 fin-numru, li minnhom uħud huma lokalment disponibbli biss, kollha għandhom sehem mis-suq ħafna iżgħar, l-akbar wieħed 12 %. Dawk l-10 kompetituri flimkien jissupplixxu 10 % oħra mis-suq permezz ta' ħwienet marbuta. Hemm differenzjazzjoni qawwija fost il-marki u l-prodotti fis-suq. Il-mexxej tas-suq għandu l-marki l-aktar b'saħħithom. Hu l-uniku wieħed b'kampanji ta' reklamar nazzjonali regolari. Jipprovdi lill-bejjiegħa bl-imnut marbuta tiegħu b'vetrini speċjali għall-istokkjar tal-prodott tiegħu.

Ir-riżultat fis-suq hu li total ta' 46 % (36 % + 10 %) tas-suq huwa eskluż għal parteċipanti ġodda potenzjali u għal dawk l-operaturi diġà stabbiliti li ma għandhomx ħwienet marbuta. Il-parteċipanti ġodda potenzjali jsibu d-dħul aktar diffiċli fiż-żoni densament popolati fejn l-esklużjoni hija ogħla, għalkemm huwa hemm li jippreferixxu li jidħlu fis-suq. Barra minn hekk, minħabba l-qawwa tal-marka u d-differenzjazzjoni tal-prodott u l-ispejjeż għolja tar-riċerka relattivi għall-prezz tal-prodott, l-assenza ta' kompetizzjoni bejn il-marki fil-ħwienet twassal għal telf ulterjuri fil-benesseri tal-konsumaturi. L-effiċjenzi possibbli tal-esklużività tal-ħwienet, li l-mexxej tas-suq isostni li jirriżultaw minn spejjeż imnaqqsa tat-trasport u l-possibbiltà ta' problema ta' rinunzja għal ċerti investimenti dwar vetrini għall-istokks, huma limitati u ma jegħlbux l-effetti negattivi fuq il-kompetizzjoni. L-effiċjenzi huma limitati, għaliex l-ispejjeż tat-trasport huma marbuta ma' kwantità u mhux ma' esklużività u l-vetrini għall-istokks ma għandhomx know-how speċjali u mhumiex speċifiċi għal marka. Konsegwentement, x'aktarx li ma jiġux sodisfatti l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

(150) *Eżempju ta' obbligu ta' kwantità*

Produttur X b'sehem mis-suq ta' 40% ibigħ 80% tal-prodotti tiegħu permezz ta' kuntratti li jispeċifikaw li l-bejjiegħ mill-ġdid huwa mistenni jixtri għallinqas 75 % tal-ħtiġijiet tiegħu għal dak it-tip ta' prodott mingħand X. Inkambju għal dan X joffrilu finanzjament u tagħmir b'rati favorevoli. Il-kuntratti huma għal ħames snin li fihom il-ħlas lura tas-self huwa previst f'pagamenti ndaqs. Madankollu, wara l-ewwel sentejn ix-xerrejja għandhom il-possibbiltà li jtemmu l-kuntratt b'avviż mogħti sitt xhur qabel jekk iħallsu lura s-self li jkun baqa' u jixtru t-tagħmir bil-prezz tal-valur fis-suq tiegħu. Fit-tmiem tal-perjodu ta' ħames snin it-tagħmir isir il-proprjetà tax-xerrej. Ħafna mill-produtturi li jikkompetu huma żgħar, tnax b'kollox, l-akbar wieħed b'sehem mis-suq ta' 20 %, u għandhom kuntratti simili għal perjodi differenti. Il-produtturi b'ishma tas-suq taħt l-10 % spiss ikollhom kuntratti b'perjodi itwal u b'klawżoli anqas ġenerużi ta' terminazzjoni. Il-kuntratti tal-produttur X iħallu 25 % tal-ħtiġijiet ħielsa sabiex ikunu fornuti mill-kompetituri. Fl-aħħar tliet snin, żewġ produtturi ġodda daħlu fis-suq u kisbu sehem mis-suq kombinat ta' madwar 8 %, parzjalment billi ħadu f'idejhom is-self ta' numru mill-bejjiegħa mill-ġdid inkambju għal kuntratti ma' dawn il-bejjiegħa mill-ġdid.

Is-sehem mis-suq marbut ta' produttur X hu ta' 24 % (0,75 × 0,80 × 40%). Is-sehem mis-suq marbut tal-produtturi l-oħra huwa ta' madwar 25 %. Għalhekk, b'kollox madwar 49% tas-suq huwa eskluż għall-parteċipanti ġodda potenzjali u għal dawk li huma preżenti fis-suq iżda li ma għandhomx ħwienet marbuta, għal tal-anqas l-ewwel sentejn tal-kuntratti ta' forniment. Is-suq juri li l-bejjiegħa mill-ġdid spiss ikollhom diffikultà sabiex jiksbu self minn banek u ġeneralment huma żgħar wisq sabiex jiksbu kapital permezz ta' mezzi oħra bħal ħruġ ta' ishma. Barra minn hekk, il-produttur X jista' juri li jekk jikkonċentra l-bejgħ tiegħu fuq numru limitat ta' bejjiegħa mill-ġdid hu jkun jista' jippjana l-bejgħ tiegħu aħjar u jiffranka spejjeż tat-trasport. Fid-dawl tal-effiċjenzi min-naħa l-waħda u l-parti ta' 25 % li mhijiex marbuta fil-kuntratti tal-produttur X, il-possibbiltà reali għal terminazzjoni kmieni tal-kuntratt, id-dħul reċenti ta' produtturi ġodda u l-fatt li madwar nofs il-bejjiegħa mill-ġdid mhumiex marbuta min-naħa l-oħra, l-obbligu ta' kwantità ta' 75 % applikat mill-produttur X probabbilment jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

2.2. Distribuzzjoni esklużiva

(151) F'akkordju ta' distribuzzjoni esklużiva, il-fornitur jaqbel li jbigħ il-prodotti tiegħu lil distributur wieħed biss għal bejgħ mill-ġdid f'territorju partikolari. Fl-istess ħin, id-distributur huwa normalment limitat fil-bejgħ attiv tiegħu f'territorji oħra (allokati esklużivament). Ir-riskji għall-kompetizzjoni possibbli huma prinċipalment kompetizzjoni fi ħdan marka mnaqqsa u tqassim tas-suq, li jistgħu b'mod partikolari jiffaċilitaw diskriminazzjoni fil-prezz. Meta ħafna mill-fornituri jew kollha kemm huma japplikaw distribuzzjoni esklużiva, tista' titnaqqas il-kompetizzjoni u tiġi ffaċilitata l-kollużjoni, kemm fil-livell tal-fornituri kif ukoll f'dak tad-distributuri. Fl-aħħarnett, distribuzzjoni esklużiva tista' twassal għal esklużjoni ta' distributuri oħra u għalhekk twassal għal anqas kompetizzjoni fuq dak il-livell.

(152) Id-distribuzzjoni esklużiva hija eżentata mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta kemm is-sehem tal-fornitur u tax-xerrej fis-suq ma jaqbiżx it-30 % għal kull wieħed minnhom, anke jekk kombinati ma' restrizzjonijiet vertikali oħra mhux fundamentali, bħal obbligu li wieħed ma jikkompetix limitat għal ħames snin,

obbligu ta’ kwantità jew xiri esklużiv. Kombinazzjoni ta' distribuzzjoni esklużiva u distribuzzjoni selettiva hija biss eżentata mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija jekk il-bejgħ attiv f'territorji oħra mhuwiex ristrett. Il-bqija ta’ din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni ta’ distribuzzjoni esklużiva f’każijiet individwali ’l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq ta’ 30%.

(153) Il-pożizzjoni tas-suq tal-fornitur u tal-kompetituri tiegħu hija ta' importanza kbira, għaliex it-telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka tista' tkun biss problematika jekk tkun limitata l-kompetizzjoni bejn il-marki. Aktar ma tkun b'saħħitha l-pożizzjoni tal-fornitur, aktar ikun serju t-telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka. ’Il fuq mil-limitu ta' sehem mis-suq ta’ 30%, jista' jkun hemm riskju ta' tnaqqis sinifikanti ta' kompetizzjoni fi ħdan marka. Sabiex jiġu sodisfatti l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3), it-telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka jista’ jeħtieġ li jkun bilanċjat b'effiċjenzi reali.

(154) Il-pożizzjoni tal-kompetituri jista' jkollha sinifikat doppju. Kompetituri b'saħħithom ġeneralment ifissru li tnaqqis fil-kompetizzjoni fi ħdan marka tiġi megħluba minn kompetizzjoni bejn il-marki suffiċjenti. Madankollu, jekk in-numru ta' kompetituri jsir pjuttost żgħir u l-pożizzjoni tas-suq tagħhom tkun pjuttost simili f'termini ta' sehem mis-suq, kapaċità u netwerk ta' distribuzzjoni, hemm riskju ta' kollużjoni u/jew tnaqqis ta’ kompetizzjoni. It-telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka tista' żżid dak ir-riskju, speċjalment meta diversi fornituri jħaddmu sistemi ta' distribuzzjoni simili. Distribuzzjoni esklużiva multipla, jiġifieri meta fornituri differenti jaħtru l-istess distributur esklużiv f'territorju partikolari, tista’ tkompli żżid ir-riskju ta' kollużjoni u/jew tnaqqis ta’ kompetizzjoni. Jekk negozjant jingħata d-dritt esklużiv li jiddistribwixxi żewġ prodotti importanti jew aktar li jikkompetu fl-istess territorju, il-kompetizzjoni bejn il-marki tista’ tkun sostanzjalment ristretta għal dawk il-marki. Aktar ma jkun għoli s-sehem mis-suq kumulattiv tal-marki distribwiti min-negozjanti li jkunu d-distributuri esklużivi ta’ diversi marki, aktar ikun għoli r-riskju ta' kollużjoni u/jew tnaqqis ta’ kompetizzjoni u aktar titnaqqas il-kompetizzjoni bejn il-marki. Jekk bejjiegħ bl-imnut ikun id-distributur esklużiv għal numru ta’ marki, dan jista’ jwassal għar-riżultat li jekk produttur wieħed inaqqas il-prezz bl-ingrossa għall-marka tiegħu, il-bejjiegħ bl-imnut esklużiv ma jkunx ħerqan li jittrażmetti dan it-tnaqqis fil-prezz lill-konsumatur finali għaliex dan inaqqas il-bejgħ u profitti tiegħu magħmula bil-marki l-oħra. Għalhekk, il-produtturi jkollhom anqas interess li jidħlu f'kompetizzjoni fuq il-prezz ma' xulxin f’dan il-każ meta mqabbel mas-sitwazzjoni li fiha ma jkunx hemm distribuzzjoni esklużiva multipla. Sitwazzjonijiet ta' effett kumulattiv bħal dawn jistgħu jkunu raġuni għall-irtirar tal-benefiċċju tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija meta l-ishma mis-suq tal-fornituri u tax-xerrejja jkunu taħt il-limitu tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija.

(155) Barrieri għad-dħul li jistgħu jxekklu fornituri milli joħolqu distributuri ġodda jew milli jsibu distributuri alternattivi huma anqas importanti fil-valutazzjoni tal-possibbiltà ta' effetti antikompetittivi ta' distribuzzjoni esklużiva. L-esklużjoni ta' fornituri oħra ma tirriżultax sakemm id-distribuzzjoni esklużiva ma tkunx kombinata ma' marka waħda.

(156) L-esklużjoni ta' distributuri oħra ma tqajjem ebda kwistjoni fejn il-fornitur li jħaddem is-sistema ta' distribuzzjoni esklużiva jaħtar numru għoli ta' distributuri esklużivi fl-istess suq u dawk id-distributuri esklużivi ma jkunux ristretti milli jbigħu lil

distributuri oħra mhux maħtura. L-esklużjoni ta' distributuri oħra tista' madankollu tqajjem kwistjoni fejn hemm poter ta' xiri u poter fis-suq fil-livell downstream, partikolarment fil-każ ta' territorji kbar ħafna fejn id-distributur esklużiv isir ix-xerrej esklużiv għal suq sħiħ. Eżempju tkun katina ta' supermarkets li ssir l-uniku distributur ta' marka ewlenija f'suq nazzjonali ta' bejjiegħa bl-imnut tal-ikel. L-esklużjoni ta' distributuri oħra tista' tkun aggravata fil-każ ta' distribuzzjoni esklużiva multipla.

(157) Il-poter ta' xiri jista' jżid ukoll ir-riskju ta' kollużjoni min-naħa tax-xerrejja meta l-arranġamenti ta' distribuzzjoni esklużiva jkunu imposti minn xerrejja importanti, possibbilment allokati f'territorji differenti, fuq fornitur wieħed jew bosta fornituri.

(158) Il-maturità tas-suq hija importanti, għaliex telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka u diskriminazzjoni fil-prezz jistgħu jkunu problema serja f'suq matur imma jistgħu jkunu anqas rilevanti f'suq b'domanda li qed tikber, teknoloġiji li qed jinbidlu u pożizzjonijiet fis-suq li qed jinbidlu.

(159) Il-livell tal-kummerċ huwa importanti għaliex l-effetti negattivi possibbli jistgħu jkunu differenti bejn il-livell tal-bejgħ bl-ingrossa u dak tal-bejgħ bl-imnut. Id-distribuzzjoni eskliżiva hija prinċipalment applikata fid-distribuzzjoni ta' oġġetti u servizzi finali. Telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka hu speċjalment probabbli fil-livell tal-bejgħ bl-imnut jekk assoċjat ma' territorji kbar, minħabba li l-konsumaturi finali jistgħu jkunu konfrontati b'possibilità żgħira biss li jagħżlu bejn distributur bi prezz għoli/servizz għoli u prezz baxx/servizz baxx għal marka importanti.

(160) Manifattur li jagħżel bejjiegħ bl-ingrossa sabiex ikun id-distributur esklużiv tiegħu normalment jagħżlu għal territorju akbar pereżempju Stat Membru sħiħ. Sakemm il-bejjiegħ bl-ingrossa jkun jista' jbigħ il-prodotti mingħajr limitazzjoni lil bejjiegħa bl-imnut żgħar downstream ma hemmx probabbiltà li jkun hemm effetti antikompettitivi sinifikanti. Telf possibbli ta' kompetizzjoni fi ħdan marka fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa jista' faċilment jingħeleb permezz ta' effiċjenzi miksuba fil-loġistika, promozzjoni eċċ, speċjalment meta l-manifattur ikun ibbażat f'pajjiż differenti. Ir-riskji possibbli li tinvolvi d-distribuzzjoni esklużiva multipla għal kompetizzjoni bejn il-marki huma madankollu ogħla fil-livell tal-bejgħ bl-ingrossa milli f'dak tal-bejgħ bl-imnut. Fejn bejjiegħ bl-ingrossa wieħed isir id-distributur esklużiv għal numru sinifikanti ta' fornituri, mhux biss ikun hemm riskju li tonqos il-kompetizzjoni bejn dawn il-marki, iżda wkoll li jkun hemm esklużjoni fil-livell ta' negozju ta' bejgħ bl-ingrossa.

(161) Kif intqal fil-paragrafu (155), l-esklużjoni ta' fornituri oħra ma tirriżultax sakemm distribuzzjoni esklużiva ma tkunx kombinata ma' marka waħda. Iżda anke meta distribuzzjoni esklużiva tkun kombinata ma' marka waħda esklużjoni antikompetittiva ta' fornituri oħra mhijiex probabbli, ħlief possibilment meta marka waħda tiġi applikat għal netwerk dens ta' distributuri eslużivi b'territorji żgħar jew fil-każ ta' effett kumulattiv. F'każ bħal dan jista' jkun meħtieġ li jiġu applikati l-prinċipji dwar marka waħda stabbiliti fit-Taqsima 2.1. Madankollu, meta l-kombinazzjoni ma twassalx għal esklużjoni sinifikanti, il-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni esklużiva u marka waħda tista' tkun favur il-kompetizzjoni billi żżid l-inċentiv għad-distributur esklużiv sabiex jiffoka l-isforzi tiegħu fuq il-marka partikolari. Għalhekk, fl-assenza ta' effett ta' esklużjoni bħal dan, il-kombinazzjoni

ta' distribuzzjoni esklużiva ma' obbligu li wieħed ma jikkompetix tista' tissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) għall-perjodu kollu tal-akkordju, partikolarment fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa.

(162) Il-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni esklużiva ma' xiri esklużiv iżżid ir-riskji għall-kompetizzjoni possibbli ta' kompetizzjoni mnaqqsa fi ħdan marka u ta' tqassim tas-suq li jistgħu b'mod partikolari jiffaċilitaw id-diskriminazzjoni fil-prezz. Id-distribuzzjoni esklużiva diġà tillimita l-possibbiltajiet ta' bilanċjar ta' interessi mill-klijenti, għaliex tillimita n-numru ta' distributuri u normalment tirrestrinġi wkoll lid-distributuri fil-libertà tagħhom ta' bejgħ attiv. Xiri esklużiv, li jeħtieġ li d-distributuri esklużivi jixtru l-fornimenti tagħhom tal-marka partikolari direttament mingħand il-manifattur, jelimina wkoll il-possibbiltà ta' bilanċjar ta' interessi mid-distributuri esklużivi, li ma jitħallewx jixtru minn distributuri oħra fis-sistema. B'riżultat ta' dan, jiżdiedu l-possibilitajiet sabiex il-fornitur jillimita l-kompetizzjoni fi ħdan marka billi japplika kundizzjonijiet mhux simili ta' bejgħ għad-detriment tal-konsumaturi, sakemm il-kombinazzjoni ma tippermetttix il-ħolqien ta' effiċjenzi li jwasslu għal prezzijiet aktar baxxi għall-konsumaturi finali kollha.

(163) In-natura tal-prodott mhijiex partikolarment rilevanti għall-valutazzjoni tal-effetti antikompettitivi possibbli tad-distribuzzjoni esklużiva. Madankollu hija rilevanti għal valutazzjoni ta' effiċjenzi possibbli, jiġifieri wara li effett antikompettitiv sinifikanti jkun ġie stabbilit.

(164) Id-distribuzzjoni esklużiva tista' twassal għal effiċjenzi, speċjalment fejn investimenti mid-distributuri jkunu meħtieġa sabiex jipproteġu jew jibnu d-dehra tal-marka. B'mod ġenerali, il-każ għal effiċjenzi hu l-aktar b'saħħtu għal prodotti ġodda, prodotti kumplessi, u prodotti li l-kwalitajiet tagħhom ikunu diffiċli li wieħed jiġġudikahom qabel il-konsum (l-hekk imsejħa prodotti ta' esperjenza) jew li l-kwalitajiet tagħhom ikunu diffiċli li wieħed jiġġudikahom anke wara l-konsum (l-hekk imsejħa prodotti ta' fiduċja). Barra minn hekk, distribuzzjoni esklużiva tista' twassal għal tfaddil fi spejjeż loġistiċi minħabba ekonomiji ta' skala fi trasport u distribuzzjoni.

(165) Eżempju ta' distribuzzjoni esklużiva fil-livell tal-bejgħ bl-ingrossa

Fis-suq għal prodott ta' konsum dewwiemi, A huwa fuq l-mexxej fis-suq. A jbigħ il-prodott tiegħu permezz ta' bejjiegħa bl-ingrossa esklużivi. It-territorji għall-bejjiegħa bl-ingrossa jikkorrispondu għall-Istat Membru sħiħ għall-Istati Membri ż-żgħar, u għal reġjun fil-każ tal-Istati Membri l-kbar. Dawk id-distributuri esklużivi jieħdu ħsieb il-bejgħ lill-bejjiegħa bl-imnut kollha fit-territorji tagħhom. Ma jbigħux lill-konsumaturi finali. Il-bejjiegħa bl-ingrossa jieħdu ħsieb il-promozzjoni fis-swieq tagħhom, inkluż sponsorjar ta' avvenimenti lokali, kif ukoll l-ispjegazzjoni u l-promozzjoni tal-prodotti l-ġodda lill-bejjiegħa bl-imnut fit-territorji tagħhom. It-teknoloġija u l-innovazzjoni tal-prodott qed jevolvu pjuttost malajr f'dan is-suq, u s-servizz ta' qabel il-bejgħ lill-bejjiegħa bl-imnut u lil konsumaturi finali għandu rwol importanti. Il-bejjiegħa bl-ingrossa mhumiex mitluba jixtru l-ħtiġijiet tagħhom kollha tal-marka tal-fornitur A mill-produttur innifsu, u huwa possibbli li jkun hemm bilanċjar ta' interessi mill-bejjiegħa bl-ingrossa jew bejjiegħa bl-imnut għaliex l-ispejjeż tat-trasport huma relattivament baxxi meta mqabbla mal-valur tal-prodott. Il-bejjiegħa bl-ingrossa mhumiex taħt obbligu li wieħed ma jikkompetix. Il-bejjiegħa bl-imnut ibigħu wkoll numru ta' marki

ta' fornituri konkorrenti, u ma hemmx akkordji ta' distribuzzjoni esklużiva jew selettiva fil-livell ta' bejgħ bl-imnut. Fis-suq tal-UE tal-bejgħ lill-bejjiegħa bl-ingrossa A għandu madwar 50 % tas-sehem mis-suq. Is-sehem mis-suq tiegħu fis-swieq tal-bejgħ bl-imnut nazzjonali differenti jvarja bejn 40 % u 60 %. A għandu bejn 6 u 10 kompetituri f'kull suq nazzjonali: B, C u D huma l-akbar kompetituri tiegħu u huma wkoll preżenti f'kull suq nazzjonali, b'ishma mis-suq li jvarjaw bejn 5% u 20%. Il-prodotturi li jibqa' huma prodotturi nazzjonali, b'ishma mis-suq iżgħar. B, C u D għandhom netwerks ta' distribuzzjoni simili, waqt li l-produtturi lokali għandhom tendenza li jbigħu l-prodotti tagħhom direttament lill-bejjiegħa bl-imnut.

Fis-suq ta' bejgħ bl-ingrossa deskritt f'dan l-eżempju, ir-riskju ta' kompetizzjoni mnaqqsa fi ħdan il-marka u ta' diskriminazzjoni fil-prezz huma baxxi. L-ibbilanċjar tal-interessi mhux imxekkel, u n-nuqqas ta' kompetizzjoni fi ħdan marka mhuwiex rilevanti ħafna fil-livell tal-bejgħ bl-ingrossa. Fil-livell tal-bejgħ bl-imnut, la l-kompetizzjoni fi ħdan marka u lanqas bejn il-marki ma huma mxekkla. Barra minn hekk, il-kompetizzjoni bejn il-marki fil-parti l-kbira mhijiex affettwata mill-arranġamenti esklużivi fil-livell tal-bejgħ bl-ingrossa. Għalhekk huwa probabbli, anke jekk jeżistu effetti antikompettitivi, li jkunu sodisfatti wkoll il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

(166) Eżempju ta' distribuzzjoni esklużiva multipla f'suq oligopolistiku

F'suq nazzjonali għal prodott finali, hemm erba' mexxejja tas-suq, li kull wieħed għandu sehem mis-suq ta' madwar 20 %. Dawn l-erba' mexxejja tas-suq ibigħu l-prodotti tagħhom permezz ta' distributuri esklużivi fil-livell tal-bejgħ bl-imnut. Il-bejjiegħa bl-imnut jingħataw territorju esklużiv li jikkorrispondi għall-belt li fiha jkunu lokalizzati jew distrett tal-belt fil-każ ta' bliet kbar. Fil-biċċa l-kbira tat-territorji, l-erba' mexxejja tas-suq għandhom l-istess bejjiegħ bl-imnut esklużiv ("distribuzzjoni esklużiva multipla"), ħafna drabi lokalizzat ċentralment u x'aktarx speċjalizzat fil-prodott. L-20 % tas-suq nazzjonali li jifdal huwa magħmul minn prodotturi lokali żgħar, li l-akbar minnhom għandu sehem ta' 5 % mis-suq nazzjonali. Dawk il-prodotturi lokali ġeneralment ibigħu l-prodotti tagħhom permezz ta' bejjiegħa bl-imnut oħra, b'mod partikolari għaliex id-distributuri esklużivi tal-akbar erba' fornituri ġeneralment juru ftit interess li jbigħu marki anqas magħrufa tajjeb u irħas. Hemm differenzjazzjoni qawwija tal-marki u tal-prodotti fis-suq. L-erba' mexxejja tas-suq għandhom kampanji ta' reklamar nazzjonali kbar u dehra ta' marka qawwija, waqt li l-produtturi periferali ma jirreklamawx il-prodotti tagħhom fil-livell nazzjonali. Is-suq huwa pjuttost matur, b'domanda stabbli u l-ebda innovazzjoni maġġuri fil-prodott u fit-teknoloġija. Il-prodott huwa relattivament sempliċi.

F'suq oligopolistiku bħal dan, hemm riskju ta' kollużjoni bejn l-erba' mexxejja tas-suq. Dak ir-riskju jiżdied minħabba d-distribuzzjoni esklużiva multipla. Il-kompetizzjoni fi ħdan marka hija limitata mill-esklużività territorjali. Il-kompetizzjoni bejn l-erba' marki mexxejja hija mnaqqsa fil-livell tal-bejgħ bl-imnut, għaliex bejjiegħ bl-imnut wieħed jiffissa l-prezz tal-erba' marki f'kull territorju. Id-distribuzzjoni multipla timplika li, jekk produttur inaqqas il-prezz għall-marka tiegħu, il-bejjiegħ bl-imnut ma jkunx ħerqan li jittrażmetti dan it-tnaqqis fil-prezz lill-konsumatur finali għaliex dan inaqqas il-bejgħ tiegħu u l-profitti magħmula bil-marki oħra. Għalhekk, il-produtturi għandhom anqas interess li jidħlu f'kompetizzjoni fuq il-prezz ma' xulxin. Il-kompetizzjoni fuq il-prezz bejn il-marki

teżisti prinċipalment ma' oġġetti b'immaġni tal-marka dgħajfa tal-produtturi periferali. L-argumenti ta' effiċjenza possibbli għal distributuri esklużivi (konġunti) huma limitati, għaliex il-prodott huwa relattivament sempliċi, il-bejgħ mill-ġdid ma jeħtieġx xi investimenti jew taħriġ speċifiċi u r-reklamar isir prinċipalment fil-livell tal-prodotturi.

Minkejja li kull mexxej tas-suq għandu sehem mis-suq taħt il-limitu, il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) jistgħu ma jkunux sodisfatti u jista' jinħtieġ l-irtirar tal-eżenzjoni ta' kategorija għall-akkordji konklużi ma' distributuri li s-sehem mis-suq tagħhom jaqa' taħt it-30 % fis-suq tal-ksib.

(167) Eżempju ta' distribuzzjoni esklużiva kombinata ma' xiri esklużiv

Il-manifattur A hu l-mexxej tas-suq Ewropew għal prodott kbir dewwiemi tal-konsum, b'sehem mis-suq ta' madwar 40 % u 60 % fil-biċċa l-kbira tas-swieq tal-bejgħ bl-imnut nazzjonali. Fi Stati Membri fejn għandu sehem mis-suq kbir, għandu anqas kompetituri li għandhom sehem mis-suq ħafna iżgħar. Il-kompetituri huma preżenti fuq suq wieħed jew żewġt iswieq nazzjonali biss. Il-politika fit-tul ta' A hi li jbigħ il-prodotti tiegħu permezz tas-sussidjarji nazzjonali tiegħu lil distributuri esklużivi fil-livell tal-bejgħ bl-imnut, li ma jitħallewx ibigħu attivament fit-territorju ta' xulxin. Dawn id-distributuri huma għalhekk inċentivati sabiex jippromwovu l-prodott u jipprovdu servizzi ta' qabel il-bejgħ. Reċentement, il-bejjiegħa bl-imnut ġew ukoll obbligati li jixtru prodotti tal-manifattur A esklużivament mis-sussidjarju nazzjonali tal-manifattur A fil-pajjiż tagħhom stess. Il-bejjiegħa bl-imnut li jbigħu l-prodotti tal-marka tal-produttur A huma l-bejjiegħa mill-ġdid prinċipali ta' dak it-tip ta' prodott fit-territorju tagħhom. Huma għandhom ukoll marki li jikkompetu, imma bi gradi differenti ta' suċċess u entużjażmu. Mill-introduzzjoni tax-xiri esklużiv, A japplika differenzi fil-prezzijiet ta' 10 % sa 15 % bejn is-swieq bi prezzijiet ogħla fis-swieq fejn hemm anqas kompetizzjoni. Is-swieq huma relattivament stabbli min-naħa tad-domanda u l-forniment, u ma hemmx bidliet teknoloġiċi sinifikanti.

Fis-swieq bi prezzijiet għoljin, it-telf ta' kompetizzjojni fi ħdan marka ma tirriżultax biss mill-esklużività territorjali fil-livell tal-bejgħ bl-imnut imma hija aggravata mill-obbligu ta' xiri esklużiv impost fuq il-bejjiegħa bl-imnut. L-obbligu ta' xiri esklużiv jgħin sabiex is-swieq u territorji jinżammu separati billi jagħmilha impossibbli li jkun hemm ibbilanċjar tal-interessi bejn il-bejjiegħa bl-imnut esklużivi, li huma l-bejjiegħa mill-ġdid prinċipali ta' dak it-tip ta' prodott. Barra min dan, il-bejjiegħa bl-imnut esklużivi ma jistgħux ibigħu attivament fit-territorju ta' xulxin u fil-prattika għandhom it-tendenza li jevitaw li jagħmlu kunsinni barra mit-territorju tagħhom stess. B'riżultat ta' dan, huwa possibbli li ssir diskriminazzjoni fil-prezz, mingħajr żieda sinifikanti fil-bejgħ totali. Il-possibbiltà tal-ibbilanċjar tal-interessi minn konsumaturi jew negozjanti indipendenti hija limitata minħabba l-kobor tal-prodott.

Waqt li l-argumenti possibbli dwar l-effiċjenza fil-ħatra ta' distributuri esklużivi jistgħu jkunu konvinċenti, b'mod partikolari minħabba li l-bejjiegħa bl-imnut ikunu inċentivati, l-argumenti possibbli dwar l-effiċjenza għall-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni esklużiva u xiri esklużiv, u b'mod partikolari l-argumenti possibbli dwar l-effiċjenza għax-xiri esklużiv, konnessi prinċipalment mal-ekonomiji ta' skala fi trasport, probabbilment ma jpattux għall-effett negattiv tad-diskriminazzjoni

fil-prezz u anqas kompetizzjoni fi ħdan marka. Konsegwentement, mhuwiex probabbli li jkunu sodisfatti l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

2.3. *Allokazzjoni esklużiva tal-klijenti*

(168) F'akkordju għall-allokazzjoni esklużiva tal-klijenti, il-fornitur jaqbel li jbigħ il-prodotti tiegħu lil distributur wieħed biss għal bejgħ mill-ġdid lil grupp partikolari ta' klijenti. Fl-istess ħin, id-distributur huwa normalment limitat fil-bejgħ attiv tiegħu lil gruppi ta' klijenti oħra (allokati esklużivament). Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma jillimitax il-mod kif grupp ta' klijenti esklużiv jista' jiġi definit; il-grupp jista' pereżempju jkun magħmul minn tip partikolari ta' klijenti definiti permezz tal-professjoni tagħhom iżda wkoll minn lista partikolari ta' klijenti magħżula fuq il-bażi ta' kriterju oġġettiv wieħed jew aktar. Ir-riskji possibbli għall-kompetizzjoni huma prinċipalment kompetizzjoni fi ħdan marka mnaqqsa u tqassim tas-suq, li jistgħu b'mod partikolari jiffaċilitaw diskriminazzjoni fil-prezz. Fejn ħafna mill-fornituri jew il-fornituri kollha japplikaw allokazzjoni esklużiva tal-klijenti, tista' titnaqqas il-kompetizzjoni u tiġi ffaċilitata l-kollużjoni, kemm fil-livell tal-fornituri kif ukoll tad-distributuri. Fl-aħħar nett, l-allokazzjoni esklużiva tal-klijenti tista' twassal għall-esklużjoni ta' distributuri oħra u għalhekk twassal għal anqas kompetizzjoni f'dak il-livell.

(169) L-allokazzjoni esklużiva tal-klijenti hija eżentata mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta s-sehem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej ma jaqbiżx il-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 %, anke jekk kombinat ma' restrizzjonijiet vertikali oħra mhux fundamentali bħal obbligi li wieħed ma jikkompetix, dwar kwantità minima jew ta' xiri esklużiv. Kombinazzjoni ta' allokazzjoni esklużiva tal-klijenti u distribuzzjoni selettiva hija normalment restrizzjoni fundamentali, għaliex il-bejgħ attiv lill-konsumaturi finali mid-distributuri maħtura normalment ma jitħalliex ħieles. 'Il fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 %, il-gwida prevista fil-paragrafi 151 sa 167 tapplika wkoll għall-valutazzjoni tal-allokazzjoni esklużiva tal-klijenti, suġġetta għar-rimarki speċifiċi li jinsabu fil-bqija ta' din it-taqsima.

(170) L-allokazzjoni tal-klijenti normalment tagħmel il-possibbiltà ta' bbilanċjar ta' interessi mill-klijenti aktar diffiċli. Barra minn hekk, minħabba li kull distributur maħtur jkollu l-klassi ta' klijenti tiegħu stess, distributuri mhux maħtura li ma jaqgħux fi klassi bħal din jistgħu jsibuha diffiċli li jiksbu l-prodott. Għaldaqstant, il-possibbiltà ta' bbilanċjar ta' interessi minn distributuri mhux maħtura tkun imnaqqsa.

(171) L-allokazzjoni esklużiva tal-klijenti hija prinċipalment applikata għal prodotti intermedji u fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa meta tirrigwarda prodotti finali, fejn tkun tista' ssir distinzjoni bejn gruppi ta' klijenti bi ħtiġijiet speċifiċi differenti li jikkonċernaw il-prodott.

(172) L-allokazzjoni esklużiva tal-klijenti tista' twassal għal effiċjenzi, speċjalment meta d-distributuri jkunu meħtieġa jagħmlu investimenti pereżempju f'tagħmir speċifiku, ħiliet jew know-how sabiex jadattaw għall-ħtiġijiet tal-grupp ta' klijenti tagħhom. Il-perjodu ta' deprezzament ta' dawn l-investimenti jindika d-dewmien ġustifikat ta' sistema ta' allokazzjoni esklużiva tal-klijenti. B'mod ġenerali l-każ ikun l-aktar b'saħħtu għal prodotti ġodda u kumplessi u għal prodotti li jeħtieġu adattament għall-ħtiġijiet tal-klijent individwali. Ħtiġijiet differenzjati identifikabbli huma aktar probabbli fil-każ ta' prodotti intermedji, jiġifieri prodotti mibjugħa lil tipi differenti

ta' bejjiegħa professjonali. L-allokazzjoni ta’ konsumaturi finali x’aktarx ma twassalx għal effiċjenzi.

(173) Eżempju ta' allokazzjoni esklużiva tal-klijenti

Kumpanija żviluppat installazzjoni ta' bexxiexa sofistikata. Il-kumpanija attwalment għandha sehem mis-suq ta' 40 % fis-suq tal-installazzjonijiet tal-bexxiexa. Meta bdiet tbigħ il-bexxiexa sofistikata kellha sehem mis-suq ta' 20 % bi prodott eqdem. L-installazzjoni tat-tip ġdid ta' bexxiexa tiddependi fuq it-tip ta' bini li tkun installata fih u fuq l-użu tal-bini (uffiċċju, impjant kimiku, sptar eċċ.). Il-kumpanija ħatret numru ta' distributuri sabiex tbigħ u tinstalla l-installazzjoni tal-bexxiexa. Kull distributur kien jeħtieġ iħarreġ l-impjegati tiegħu għall-ħtiġijiet speċifiċi u ġenerali tal-installazzjoni tal-bexxiexa għal klassi partikolari ta' klijenti. Sabiex tiżgura li d-distributuri jispeċjalizzaw, il-kumpanija ċediet lil kull distributur klassi esklużiva ta' klijenti u pprojbit bejgħ attiv lil klassijiet ta' klijenti esklużivi ta' xulxin. Wara ħames snin, id-distributuri esklużivi kollha se jkunu permessi li jbigħu b'mod attiv lill-klassijiet kollha ta' klijenti u b'hekk tintemm is-sistema ta' allokazzjoni esklużiva ta' klijenti. Il-fornitur jista' imbagħad jibda wkoll ibigħ lil distributuri ġodda. Is-suq huwa pjuttost dinamiku, b'żewġ daħliet riċenti u numru ta' żviluppi teknoloġiċi. Kompetituri, b'ishma mis-suq bejn 5 % u 25 %, qegħdin ukoll jaġġornaw il-prodotti tagħhom.

Minħabba li l-esklużività hija ta' dewmien limitat u tgħin sabiex tassigura li d-distributuri jistgħu jirkupraw l-investimenti tagħhom u jikkonċentraw l-isforzi tal-bejgħ tagħhom l-ewwel fuq ċerta klassi ta' klijenti sabiex jitgħallmu n-negozju, u minħabba li l-effetti antikompettitivi possibbli jidhru limitati f'suq dinamiku, il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) x’aktarx jiġu sodisfatti.

2.4. Distribuzzjoni selettiva

(174) Akkordji ta' distribuzzjoni selettiva, bħal akkordji ta' distribuzzjoni esklużiva, minn naħa waħda jirrestrinġu n-numru ta' distributuri awtorizzati u min-naħa l-oħra l-possibbiltajiet ta' bejgħ mill-ġdid. Id-differenza mid-distribuzzjoni esklużiva hija li r-restrizzjoni tan-numru ta' negozjanti ma tiddependix fuq in-numru ta' territorji imma fuq kriterji ta' għażla marbuta l-ewwel nett man-natura tal-prodott. Differenza oħra mid-distribuzzjoni esklużiva hija li r-restrizzjoni fuq il-bejgħ mill-ġdid mhijiex restrizzjoni fuq bejgħ attiv lil territorju imma restrizzjoni fuq kull bejgħ lil distributuri mhux awtorizzati, li b’hekk tħalli biss negozjanti maħtura u klijenti finali bħala xerrejja possibbli. Id-distribuzzjoni selettiva tintuża kważi dejjem sabiex jitqassmu prodotti finali tal-marka.

(175) Ir-riskji possibbli għall-kompetizzjoni huma tnaqqis fil-kompetizzjoni fi ħdan marka u, speċjalment f'każ ta' effett kumulattiv, esklużjoni ta' ċertu(i) tip(i) ta' distributuri, tnaqqis fil-kompetizzjoni u faċilitazzjoni ta' kollużjoni bejn fornituri jew xerrejja. Biex jiġu vvalutati l-effetti antikompettitivi possibbli ta' distribuzzjoni selettiva taħt l-Artikolu 101(1), jeħtieġ li ssir distinzjoni bejn distribuzzjoni selettiva purament kwalitattiva u distribuzzjoni selettiva kwantitattiva. Distribuzzjoni selettiva purament kwalitattiva tagħżel in-negozjanti biss fuq il-bażi ta' kriterji oġġettivi meħtieġa min-natura tal-prodott bħal taħriġ ta' persunal għall-bejgħ tal-prodott, is-servizz

provdut fil-punt tal-bejgħ, ċerta gamma tal-prodotti mibjugħa eċċ.[51] L-applikazzjoni ta' kriterji bħal dawn ma tillimitax b'mod dirett in-numru ta' negozjanti. Distribuzzjoni selettiva purament kwalitattiva hija ġeneralment meqjusa li ma taqax fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) minħabba nuqqas ta' effetti antikompettitivi, kemm-il darba jkunu sodisfatti tliet kundizzjonijiet. L-ewwel nett, in-natura tal-prodott inkwistjoni għandha teħtieġ sistema ta' distribuzzjoni selettiva, fis-sens li sistema bħal din għandha tikkostitwixxi ħtieġa leġittima, fid-dawl tan-natura tal-prodott konċernat, sabiex tiġi mħarsa l-kwalità tiegħu u jiġi żgurat l-użu xieraq tiegħu. It-tieni nett, il-bejjiegħa mill-ġdid għandhom jintgħażlu fuq il-bażi ta' kriterji oġġettivi ta' natura kwalitattiva li jkunu stabbiliti b'mod uniformi għal dawk il-bejjiegħa mill-ġdid potenzjali kollha u ma jkunux applikati b'mod diskriminatorju. It-tielet nett, il-kriterji stabbiliti ma għandhomx imorru lil hinn minn dak li huwa neċessarju.[52] Distribuzzjoni selettiva kwantitattiva żżid kriterji oħra għall-għażla li aktar direttament jillimitaw in-numru potenzjali ta' negozjanti billi, pereżempju, jeħtieġu bejgħ minimu jew massimu, bl-iffissar tan-numru ta' negozjanti, eċċ.

(176) Id-distribuzzjoni selettiva kwalitattiva u kwantitattiva hija eżentata mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija sakemm is-sehem mis-suq tal-fornitur u tax-xerrej ma jaqbiżx it-30% għal kull wieħed minnhom, anke jekk ikkombinat ma' restrizzjonijiet vertikali oħra mhux fundamentali, bħal obbligu li wieħed ma jikkompetix jew distribuzzjoni esklużiva, kemm-il darba l-bejgħ attiv minn distributuri awtorizzati lil xulxin u lill-konsumaturi finali ma jkunx ristrett. Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jeżenta d-distribuzzjoni selettiva irrispettivament min-natura tal-prodott ikkonċernat u min-natura tal-kriterji ta' selezzjoni. Madankollu, fejn il-karatteristiċi tal-prodott[53] ma jeħtiġux distribuzzjoni selettiva jew ma jirrikjedux il-kriterji applikati, bħal pereżempju r-rekwiżit li d-distributuri jkollhom ħanut fiżiku wieħed jew aktar jew li jipprovdu servizzi speċifiċi, tali sistema ta' distribuzzjoni ġeneralment ma twasssalx għal effetti sinifikanti li jtejbu l-effiċjenza biex ipattu għal tnaqqis sinifikanti fil-kompetizzjoni fi ħdan marka. Fejn iseħħu effetti antikompettitivi sinifikanti, il-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jiġi probabbilment irtirat. Barra minn hekk, il-bqija ta' din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni ta' distribuzzjoni selettiva f'każijiet individwali li mhumiex koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jew fil-każ ta' effetti kumulattivi li jirriżultaw minn netwerks paralleli ta' distribuzzjoni selettiva.

(177) Il-pożizzjoni fis-suq tal-fornitur u tal-kompetituri tiegħu hija ta' importanza ċentrali fil-valutazzjoni tal-effetti antikompettitivi possibbli, għaliex it-telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka tista' biss tkun problematika jekk il-kompetizzjoni bejn il-marki tkun limitata. Aktar ma tkun b'saħħitha l-pożizzjoni tal-fornitur, aktar ikun problematiku t-telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka. Fattur ieħor importanti huwa n-numru ta'

---

[51] Ara pereżempju s-sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-88/92 *Groupement d'achat Édouard Leclerc* vs Il-*Kummissjoni* [1996] Ġabra p. II-1961.

[52] Ara s-sentenzi tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża 31/80 *L'Oréal* vs *PVBA* [1980] Ġabra p. 3775, punti 15 u 16; fil-Kawża 26/76 *Metro I* [1977] Ġabra p. 1875, punti 20 u 21; fil-Kawża 107/82 *AEG* [1983] Ġabra p. 3151, punt 35; u s-sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-19/91 *Vichy* vs *Il-Kummissjoni* [1992] Ġabra p. II-415, punt 65.

[53] Ara pereżempju s-sentenzi tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-19/92, *Groupement d'achat Edouard Leclerc* vs *Il-Kummissjoni* [1996] Ġabra p. II-1851, punti 112 sa 123; fil-Kawża T-88/92 *Groupement d'achat Edouard Leclerc* vs *Il-Kummissjoni* [1996] Ġabra p. II-1961, punti 106 to 117, u l-ġurisprudenza msemmija fin-nota ta' qiegħ il-paġna preċedenti.

netwerks ta' distribuzzjoni selettiva preżenti fl-istess suq. Fejn tkun applikata distribuzzjoni selettiva minn fornitur wieħed biss fis-suq, distribuzzjoni selettiva kwantitattiva normalment ma toħloqx effetti negattivi netti kemm-il darba l-oġġetti tal-kuntratt, minħabba n-natura tagħhom, jeħtieġu l-użu ta' sistema ta' distribuzzjoni selettiva u bil-kundizzjoni li l-kriterji ta' selezzjoni applikati jkunu meħtieġa sabiex jassiguraw distribuzzjoni effiċjenti tal-oġġetti inkwistjoni. Ir-realtà, madankollu, tidher li hija li distribuzzjoni selettiva hija ħafna drabi applikata minn numru ta' fornituri f'suq partikolari.

(178) Il-pożizzjoni tal-kompetituri jista' jkollha sinifikat doppju u jkollha rwol b'mod partikolari fil-każ ta' effett kumulattiv. Kompetituri b'saħħithom ifissru ġeneralment li t-tnaqqis fil-kompetizzjoni fi ħdan marka faċilment tingħeleb minn kompetizzjoni suffiċjenti bejn il-marki. Madankollu, meta l-maġġoranza tal-fornituri prinċipali japplikaw distribuzzjoni selettiva, ikun hemm telf sinifikanti ta' kompetizzjoni fi ħdan marka u esklużjoni possibbli ta' ċerti tipi ta' distributuri kif ukoll riskju akbar ta' kollużjoni bejn dawk il-fornituri prinċipali. Ir-riskju ta' esklużjoni ta' distributuri aktar effiċjenti dejjem kien akbar b'distribuzzjoni selettiva milli b'distribuzzjoni esklużiva, meta titqies ir-restrizzjoni fuq bejgħ lil negozjanti mhux awtorizzati f'distribuzzjoni selettiva. Dik ir-restrizzjoni hija mfassla sabiex tagħti lis-sistemi ta' distribuzzjoni selettiva natura magħluqa, li tagħmilha impossibbli għal negozjanti mhux awtorizzati sabiex jiksbu fornimenti. Għaldaqstant, id-distribuzzjoni selettiva hija partikolarment xierqa sabiex tevita pressjoni minn dawk li jiskontaw il-prezzijiet (kemm jekk ikunu distributuri li joperaw offlajn kemm jekk joperaw onlajn biss) fuq il-marġini tal-manifattur, kif ukoll fuq il-marġini tan-negozjanti awtorizzati. L-esklużjoni ta' tali tipi ta' distribuzzjoni, kemm jekk tirriżulta minn applikazzjoni kumulattiva ta' distribuzzjoni selettiva kif ukoll jekk tirriżulta mill-applikazzjoni minn fornitur uniku li għandu sehem mis-suq li jaqbeż it-30 %, tnaqqas il-possibbiltajiet tal-konsumaturi li jieħdu vantaġġ mill-benefiċċji speċifiċi offruti minn dawn it-tipi ta' distribuzzjoni bħal prezzijiet irħas, aktar trasparenza u aċċess aktar wiesa'.

(179) Fejn ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika għal netwerks individwali ta' distribuzzjoni selettiva, l-irtirar tal-eżenzjoni ta' kategorija jew l-esklużjoni mill-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jista' jitqies f'każ ta' effetti kumulattivi. Madankollu, ftit hemm possibbiltà li tqum problema ta' effett kumulattiv meta s-sehem mis-suq kopert minn distribuzzjoni selettiva jkun taħt 50 %. Barra minn dan, ftit hu probabbli li tirriżulta xi problema fejn il-proporzjon tal-kopertura tas-suq jaqbeż il-50 %, imma s-sehem totali mis-suq tal-ħames l-akbar fornituri (CR5) ikun taħt il-50 %. Fejn kemm is-CR5 u s-sehem mis-suq kopert minn distribuzzjoni selettiva jaqbżu l-50 %, il-valutazzjoni tista' tvarja u tiddependi fuq jekk l-akbar ħames fornituri kollha japplikawx distribuzzjoni selettiva jew le. Aktar ma tkun b'saħħitha l-pożizzjoni tal-kompetituri li ma japplikawx distribuzzjoni selettiva, anqas tkun probabbli li distributuri oħra jkunu esklużi. Jekk l-akbar ħames fornituri kollha japplikaw distribuzzjoni selettiva, jista' jitqajjem tħassib dwar il-kompetizzjoni, b'mod partikolari fir-rigward ta' dawk l-akkordji li japplikaw kriterji ta' selezzjoni kwantitattivi billi jillimitaw b'mod dirett in-numru ta' negozjanti awtorizzati jew li japplikaw kriterji kwalitattivi, bħal rekwiżit li wieħed ikollu ħanut fiżiku wieħed jew aktar jew jipprovdi servizzi speċifiċi, li jeskludu ċerti tipi ta' distribuzzjoni. Il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) ġeneralment ma jiġux sodisfatti jekk is-sistemi ta' distribuzzjoni selettiva inkwistjoni jimpedixxu aċċess għas-suq

minn distributuri ġodda kapaċi li jbigħu adegwatament il-prodotti inkwistjoni, speċjalment dawk li jiskontaw il-prezzijiet jew distributuri li jbigħu biss onlajn u b'hekk jillimitaw id-distribuzzjoni għall-vantaġġ ta' ċerti kanali eżistenti u għad-detriment tal-konsumaturi finali. Forom aktar indiretti ta' distribuzzjoni selettiva kwantitattiva, li jirriżultaw pereżempju mill-kombinazzjoni ta' kriterji ta' selezzjoni purament kwalitattivi mar-rekwiżit impost fuq in-negozjanti li jilħqu ammont minimu ta' xiri annwali, huma anqas probabbli li jipproduċu effetti negattivi netti, jekk ammont bħal dan ma jirrappreżentax proporzjon sinifikanti tal-fatturat tan-negozjant miksub bit-tip ta' prodotti inkwistjoni u jissuperax dak li hu meħtieġ għall-fornitur sabiex jirkupra l-investiment tiegħu speċifiku għal relazzjoni u/jew iwettaq ekonomiji ta' skala fid-distribuzzjoni. Fir-rigward ta' kontribuzzjonijiet individwali, fornitur b'sehem mis-suq ta' anqas minn 5% ġeneralment ma jitqiesx li jikkontribwixxi sinifikattivament għal effett kumulattiv.

(180) "Barrieri għad-dħul" huma prinċipalment ta' interess fil-każ ta' esklużjoni mis-suq għal negozjanti mhux awtorizzati. B'mod ġenerali, il-barrieri għad-dħul ikunu konsiderevoli għaliex distribuzzjoni selettiva hija normalment applikata minn manifatturi ta' prodotti tal-marka. Ġeneralment hemm bżonn żmien u investiment konsiderevoli għall-bejjiegħa bl-imnut esklużi biex iniedu l-marki tagħhom stess jew sabiex jiksbu fornimenti kompetittivi xi mkien ieħor.

(181) Il-poter ta' xiri jista' jżid ir-riskju ta' kollużjoni bejn negozjanti u b'hekk ibiddel sinifikattivament l-analiżi ta' effetti antikompetittivi possibbli ta' distribuzzjoni selettiva. L-esklużjoni mis-suq ta' bejjiegħa bl-imnut aktar effiċjenti tista' speċjalment tirriżulta meta organizzazzjoni ta' negozjanti b'saħħitha timponi kriterji ta' selezzjoni fuq il-fornitur bl-għan li tillimita distribuzzjoni għall-vantaġġ tal-membri tagħha.

(182) L-Artikolu 5(1)(c) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jipprovdi li l-fornitur ma jistax jimponi obbligu li jwassal biex in-negozjanti awtorizzati, kemm direttament jew indirettament, ma jbigħux il-prodotti tal-marki ta' fornituri konkorrenti partikolari. Tali kundizzjoni għandha l-għan speċifiku li tevita kollużjoni orizzontali sabiex teskludi marki partikolari permezz tal-ħolqien ta' klabb selettiv ta' marki mill-fornituri mexxejja. Dak it-tip ta' obbligu mhux probabbli li jista' jkun eżentat meta s-CR5 tkun daqs jew aktar minn 50%, sakemm l-ebda wieħed mill-fornituri li jimponu tali obbligu ma jkun jappartjeni għall-ħames l-akbar fornituri fis-suq.

(183) L-esklużjoni ta' fornituri oħra normalment mhijiex problema sakemm fornituri oħra jistgħu jużaw l-istess distributuri, jiġifieri sakemm is-sistema tad-distribuzzjoni selettiva ma tkunx kombinata ma' marka waħda. Fil-każ ta' netwerk dens ta' distributuri awtorizzati jew fil-każ ta' effett kumulattiv, il-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni selettiva u obbligu li wieħed ma jikkompetix tista' tinvolvi riskju ta' esklużjoni għal fornituri oħra. F'dak il-każ, il-prinċipji stabbiliti fit-Taqsima 2.1 dwar marka waħda japplikaw. Fejn id-distribuzzjoni selettiva ma tkunx kombinata ma' obbligu li wieħed ma jikkompetix, l-esklużjoni mis-suq għal fornituri li jikkompetu tista' xorta tkun problema meta l-fornituri ewlenin japplikaw mhux biss kriterji ta' selezzjoni purament kwalitattivi, imma jimponu fuq in-negozjanti tagħhom ċerti obbligi addizzjonali bħall-obbligu li jirriżervaw spazju minimu fl-ixkaffar għall-prodotti tagħhom jew li jiżguraw li l-bejgħ tal-prodotti tagħhom min-negozjant jilħaq persentaġġ minimu tal-fatturat totali tan-negozjant. Mhuwiex probabbli li tqum

problema bħal din jekk is-sehem mis-suq kopert minn distribuzzjoni selettiva jkun taħt il-50 % jew, fejn jinqabeż dan il-proporzjon tal-kopertura, jekk is-sehem mis-suq tal-ħames l-akbar fornituri jkun taħt il-50%.

(184) Il-maturità tas-suq hija importanti, għaliex telf ta' kompetizzjoni fi ħdan marka u esklużjoni possibbli ta' fornituri jew negozjanti jistgħu jkunu problema serja f'suq matur imma jistgħu jkunu anqas rilevanti f'suq bi tkabbir fid-domanda, teknoloġiji li qed jinbidlu u pożizzjonijiet tas-suq li qed jinbidlu.

(185) Id-distribuzzjoni selettiva tista' tkun effiċjenti meta twassal għall-iffrankar ta' spejjeż loġistiċi minħabba ekonomiji ta' skala fit-trasport u dan jista' jiġri irrispettivament min-natura tal-prodott (paragrafu 107, punt (g)). Madankollu, tali effiċjenza s-soltu hija biss marġinali f'sistemi ta' distribuzzjoni selettiva. Sabiex tgħin issolvi problema "free-rider" bejn id-distributuri (paragrafu 107, punt (a)) jew biex tgħin tinħoloq dehra ta' marka (paragrafu 107, punt (i)), in-natura tal-prodott hija rilevanti ħafna. B'mod ġenerali, il-każ huwa l-iktar b'saħħtu għal prodotti ġodda, prodotti kumplessi, prodotti li l-kwalitajiet tagħhom huma diffiċli li wieħed jiġġudikahom qabel il-konsum (l-hekk imsejħa prodotti ta' esperjenza) jew li l-kwalitajiet tagħhom huma diffiċli li wieħed jiġġudikahom anke wara l-konsum (l-hekk imsejħa prodotti ta' fiduċja). Il-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni selettiva ma' klawżola ta' lokalizzazzjoni, li tipproteġi negozjant maħtur kontra negozjanti maħtura oħra li jiftħu ħanut fil-viċinanzi tiegħu, tista' b'mod partikolari tissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) jekk il-kombinazzjoni hi indispensabbli sabiex tipproteġi investimenti sostanzjali u speċifiċi għal relazzjoni magħmula min-negozjant awtorizzat (paragrafu 107, punt (d)).

(186) Biex jiġi żgurat li tintagħżel l-inqas restrizzjoni antikompetittiva, huwa rilevanti li jiġi eżaminat jekk l-istess effiċjenzi jistgħux jinkisbu bi spiża komparattiva pereżempju permezz ta' bżonnijiet ta' servizz biss.

(187) Eżempju ta' distribuzzjoni selettiva kwantitattiva:

F'suq ta' prodotti tal-konsum dewwiema, il-mexxej tas-suq (il-marka A), b'sehem mis-suq ta' 35%, ibigħ il-prodott tiegħu lill-konsumaturi finali permezz ta' netwerk ta' distribuzzjoni selettiva. Hemm diversi kriterji għal ammissjoni fin-netwerk: il-ħanut irid jimpjega persunal imħarreġ u jipprovdi servizzi ta' qabel il-bejgħ, għandu jkun hemm qasam speċjalizzat fil-ħanut dedikat għall-bejgħ tal-prodott u prodotti ta' teknoloġija għolja simili, u l-ħanut huwa obbligat ibigħ firxa wiesgħa ta' mudelli tal-fornitur u jesponihom b'mod attraenti. Barra minn dan, in-numru ta' bejjiegħa li jistgħu jkunu ammessi fin-network huwa direttament limitat permezz tal-istabbiliment ta' numru massimu ta' bejjiegħa skont in-numru ta' abitanti f'kull provinċja jew żona urbana. Il-manifattur A għandu 6 kompetituri f'dak is-suq. L-ikbar kompetituri tiegħu, B, C u D, għandhom ishma mis-suq rispettivament ta' 25, 15 u 10%, waqt li produtturi l-oħra għandhom ishma mis-suq iżgħar. A huwa l-uniku manifattur li juża distribuzzjoni selettiva. Id-distributturi selettivi tal-marka A dejjem ikollhom ftit marki konkorrenti. Madankollu, marki konkorrenti jinbiegħu wkoll estensivament fi ħwienet li mhumiex membri tan-netwerk tad-distribuzzjoni selettiva ta' A. Il-kanali għad-distribuzzjoni huma diversi: pereżempju, il-marki B u C jinbiegħu fil-parti l-kbira tal-ħwienet magħżula ta' A, imma wkoll fi ħwienet oħra li jipprovdu servizz ta' kwalità għolja u fl-ipermerkati. Il-marka D tinbiegħ prinċipalment fi ħwienet ta' servizz għoli. It-teknoloġija qiegħda tevolvi b'mod

mgħaġġel f'dan is-suq, u l-fornituri ewlenin iżommu immaġni ta' kwalità qawwija għall-prodotti tagħhom permezz tar-reklamar.

F'dan is-suq, il-proporzjon ta' firxa ta' distribuzzjoni selettiva huwa 35 %. Il-kompetizzjoni bejn il-marki mhijiex affettwata direttament mis-sistema ta’ distribuzzjoni selettiva ta’ A. Il-kompetizzjoni fi ħdan marka għal marka A tista’ titnaqqas, iżda l-konsumaturi għandhom aċċess għal bejjiegħa bl-imnut li joffru servizz u prezzijiet ta’ livell baxx għall-marki B u C li għandhom immaġni ta' kwalità kumparabbli għal dik tal-marka A. Barra minn hekk, l-aċċess għall-bejjiegħa bl-imnut li joffru servizz għoli għal marki oħra mhuwiex magħluq, peress li ma hemm l-ebda limitazzjoni fuq il-kapaċità tad-distributuri selettivi li jbigħu marki konkorrenti, u l-limitazzjoni kwantitattiva fuq in-numru ta’ bejjiegħa bl-imnut għall-marka A tħalli bejjiegħa bl-imnut oħra li joffru servizz għoli liberi li jiddistribwixxu marki li jikkompetu. F'dan il-każ, minħabba l-ħtiġijiet tas-servizz u l-effiċjenzi li dawn aktarx jipprovdu u l-effett limitat fuq il-kompetizzjoni fi ħdan il-marka x’aktarx li l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) jiġu sodisfatti.

(188) Eżempju ta' distribuzzjoni selettiva b'effetti kumulattivi:

F’suq għal oġġett partikolari tal-isport, hemm seba' manifatturi, li l-ishma tas-suq rispettivi tagħhom huma: 25 %, 20 %, 15 %, 15 %, 10 %, 8 % u 7 %. L-ikbar ħames manifatturi jqassmu l-prodotti tagħhom permezz ta' distribuzzjoni selettiva kwantitattiva, waqt li l-iżgħar tnejn jużaw tipi differenti ta' sistemi ta' distribuzzjoni, li jirriżultaw fi proporzjon ta' firxa ta' distribuzzjoni selettiva ta' 85 %. Il-kriterji għal aċċess għan-netwerks tad-distribuzzjoni selettiva huma uniformi ħafna fost il-manifatturi: id-distributuri huma meħtieġa li jkollhom ħanut fiżiku wieħed jew aktar, dawk il-ħwienet għandu jkollhom persunal imħarreġ u għandhom jipprovdu servizzi ta' qabel il-bejgħ, irid ikun hemm żona speċjalizzata fil-ħanut dedikata għall-bejgħ tal-oġġett u d-daqs minimu ta' din iż-żona hu speċifikat. Il-ħanut huwa obbligat ibigħ gamma wiesgħa tal-marka kkonċernata u jesponi l-oġġett b'mod attraenti, il-ħanut irid ikun lokalizzat fi triq kummerċjali, u dak it-tip ta' oġġett għandu jirrappreżenta tal-anqas 30% tal-fatturat totali tal-ħanut. B'mod ġenerali, l-istess negozjant jinħatar distributur selettiv għall-ħames marki kollha. Iż-żewġ marki li ma jużawx distribuzzjoni selettiva ġeneralment ibigħu permezz ta' bejjiegħa bl-imnut inqas speċjalizzati b'livelli ta' servizz iktar baxxi. Is-suq huwa stabbli, kemm min-naħa tal-forniment u tad-domanda, u hemm immaġni tal-marka qawwija u differenzjazzjoni tal-prodott. Il-ħames marki mexxejja għandhom immaġni ta' marka qawwija, miksuba permezz tar-reklamar u l-isponsorizzazzjoni, waqt li ż-żewġ manifatturi żgħar għandhom strateġija ta' prodotti irħas, mingħajr immaġni ta' marka qawwija.

F'dan is-suq, huwa miċħud aċċess għall-ħames marki mexxejja għal dawk li jiskontaw il-prezz b’mod ġenerali u għal dawk li jiddistribwixxu biss onlajn. Tabilħaqq, il-bżonn ta' dan it-tip ta' oġġett jirrapreżenta tal-anqas 30 % mill-attività tal-bejjiegħa u l-kriterji dwar preżentazzjoni u servizzi ta' qabel il-bejgħ jaqtgħu barra l-biċċa l-kbira ta' dawk li jraħħsu l-prezz min-netwerk tal-bejjiegħa awtorizzati. Ir-rekwiżit li wieħed ikollu ħanut fiżiku wieħed jew iżjed minn wieħed jeskludi lil dawk li jiddistribwixxu biss onlajn min-netwerk. Għaldaqstant, il-konsumaturi ma għandhom l-ebda għażla ħlief li jixtru minn fost il-ħames marki mexxejja fi ħwienet li joffru servizz u prezzijiet ta’ livell għoli. Dan iwassal għal kompetizzjoni bejn il-marki ridotta bejn il-ħames marki mexxejja. Il-fatt li l-iżgħar żewġ marki jistgħu

jinxtraw minn ħwienet li joffru servizz u prezzijiet ta' livell baxx ma jikkompensax għal dan, minħabba li l-immaġni tal-marka tal-ħames mexxejja tas-suq hija ferm aħjar. Il-kompetizzjoni bejn il-marki hija wkoll limitata mid-distribuzzjoni multipla. Għalkemm jeżisti wkoll xi grad ta' kompetizzjoni fi ħdan marka u n-numru ta' bejjiegħa mhuwiex limitat direttament, il-kriterji għad-dħul huma stretti biżżejjed biex iwasslu għal numru żgħir ta' bejjiegħa bl-imnut għall-ħames marki mexxejja f'kull territorju.

L-effiċjenzi assoċjati ma' dawn is-sistemi ta' distribuzzjoni selettiva kwantitattiva huma baxxi: il-prodott mhuwiex kumpless ħafna u ma jiġġustifikax servizz partikolarment għoli. Sakemm il-manifatturi ma jipprovawx li hemm effiċjenzi ċari marbuta man-netwerk tagħhom ta' distribuzzjoni selettiva, huwa probabbli li l-eżenzjoni ta' kategorija jkollha tiġi irtirata minħabba l-effetti kumulattivi tagħha li jirriżultaw f'inqas għażla u prezzijiet ogħla għall-konsumaturi.

2.5. *Franchising*

(189) Akkordji ta' franchising fihom liċenzji ta' drittijiet ta' proprjetà intellettwali relatati b'mod partikolari ma' trejdmarks jew sinjali u know-how għall-użu u d-distribuzzjoni ta' oġġetti jew servizzi. Barra mil-liċenzja tal-IPRs, il-franchisor s-soltu jipprovdi lill-franchisee matul il-perjodu ta' applikazzjoni tal-akkordju b'assistenza kummerċjali u teknika. Il-liċenzja u l-assistenza huma komponenti integrali tal-metodu tan-negozju li jkun suġġett għal franchising. Il-franchisor ġeneralment jitħallas miżata mill-franchisee għall-użu ta' metodu ta' negozju partikolari. Il-franchising jista' jippermetti lill-franchisee biex jistabbilixxi, b'investimenti limitati, netwerk uniformi għad-distribuzzjoni tal-prodotti tiegħu. Barra mill-forniment tal-metodu tan-negozju, l-akkordji ta' franchising ġeneralment ikun fihom taħlita ta' restrizzjonijiet vertikali differenti dwar il-prodotti li jiġu distribwiti, b'mod partikolari distribuzzjoni selettiva u/jew obbligu li wieħed ma jikkompetix u/jew distribuzzjoni esklużiva jew forom iktar dgħajfa ta' dawn ir-restrizzjonijiet.

(190) Il-kopertura mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tal-liċenzjar tal-IPRs li jkunu jinstabu f'akkordji ta' franchising hija spjegata fil-paragrafi 24 sa 46. Fir-rigward tar-restrizzjonijiet vertikali fuq ix-xiri, il-bejgħ u l-bejgħ mill-ġdid ta' prodotti u servizzi fi ħdan arranġament ta' franchising, bħad-distribuzzjoni selettiva, obbligi li wieħed ma jikkompetix jew distribuzzjoni esklużiva, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika sal-limitu ta' sehem mis-suq ta' 30 %[54]. Il-gwida pprovduta fir-rigward ta' dawn it-tipi ta' restrizzjonijiet tapplika wkoll għall-franchising, soġġetta għaż-żewġ rimarki speċifiċi li ġejjin:

(a) Aktar ma jkun importanti t-trasferiment tan-know-how, aktar hu probabbli li r-restrizzjonijiet joħolqu effiċjenzi u/jew huma indispensabbli sabiex jipproteġu n-know-how u li r-restrizzjonijiet vertikali jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3);

(b) Obbligu li wieħed ma jikkompetix fuq l-oġġetti u servizzi mixtrija mill-franchisee ma jaqax fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) meta l-obbligu jkun meħtieġ biex tinżamm

---

[54] Ara wkoll il-paragrafi 86 sa 95, b'mod partikolari l-paragrafu 92.

l-identità u r-reputazzjoni komuni tan-netwerk soġġetta għall-franchise. F'każijiet bħal dawn, it-tul tal-perjodu tal-obbligu li wieħed ma jikkompetix huwa wkoll irrilevanti taħt l-Artikolu 101(1), sakemm ma jaqbiżx iż-żmien tal-akkordju ta' franchising innifsu.

(191) Eżempju ta' franchising:

Manifattur żviluppa format ġdid għall-bejgħ tal-ħelu fl-hekk imsejħa ħwienet tal-gost fejn il-ħelu jista’ jkun ikkulurit speċjalment fuq talba tal-konsumatur. Il-manifattur tal-ħelu żviluppa wkoll il-magni biex jagħti l-kulur lill-ħelu. Il-manifattur anke jipproduċi l-likwidi kuluranti. Il-kwalità u l-freskezza tal-likwidu huma vitali għal produzzjoni ta' ħelu tajjeb. Il-manifattur għamel suċċess bil-ħelu tiegħu permezz ta' numru ta' ħwienet għall-bejgħ bl-imnut tiegħu li kollha joperaw taħt l-istess isem tal-marka u b'immaġni divertenti uniformi (stil ta' armar tal-ħwienet, reklamar komuni, eċċ). Sabiex jespandi l-bejgħ il-manifattur beda sistema ta' franchising. Il-franchisees huma obbligati li jixtru l-ħelu, il-likwidu u l-magna tal-kulur mingħand il-manifattur, li jkollhom l-istess immaġni u li joperaw taħt l-istess isem tal-marka, iħallsu miżata għall-franchise, jikkontribwixxu għar-reklamar komuni u jassiguraw konfidenzjalità tal-manwal tax-xogħol imħejji mill-franchisor. Barra minn dan, il-franchisees huma awtorizzati li jbigħu biss mill-postijiet miftiehma, lill-utenti finali jew lil franchisees oħra u mhumiex awtorizzati li jbigħu ħelu ieħor. Il-franchisor huwa obbligat li la jaħtar franchisee ieħor u lanqas jopera ħanut tal-bejgħ bl-imnut hu stess f'territorju tal-kuntratt partikolari. Il-franchisor huwa wkoll obbligat li jaġġorna u jiżviluppa iktar il-prodotti tiegħu, id-dehra tan-negozju u l-manwal tax-xogħol u jagħmel dan it-titjib disponibbli għall-franchisees kollha li jbigħu bl-imnut. L-akkordji ta' franchising huma konklużi għal perjodu ta’ 10 snin.

Il-bejjiegħa bl-imnut tal-ħelu jixtru l-ħelu tagħhom f’suq nazzjonali jew mingħand produtturi nazzjonali li jipprovdu għal gosti nazzjonali jew mingħand bejjiegħa bl-ingrossa li jimpurtaw il-ħelu mingħand produtturi barranin apparti milli jbigħu prodotti mingħand produtturi nazzjonali. F'dak is-suq il-prodotti tal-franchisor jikkompetu ma' marki oħra ta' ħelu. Il-franchisor għandu sehem mis-suq ta' 30 % fis-suq tal-ħelu mibjugħ lill-bejjiegħa bl-imnut. Il-kompetizzjoni tiġi minn numru ta' marki nazzjonali u internazzjonali, kultant prodotti minn kumpaniji kbar ta' ikel diversifikat. Hemm bosta punti potenzjali ta' bejgħ ta' ħelu fil-forma ta' bejjiegħa tat-tabakk, bejjiegħa ta' ikel ġenerali, kafeteriji u ħwienet tal-ħelu speċjalizzati. Is-sehem mis-suq tal-franchisor tas-suq tal-magni għall-kulur tal-ikel is-sehem mis-suq tal-franchisor huwa taħt l-10%.

Il-biċċa l-kbira tal-obbligi mniżżla fl-akkordji ta’ franchising jistgħu jitqiesu li huma meħtieġa sabiex jipproteġu d-drittijiet ta’ proprjetà intellettwali jew sabiex imantnu l-identità komuni u r-reputazzjoni tan-netwerk suġġett għall-franchising u jaqgħu barra mill-ambitu tal-Artikolu 101(1). Ir-restrizzjonijiet fuq il-bejgħ (territorju tal-kuntratt u distribuzzjoni selettiva) jipprovdu inċentiv lill-franchisees biex jinvestu fil-magna tal-kulur u l-kunċett tal-franchising u, jekk mhumiex neċessarji għal dan il-għan, tal-anqas jgħinu biex iżommu l-identità komuni, u b’hekk ipattu għat-telf tal-kompetizzjoni fi ħdan marka. Il-klawżola li wieħed ma jikkompetix, li teskludi marki oħra tal-ħelu mill-ħwienet għat-tul kollu tal-akkordji, tippermetti lill-franchisor iżomm il-ħwienet uniformi u jevita li l-kompetituri jibbenefikaw mill-isem tal-marka tiegħu. Dan ma jwassalx għal xi esklużjoni serja minħabba n-numru kbir ta' ħwienet potenzjali disponibbli għal produtturi tal-ħelu oħra. L-akkordji ta’ franchising ta' dan

il-franchisor x'aktarx jissodisfaw il-kundizzjonijiet għal eżenzjoni taħt l-Artikolu 101(3) sa fejn l-obbligi li jkun hemm fihom jaqgħu taħt l-Artikolu 101(1).

2.6. Fornitura esklużiva

(192) Taħt l-intestatura ta' forniment esklużiv jaqgħu dawk ir-restrizzjonijiet li għandhom bħala l-element prinċipali tagħhom li l-fornitur hu obbligat jew indott li jbigħ il-prodotti tal-kuntratt biss jew prinċipalment lil xerrej wieħed, b'mod ġenerali jew għal użu partikolari. Tali restrizzjonijiet jistgħu jieħdu l-forma ta' obbligu ta' forniment esklużiv, li jirrestrinġi lill-fornitur sabiex ibigħ lil xerrej wieħed biss għall-finijiet ta' bejgħ mill-ġdid jew użu partikolari, iżda jistgħu pereżempju jieħdu wkoll il-forma ta' obbligu ta' kwantità għall-fornitur, b'inċentivi miftiehma bejn il-fornitur u x-xerrej li jġiegħlu lill-fornitur jikkonċentra l-bejgħ tiegħu prinċipalment fuq xerrej wieħed. Għal oġġetti jew servizzi intermedji, il-fornitura esklużiva hi sikwit imsejħa fornitura industrijali.

(193) Il-fornitura esklużiva hija eżentata mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta s-sehem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej ma jaqbiżx it-30 %, anke jekk kombinat ma' restrizzjonijiet vertikali oħra li mhumiex fundamentali bħal obbligu li wieħed ma jikkompetix. Il-bqija ta' din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni tal-fornitura esklużiva f'każijiet individwali 'l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq.

(194) Ir-riskju ewlieni għall-kompetizzjoni tal-fornitura esklużiva huwa esklużjoni antikompetittiva ta' xerrejja oħra. Hemm similarità mal-effetti possibbli tad-distribuzzjoni esklużiva, b'mod partikolari meta d-distributur esklużiv isir ix-xerrej esklużiv għas-suq kollu (ara t-Taqsima 2.2, b'mod partikolari l-paragrafu (156)). Is-sehem mis-suq tax-xerrej fis-suq tax-xiri upstream huwa ovvjament importanti għall-valutazzjoni tal-abbiltà tax-xerrej li jimponi fornitura esklużiva li teskludi xerrejja oħra mill-aċċess għall-forniment. L-importanza tax-xerrej fis-suq downstream hija madankollu l-fattur li jiddetermina jekk tistax tqum problema ta' kompetizzjoni. Jekk ix-xerrej ma għandu ebda poter fis-suq downstream, allura ma jkunu mistennija l-ebda effetti negattivi sinifikanti għall-konsumaturi. Jistgħu jirriżultaw effetti negattivi meta s-sehem mis-suq tax-xerrej fis-suq tal-forniment downstream kif ukoll fis-suq tax-xiri upstream jaqbeż it-30 %. Fejn is-sehem mis-suq tax-xerrej fis-suq upstream ma jaqbiżx it-30 %, jistgħu xorta jirriżultaw effetti ta' esklużjoni sinifikanti, speċjalment meta s-sehem mis-suq tax-xerrej fis-suq downstream tiegħu jaqbeż it-30 % u l-fornitura eslużiva tikkonċerna użu partikolari tal-prodotti tal-kuntratt. Fejn kumpanija tkun dominanti fis-suq downstream, kwalunkwe obbligu ta' forniment tal-prodotti biss jew prinċipalment lix-xerrej dominanti jista' faċilment ikollu effetti antikompetittivi sinifikanti.

(195) Mhijiex biss il-pożizzjoni tas-suq tax-xerrej fis-suq upstream jew downstream li hija importanti imma wkoll il-firxa u d-dewmien li għalihom huwa japplika obbligu ta' fornitura esklużiva. Aktar ma jkun għoli s-sehem ta' fornitura marbut, u aktar ma jkun twil iż-żmien tal-fornitura esklużiva, iktar huwa mistenni li tkun sinifikanti l-esklużjoni. Akkordji ta' fornitura esklużiva iqsar minn ħames snin konklużi minn kumpaniji mhux dominanti normalment jirrikjedu bilanċjar tal-effetti favur u kontra l-kompetizzjoni, filwaqt li akkordji ta' iktar minn ħames snin mhumiex meqjusa neċessarji, għall-biċċa l-kbira tal-investimenti, biex jiksbu l-effiċjenzi pretiżi jew l-effiċjenzi mhumiex biżżejjed biex jegħlbu l-effett ta' esklużjoni ta' tali akkordji ta' fornitura esklużiva għal żmien twil.

(196) Il-pożizzjoni tas-suq tax-xerrejja konkorrenti fis-suq upstream hija importanti billi huwa probabbli li xerrejja konkorrenti jkunu esklużi għal raġunijiet antikompettitivi, jiġifieri biex iżidu l-ispejjeż tagħhom, jekk ikunu sinifikattivament iżgħar mix-xerrej li jeskludi. L-esklużjoni ta' xerrejja konkorrenti ftit huwa probabbli fejn dawk il-kompetituri jkollhom poter ta' xiri simili u jkunu jistgħu joffru lill-fornituri possibilitajiet ta' bejgħ simili. F'każ bħal dan, l-esklużjoni tkun tista' sseħħ biss għal parteċipanti ġodda potenzjali fis-suq, li forsi ma jkunux jistgħu jiksbu fornituri meta numru ta' xerrejja maġġuri kollha jidħlu f'kuntratti ta' fornitura esklużiva mal-maġġoranza tal-fornituri fis-suq. Effett kumulattiv bħal dan jista' jwassal għall-irtirar tal-benefiċċju tar-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija.

(197) Barrieri għad-dħul fil-livell tal-fornitur huma rilevanti biex ikun stabbilit jekk hemmx esklużjoni reali. Sa fejn huwa effiċjenti għal xerrejja kompetituri li jipprovdu l-oġġetti jew is-servizzi huma stess permezz ta’ integrazzjoni vertikali upstream, l-esklużjoni mhux probabbli li tkun problema reali. Madankollu, sikwit ikun hemm barrieri għad-dħul sinifikanti.

(198) Il-poter kompensatorju tal-fornituri huwa rilevanti, billi fornituri importanti ma jippermettux faċilment li jinqatgħu minn xerrejja alternattivi. L-esklużjoni għalhekk hi prinċipalment riskju fil-każ ta' fornituri dgħajfa u xerrejja b'saħħithom. Fil-każ ta' fornituri b'saħħithom, il-fornitura esklużiva tista' tinstab f’kombinazzjoni ma’ obbligi li wieħed ma jikkompetix. Il-kombinazzjoni ma’ obbligi li wieħed ma jikkompetix twassal għall-użu tar-regoli żviluppati għal marka waħda. Fejn hemm investimenti speċifiċi għal relazzjoni involuti fuq iż-żewġ naħat (il-problema ta’ rinunzja għal ċerti investimenti) il-kombinazzjoni ta' fornitura esklużiva u obbligi li wieħed ma jikkompetix, jiġifieri l-esklużività reċiproka f’akkordji ta’ fornitura industrijali, sikwit tista’ tkun ġustifikata, b’mod partikolari taħt il-livell ta' dominanza.

(199) Fl-aħħar nett, il-livell tal-kummerċ u n-natura tal-prodott huma rilevanti għall-esklużjoni. Esklużjoni antikompettitiva hi anqas probabbli fil-każ ta' prodott intermedju jew fejn il-prodott ikun omoġenju. L-ewwel nett, manifattur eskluż li juża ċertu input normalment ikollu iktar flessibbiltà biex jirrispondi għad-domanda tal-klijenti tiegħu milli jkollu l-bejjiegħ bl-ingrossa jew il-bejjiegħ bl-imnut biex jirrispondi għad-domanda tal-konsumatur finali li għalih il-marki jistgħu jkollhom rwol importanti. It-tieni nett, it-telf ta' sors possibbli ta' fornitura jimporta anqas għax-xerrejja esklużi fil-każ ta' prodotti omoġenji milli fil-każ ta' prodott eteroġenju bi gradi u kwalitajiet differenti. Għal prodotti bil-marka finali jew prodotti intermedji differenzjati fejn hemm barrieri għad-dħul, fornitura esklużiva jista’ jkollha effetti antikompetittivi sinifikanti fejn ix-xerrejja konkorrenti jkunu relattivament żgħar meta mqabbla max-xerrej li jeskludi, anke jekk dan tal-aħħar ma jkunx dominanti fis-suq downstream.

(200) Jistgħu jkunu mistennija effiċjenzi fil-każ ta' problema ta' rinunzja għal ċerti investimenti (paragrafu 107, punti (d) u (e)), u tali effiċjenzi huma iktar probabbli għal prodotti intermedji milli għal prodotti finali. Effiċjenzi oħra huma inqas probabbli. Ma jidhirx li huwa probabbli li ekonomiji ta' skala possibbli fid-distribuzzjoni (paragrafu 107, punt (g)) jiġġustifikaw fornitura esklużiva.

(201) Fil-każ ta' problema ta' rinunzja għal ċerti investimenti u aktar u aktar fil-każ ta' ekonomiji ta' skala fid-distribuzzjoni, obbligi ta' kwantità fuq il-fornitur, bħal rekwiżiti minimi rigward fornitura, jistgħu jkunu alternattiva inqas restrittiva.

(202) Eżempju ta' fornitura esklużiva:

F'suq għal ċertu tip ta' komponenti (suq ta' prodott intermedju) il-fornitur A jiftiehem max-xerrej B biex jiżviluppa, bin-know-how tiegħu stess u investiment konsiderevoli f'magni ġodda u bl-għajnuna ta' speċifikazzjonijiet fornuti mix-xerrej B, verżjoni differenti tal-komponent. B ikollu jagħmel investimenti konsiderevoli biex jinkorpora l-komponent il-ġdid. Jiġi miftiehem li A jforni l-prodott il-ġdid lix-xerrej B biss għal perjodu ta' ħames snin mid-data tal-ewwel dħul fis-suq. B ikun obbligat li jixtri l-prodott il-ġdid mingħand A biss għall-istess perjodu ta' ħames snin. Kemm A kif ukoll B jistgħu jkomplu jbigħu u jixtru rispettivament verżjonijiet oħra tal-komponent minn imkejjen oħra. Is-sehem mis-suq tax-xerrej B fis-suq tal-komponenti upstream u fis-suq tal-oġġetti finali downstream huwa ta' 40 %. Is-sehem mis-suq tal-fornitur tal-komponent huwa ta' 35 %. Hemm żewġ fornituri tal-komponenti oħra b'sehem mis-suq ta' madwar 20-25 % u numru ta' fornituri żgħar.

Minħabba l-investimenti konsiderevoli, huwa probabbli li l-akkordju jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) fid-dawl tal-effiċjenzi u tal-effett ta' esklużjoni limitat. Xerrejja oħra huma esklużi minn verżjoni partikolari ta' prodott ta' fornitur b'sehem mis-suq ta' 35% u hemm fornituri tal-komponenti oħrajn li jistgħu jiżviluppaw prodotti ġodda simili. L-esklużjoni ta' parti mid-domanda tax-xerrej B għal fornituri oħra hija limitata għal massimu ta' 40% tas-suq.

2.7. Ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess

(203) Ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess huma drittijiet fissi li l-fornituri jħallsu lid-distributuri fil-qafas ta' relazzjoni vertikali fil-bidu ta' perjodu rilevanti, sabiex ikollhom aċċess għan-netwerk tad-distribuzzjoni tagħhom u jħallsu servizzi provduti lill-fornituri mill-bejjigħa bl-imnut. Din il-kategorija tinkludi diversi prattiċi bħal spejjeż biex prodotti jidhru fuq l-ixkafef[55], l-hekk imsejħa spejjeż għaż-żamma ("pay-to-stay fees")[56], ħlasijiet għal aċċess għal kampanji ta' promozzjoni ta' distributur eċċ. Ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess huma eżentati taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta s-sehem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej ma jeċċedix it-30%. Il-bqija ta' din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni tal-ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess f'każijiet individwali 'l fuq mil-livell tas-sehem mis-suq.

(204) Ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu kultant jirriżultaw f'esklużjoni antikompettitiva ta' distributuri oħra jekk ħlasijiet bħal dawn iwasslu lill-fornitur sabiex jidderiġi l-prodotti tiegħu lejn distributur wieħed biss jew numru limitat ta' distributuri. Miżata għalja tista' ġġiegħel fornitur jgħaddi volum sostanzjali mill-bejgħ tiegħu permezz ta' dan id-distributur sabiex ikunu koperti l-ispejjeż tal-

[55] Drittijiet fissi li manifatturi jħallsu lil bejjiegħa bl-imnut sabiex jaċċedu għall-ispazju fuq l-ixkafef tagħhom.

[56] Ħlasijiet f'somma waħda f'daqqa magħmula sabiex tiġi assigurata l-preżenza kontinwa ta' prodott eżistenti fuq l-ixkaffa għal perjodu ulterjuri.

miżata. F'każ bħal dan, il-ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jista' jkollhom l-istess effett ta' esklużjoni downstream bħal tip ta' obbligu ta' fornitura esklużiva. Il-valutazzjoni ta' dak l-effett negattiv issir b'analoġija mal-valutazzjoni tal-obbligi ta' fornitura esklużiva (b'mod partikolari l-paragrafi 194-199).

(205) B'mod eċċezzjonali, il-ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu wkoll jirriżultaw f'esklużjoni antikompetittiva ta' fornituri oħra, fejn l-użu fuq firxa wiesgħa ta' ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess iżid il-barrieri għad-dħul għal parteċipanti ġodda żgħar. Il-valutazzjoni ta' dak l-effett negattiv possibbli ssir b'analoġija mal-valutazzjoni tal-obbligi ta' marka waħda (b'mod partikolari l-paragrafi 132-141).

(206) Flimkien mal-effetti possibbli ta' esklużjoni, il-ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu jnaqqsu l-kompetizzjoni u jiffaċilitaw il-kollużjoni bejn distributuri. Il-ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess probabbilment iżidu l-prezz mitlub mill-fornitur għall-prodotti tal-kuntratt peress li l-fornitur irid ikopri l-ispejjeż ta' dawk il-ħlasijiet. Prezzijiet ogħla ta' forniment jistgħu jnaqqsu l-inċentiv tal-bejjiegħa bl-imnut sabiex jikkompetu fuq il-prezz fis-suq downstream, waqt li l-profitti tad-distributuri jiżdiedu minħabba l-ħlasijiet għall-aċċess. Tali tnaqqis fil-kompetizzjoni bejn id-distributuri permezz tal-użu kumulattiv ta' ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess normalment jirrikjedi li s-suq tad-distribuzzjoni jkun konċentrat ħafna.

(207) Madankollu, l-użu ta' ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jista' f'ħafna każijiet jikkontribwixxi għal allokazzjoni effiċjenti ta' spazju fuq l-ixkaffa għal prodotti ġodda. Id-distributuri sikwit ikollhom anqas informazzjoni mill-fornituri dwar il-potenzjal għal suċċess ta' prodotti ġodda li se jiġu introdotti fuq is-suq u, b'riżultat ta' dan, l-ammont ta' prodotti li jkollhom fl-istokk jista' jkun sottoottimali. Il-ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu jintużaw sabiex titnaqqas din l-asimetrija fl-informazzjoni bejn il-fornituri u d-distributuri billi jippermettu b'mod espliċitu lill-fornituri jikkompetu għall-ispazju fuq l-ixkaffa. Id-distributur għalhekk jista' jirċievi sinjal dwar liema prodotti huma l-aktar probabbli li jkollhom suċċess peress li fornitur normalment jaqbel li jħallas dritt bil-quddiem għall-aċċess jekk iqis li hemm probabbiltà baxxa ta' falliment fl-introduzzjoni tal-prodott.

(208) Barra minn dan, minħabba l-asimetrija fl-informazzjoni msemmija fil-paragrafu (207), il-fornituri jista' jkollhom inċentivi għal "free-ride" fuq l-isforzi ta' promozzjoni tad-distributuri sabiex jintroduċu prodotti sottoottimali. Jekk prodott ma jkollux suċċess, id-distributuri jħallsu parti mill-ispejjeż tal-falliment tal-prodott. L-użu ta' ħlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jista' jimpedixxi "free riding" bħal dan billi jċaqlaq ir-riskju tal-falliment tal-prodott lura għal fuq il-fornituri, u b'hekk jikkontribwixxi għal rata ottimali ta' introduzzjonijiet tal-prodott.

2.8. Akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija

(209) Akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija huma akkordji li permezz tagħhom, fi ħdan akkordju ta' distribuzzjoni, id-distributur jafda lill-fornitur (il-"kaptan tal-kategorija") bil-kummerċjalizzazzjoni ta' kategorija ta' prodotti li tinkludi b'mod ġenerali mhux biss il-prodotti tal-fornitur, iżda wkoll il-prodotti tal-kompetituri tiegħu. Il-kaptan tal-kategorija jista' għalhekk ikun influwenti fuq pereżempju t-tqegħid tal-prodotti u l-promozzjoni tal-prodotti fil-ħanut u l-għażla tal-prodotti għall-ħanut. L-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija huma eżentati taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni

ta' Kategorija meta s-sehem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej ma jkunx jeċċedi t-30 %. Il-bqija ta' din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni tal-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija f'każijiet individwali 'l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq.

(210) Filwaqt li fil-biċċa l-kbira tal-każijiet l-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija mhumiex problematiċi, jistgħu xi drabi joħolqu distorsjoni tal-kompetizzjoni bejn il-fornituri, u finalment jirriżultaw f'esklużjoni antikompettitiva ta' fornituri oħra, fejn il-kaptan tal-kategorija, minħabba l-influwenza tiegħu fuq id-deċiżjonijiet ta' kummerċjalizzazzjoni tad-distributur, ikun kapaċi jillimita jew jagħti żvantaġġ lid-distribuzzjoni ta' prodotti ta' fornituri konkorrenti. Filwaqt li fil-biċċa l-kbira tal-każijiet id-distributur jista' ma jkollux interess li jillimita l-għażla tiegħu tal-prodotti, meta d-distributur ibigħ ukoll prodotti konkorrenti taħt il-marka proprja tiegħu (tikketti privati), id-distributur jista' jkollu wkoll inċentivi biex jeskludi ċerti fornituri, b'mod partikolari fejn jidħlu prodotti ta' gamma intermedja. Il-valutazzjoni ta' tali effett ta' esklużjoni upstream issir permezz ta' analoġija mal-valutazzjoni tal-obbligi ta' marka unika (b'mod partikolari l-paragrafi 132-141) billi jiġu indirizzati kwistjonijiet bħall-kopertura tas-suq ta' dawn l-akkordji, il-pożizzjoni fis-suq tal-fornituri konkorrenti u l-użu kumulattiv ta' tali akkordji.

(211) Barra minn hekk, l-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija jistgħu jiffaċilitaw il-kollużjoni bejn id-distributuri meta l-istess fornitur li jservi bħala kaptan tal-kategorija għal kull jew għall-biċċa l-kbira tad-distributuri konkorrenti f'suq u jipprovdi lil dawn id-distributuri b'punt komuni ta' referenza għad-deċiżjonijiet ta' kummerċjalizzazzjoni tagħhom.

(212) Il-ġestjoni ta' kategorija tista' wkoll tiffaċilita l-kollużjoni bejn fornituri permezz ta' żieda fl-opportunitajiet għal skambju permezz ta' bejjiegħa bl-imnut ta' informazzjoni sensittiva dwar is-suq, pereżempju informazzjoni relatata ma' pprezzar fil-futur, pjanijiet promozzjonali jew kampanji ta' reklamar.[57]

(213) Madankollu, l-użu ta' akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija jista' jwassal ukoll għal effiċjenzi. Permezz ta' akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija d-distributuri jkunu jistgħu jkollhom aċċess għall-kompetenza tal-fornitur fil-kummerċjalizzazzjoni għal ċerti gruppi ta' prodotti u jiksbu ekonomiji ta' skala billi jiżguraw li l-kwantità ottimali tal-prodotti tiġi ppreżentata f'waqtha u direttament fuq l-ixkafef tal-ħwienet. Peress li l-ġestjoni ta' kategorija hi bbażata fuq l-abitudnijiet tal-klijenti, l-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija jistgħu jwasslu għal aktar sodisfazzjoni tal-klijent peress li jgħinu biex jiġu sodisfatti aħjar l-aspettattivi tad-domanda. Ġeneralment, iktar ma tkun għolja l-kompetizzjoni bejn il-marki u iktar ma jkunu baxxi l-ispejjeż għall-konsumaturi biex jibdlu, aktar ikunu l-benefiċċji ekonomiċi miksuba permezz ta' ġestjoni ta' kategorija.

2.9 Irbit

(214) L-irbit jirreferi għal sitwazzjonijiet fejn klijenti li jixtru prodott wieħed (il-prodott li jorbot) huma meħtieġa li jixtru wkoll prodott ieħor distint (il-prodott marbut)

57 L-iskambju dirett ta' informazzjoni bejn il-kompetituri mhuwiex kopert mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, ara l-Artikolu 2(4) ta' dak ir-Regolament u l-paragrafi 27 u 28 ta' dawn il-Linji Gwida.

mill-istess fornitur jew minn xi ħadd maħtur minn dan tal-aħħar. L-irbit jista' jikkostitwixxi abbuż skont it-tifsira tal-Artikolu 102.[58] L-irbit jista' wkoll jikkostitwixxi restrizzjoni vertikali li taqa' taħt l-Artikolu 101 fejn jirriżulta f'tip ta' obbligu ta' marka waħda (ara l-paragrafi 129 sa 150) għall-prodott marbut. Is-sitwazzjoni tal-aħħar biss hija ttrattata f'dawn il-Linji Gwida.

(215) Jekk il-prodotti jitqisux distinti jiddependi fuq id-domanda mill-klijenti. Żewġ prodotti huma distinti fejn, fin-nuqqas tal-irbit, għadd sostanzjali ta' klijenti jixtru jew kienu jixtru l-prodott li jorbot mingħajr ma jixtru wkoll il-prodott marbut mill-istess fornitur, u dan jippermetti produzzjoni indipendenti kemm għall-prodott li jorbot kif ukoll għall-prodott marbut.[59] Il-prova li żewġ prodotti huma distinti tista' tinkludi l-prova diretta li, meta jingħataw l-għażla, il-klijenti jixtru l-prodotti li jorbtu u dawk marbutin separatament minn sorsi ta' forniment differenti, jew prova indiretta, bħall-preżenza fis-suq ta' impriżi speċjalizzati fil-manifattura jew fil-bejgħ tal-prodott marbut mingħajr il-prodott li jorbot[60], jew prova li turi li l-impriżi bi ftit poter fis-suq, partikolarment fis-swieq kompetittivi, għandhom it-tendenza li ma jorbtux jew ma jirragruppawx tali prodotti. Pereżempju, peress li l-klijenti jridu jixtru żraben bil-lazzijiet u mhuwiex prattiku għad-distributuri li jagħmlu lazzijiet għal żraben ġodda b'lazzijiet tal-għażla tagħhom, saret drawwa kummerċjali għall-manifatturi taż-żraben li jfornu żraben bil-lazzijiet. Għaldaqstant, il-bejgħ taż-żraben bil-lazzijiet mhijiex prattika ta' irbit.

(216) L-irbit jista' jwassal għal effetti antikompetittivi ta' esklużjoni fis-suq marbut, fis-suq li jorbot, jew fit-tnejn fl-istess ħin. L-effett ta' esklużjoni jiddependi fuq il-persentaġġ marbut tal-bejgħ totali fis-suq tal-prodott marbut. Dwar il-kwistjoni ta' x'jista' jitqies bħala esklużjoni sinifikanti taħt l-Artikolu 101(1), tista' tiġi applikata l-analiżi għal marka waħda. Irbit ifisser li hemm ta' lanqas forma ta' obbligu ta' kwantità fuq ix-xerrej fir-rigward tal-prodott marbut. Fejn barra minn hekk, ikun ġie miftiehem obbligu li wieħed ma jikkompetix fir-rigward tal-prodott marbut, dan iżid l-effett ta' esklużjoni possibbli fis-suq tal-prodott marbut. L-irbit jista' jwassal għal inqas kompetizzjoni għall-klijenti interessati li jixtru l-prodott marbut, iżda mhux il-prodott li jorbot. Jekk ma jkunx hemm għadd suffiċjenti ta' klijenti li se jixtru l-prodott marbut waħdu biex isostnu l-kompetituri tal-fornitur fis-suq marbut, l-irbit jista' jwassal lil dawn il-klijenti biex jiffaċċjaw prezzijiet ogħla. Jekk il-prodott marbut huwa prodott komplementari importanti għall-klijenti tal-prodott li jorbot, tnaqqis ta' fornituri alternattivi tal-prodott marbut u konsegwentement disponibbiltà ridotta ta' dak il-prodott jistgħu jagħmlu d-dħul unikament fis-suq li jorbot iktar diffiċli.

(217) L-irbit jista' jwassal ukoll għal prezzijiet li huma 'l fuq mil-livell kompetittiv, speċjalment fi tliet sitwazzjonijiet. L-ewwel nett, jekk il-prodott li jorbot u l-prodott marbut jistgħu jintużaw fi proporzjonijiet varjabbli bħala inputs għal proċess ta' produzzjoni, il-klijenti jistgħu jirreaġixxu għal żieda fil-prezz tal-prodott li jorbot

---

[58] Sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża C-333/94 *P Tetrapak* vs *Il-Kummissjoni* [1996] Ġabra p. I-5951, punt 37. Ara wkoll il-Komunikazzjoni tal-Kummissjoni — Linji Gwida dwar il-prijoritajiet ta' infurzar tal-Kummissjoni fl-applikazzjoni tal-Artikolu 82 tat-Trattat KE għal imġiba abbużiva minn impriżi dominanti, ĠU C 45, 24.2.2009, p. 7.

[59] Sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-201/04 *Microsoft* vs *Il-Kummissjoni* [2007] Ġabra p. II-3601, punti 917, 921 u 922.

[60] Sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-30/89 *Hilti* vs *Il-Kummissjoni*, [1991] Ġabra p. II-1439, punt 67.

billi jżidu d-domanda tagħhom għall-prodott marbut filwaqt li jnaqqsu d-domanda tagħhom għall-prodott li jorbot. Bl-irbit taż-żewġ prodotti l-fornitur jista' jipprova jevita din is-sostituzzjoni u b'riżultat ta' dan ikun jista' jżid il-prezzijiet tiegħu. It-tieni nett, meta l-irbit jagħti lok għal diskriminazzjoni fil-prezzijiet skont l-użu li jagħmel il-klijent mill-prodott li jorbot, pereżempju l-irbit ta' cartridges tal-linka mal-bejgħ ta' magni tal-iffotokopjar (metering). It-tielet nett, meta fil-każ ta' kuntratti għal żmien twil jew fil-każ ta' swieq ta' wara l-bejgħ ta' tagħmir oriġinali bi żmien twil għas-sostituzzjoni, isir diffiċli għall-klijenti li jikkalkulaw il-konsegwenzi tal-irbit.

(218) L-irbit huwa eżentat taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta s-sehem mis-suq tal-fornitur, kemm fis-suq tal-prodott marbut kif ukoll fis-suq tal-prodott li jorbot, u s-sehem mis-suq tax-xerrej fis-swieq upstream rilevanti, ma jeċċedux it-30 %. Jista' jkun kombinat ma' restrizzjonijiet vertikali oħra, li mhumiex restrizzjonijiet fundamentali taħt dak ir-Regolament, bħalma huma obbligi li wieħed ma jikkompetix jew obbligi ta' kwantità fir-rigward tal-prodott li jorbot, jew xiri esklużiv. Il-bqija ta' din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni tal-irbit f'każijiet individwali 'l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq.

(219) Il-pożizzjoni tas-suq tal-fornitur fis-suq tal-prodott li jorbot hija ovvjament ta' importanza ċentrali biex jiġu vvalutati l-effetti antikompetittivi possibbli. B'mod ġenerali, dan it-tip ta' akkordju ikun impost mill-fornitur. L-importanza tal-fornitur fis-suq tal-prodott li jorbot hija r-raġuni ewlenija għaliex xerrej jista' jsibha diffiċli li jirrifjuta obbligu tal-irbit.

(220) Il-pożizzjoni tas-suq tal-kompetituri tal-fornitur fis-suq tal-prodott li jorbot hija importanti għall-valutazzjoni tal-poter fis-suq tal-fornitur. Sakemm il-kompetituri tiegħu huma numerużi u b'saħħithom biżżejjed, ma jistgħu jkunu mistennija l-ebda effetti antikompettitivi, billi x-xerrejja jkollhom alternattivi biżżejjed biex jixtru l-prodott li jorbot mingħajr il-prodott marbut, sakemm fornituri oħra ma jkunux qegħdin japplikaw irbit simili. Barra minn dan, il-barrieri għad-dħul fis-suq tal-prodott li jorbot huma rilevanti biex tiġi stabbilita l-pożizzjoni tas-suq tal-fornitur. Meta l-irbit ikun ikkombinat ma' obbligu li wieħed ma jikkompetix fir-rigward tal-prodott li jorbot, dan isaħħaħ konsiderevolment il-pożizzjoni tal-fornitur.

(221) Il-poter ta' xiri huwa rilevanti, billi xerrejja importanti ma jkunux faċilment imġiegħla jaċċettaw l-irbit mingħajr ma jiksbu tal-anqas parti mill-effiċjenzi possibbli. L-irbit li mhuwiex ibbażat fuq l-effiċjenza għalhekk huwa prinċipalment riskju fejn ix-xerrejja ma jkollhomx poter ta' xiri sinifikanti.

(222) Fejn jiġu stabbiliti effetti mhux kompetittivi sinifikanti, tqum il-kwistjoni jekk il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) humiex sodisfatti. L-obbligi ta' rbit jistgħu jgħinu biex jipproduċu effiċjenzi li jirriżultaw minn produzzjoni konġunta jew distribuzzjoni konġunta. Fejn il-prodott marbut mhuwiex prodott mill-fornitur, tista' tirriżulta wkoll effiċjenza mill-fatt li l-fornitur jixtri kwantitajiet kbar tal-prodott marbut. Sabiex l-irbit jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3), għandu, madankollu, jiġi pprovat li mill-anqas parti minn dan it-tnaqqis fl-ispejjeż qed tgħaddi għand il-konsumatur, li normalment mhuwiex il-każ meta l-bejjiegħ bl-imnut jista' jikseb, fuq bażi regolari, forniment tal-istess prodotti jew prodotti ekwivalenti taħt l-istess kundizzjonijiet jew kundizzjonijiet aħjar minn dawk offerti mill-fornitur li japplika l-prattika tal-irbit. Effiċjenza oħra tista' teżisti fejn l-irbit jgħin biex jassigura ċerta uniformità u standardizzazzjoni tal-kwalità (ara l-paragrafu (107),

punt (i)). Madankollu, hemm bżonn li jintwera li l-effetti pożittivi ma jistgħux ikunu realizzati daqstant effiċjentement billi x-xerrej jinħtieġ li juża jew ibigħ mill-ġdid prodotti li jissodisfaw standards ta' kwalità minima, mingħajr ma jintalab jixtrihom mingħand il-fornitur jew xi ħadd maħtur minn dan tal-aħħar. Ir-rekwiżiti rigward standards ta' kwalità minima normalment ma jaqgħux fl-ambitu tal-Artikolu 101(1). Fejn il-fornitur tal-prodott li jorbot jimponi fuq ix-xerrej il-fornituri li mingħandhom ix-xerrej irid jixtri l-prodott marbut, pereżempju minħabba li l-formulazzjoni ta' standards ta' kwalità minima mhijiex possibbli, dan jista' wkoll ma jaqax fl-ambitu tal-Artikolu 101(1), speċjalment fejn il-fornitur tal-prodott li jorbot ma jiksibx benefiċċju (finanzjarju) dirett mill-ħatra tal-fornituri tal-prodott marbut.

2.10. *Restrizzjonijiet fuq il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid*

(223) Kif ġie spjegat fit-Taqsima III.3, l-impożizzjoni ta' prezz tal-bejgħ mill-ġdid (RPM), jiġifieri akkordji jew prattiċi miftiehma li għandhom bħala l-għan dirett jew indirett tagħhom l-istabbiliment ta' prezz fiss jew prezz minimu għall-bejgħ mill-ġdid jew livell ta' prezz fiss jew minimu li għandu jiġi rrispettat mix-xerrej, huma trattati bħala restrizzjoni fundamentali. Fejn akkordju jinkludi RPM, dak l-akkordju huwa preżunt li jirrestrinġi kompetizzjoni u għalhekk li jaqa' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1). Joħloq ukoll il-preżunzjoni li l-akkordju probabbilment mhux se jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) u li għalhekk l-eżenzjoni ta' kategorija ma tapplikax. Madankollu, l-impriżi għandhom il-possibbiltà li jeċċepixxu difiża taż effiċjenza taħt l-Artikolu 101(3) KE f'każ individwali. Huwa d-dmir tal-partijiet li jipprovaw li probabbliment se jirriżultaw effiċjenzi mill-inklużjoni tal-RPM fl-akkordju tagħhom u juru li l-kundizzjonijiet kollha tal-Artikolu 101(3) huma sodisfatti. Imbagħad hija r-responsabbiltà tal-Kummissjoni li tivvaluta b'mod effettiv l-effetti negattivi li x'aktarx se jkun hemm fuq il-kompetizzjoni u l-konsumaturi qabel ma tiddeċiedi jekk il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) humiex sodisfatti.

(224) L-RPM tista' tirrestrinġi l-kompetizzjoni b'numru ta' modi. L-ewwel nett, l-RPM tista' tiffaċilita l-kollużjoni bejn il-fornituri billi ttejjeb it-trasparenza fil-prezzijiet fis-suq u għalhekk tagħmilha eħfef biex jiġi skopert jekk fornitur qiegħedx imur lil hinn mill-ekwilibriju kolluživ billi jaqta' l-prezzijiet tiegħu. L-RPM timmina wkoll l-inċentiv għall-fornitur li jnaqqas il-prezzijiet tiegħu lid-distributuri tiegħu, peress li l-prezz fiss tal-bejgħ mill-ġdid jimpedixxih milli jibbenefika minn aktar bejgħ. Tali effett negattiv huwa partikolarment plawżibbli fejn is-suq ikun vulnerabbli għal eżiti ta' kollużjoni, pereżempju jekk il-manifatturi jiffurmaw oligopolju kumpatt, u parti sinifikanti mis-suq tkun koperta minn akkordji RPM. It-tieni nett, bl-eliminazzjoni tal-kompetizzjoni fuq il-prezz fi ħdan marka, l-RPM tista' wkoll tiffaċilita l-kollużjoni bejn ix-xerrejja, jiġifieri fil-livell tad-distribuzzjoni. Distributuri b'saħħithom jew organizzati tajjeb jistgħu jkunu kapaċi jisfurzaw jew jikkonvinċu lil wieħed jew aktar mill-fornituri jiffissaw il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid tagħhom u għalhekk jgħinuhom jilħqu jew jistabbilizzaw ekwilibriju kolluživ. It-telf li jirriżulta fil-kompetizzjoni fuq il-prezz jidher speċjalment problematiku meta l-RPM tkun ispirata mix-xerrejja, li l-interessi orizzontali kollettivi tagħhom jistgħu jkunu mistennija li jaħdmu b'mod negattiv għall-konsumaturi. It-tielet nett, l-RPM tista' b'mod aktar ġenerali tnaqqas il-kompetizzjoni bejn il-manifatturi u/jew bejn il-bejjigħa bl-imnut, b'mod partikolari meta l-manifatturi jużaw l-istess distributuri sabiex jiddistribwixxu l-prodotti tagħhom u l-RPM tkun applikata minnhom kollha jew mill-biċċa kbira minnhom. Ir-raba' nett, l-effett immedjat tal-RPM se jkun li d-distributuri kollha jew uħud minnhom ma jitħallewx inaqqsu l-prezz tal-bejgħ

tagħhom għal dik il-marka partikolari. Fi kliem ieħor, l-effett dirett tal-RPM hu żieda fil-prezz. Il-ħames nett, l-RPM tista’ tnaqqas il-pressjoni fuq il-marġini tal-manifattur, b’mod partikolari fejn il-manifattur jkollu problema ta’ impenn, jiġifieri fejn ikollu interess sabiex inaqqas il-prezz għad-distributuri sussegwenti. F’sitwazzjoni bħal din, il-manifattur jista’ jippreferi li jaqbel mal-RPM, biex jgħinu jidħol għal impenn li l-prezz ma jitnaqqasx għal distributuri sussegwenti u sabiex inaqqas il-pressjoni fuq il-marġini tiegħu stess. Is-sitt nett, l-RPM jista' jiġi implimentat minn manifattur bil-poter fis-suq li jeskludi rivali iżgħar minnu. Iż-żieda fil-marġni li l-RPM jista' joffri lid-distributuri, tista' tħajjar lil dawn tal-aħħar jiffavorixxu d-ditta partikolari fuq ditti rivali meta jkunu qegħdin jagħtu pariri lill-klijenti tagħhom, anke jekk tali pariri ma jkunux fl-interess ta' dawn il-klijenti, jew li tabilħaqq ma jbigħux dawn id-ditti rivali. Fl-aħħar nett, l-RPM tista’ tnaqqas id-dinamiżmu u l-innovazzjoni fil-livell tad-distribuzzjoni. Billi timpedixxi l-kompetizzjoni fil-prezz bejn distributuri differenti, l-RPM tista’ timpedixxi lil bejjiegħa bl-imnut aktar effiċjenti milli jidħlu fis-suq jew milli jiksbu skala suffiċjenti bi prezzijiet baxxi. Tista’ wkoll timpedixxi jew tfixkel id-dħul u l-espansjoni ta’ formati ta’ distribuzzjoni bbażati fuq prezzijiet baxxi, bħal dawk li jiskontaw il-prezzijiet.

(225) Madankollu, l-RPM tista’ mhux biss tirrestrinġi l-kompetizzjoni iżda tista’ wkoll, b’mod partikolari meta tkun immexxija mill-fornituri, twassal għal effiċjenzi, li jiġu vvalutati skont l-Artikolu 101(3). B’mod partikolari, fejn manifattur jintroduċi prodott ġdid, l-RPM tista' tkun ta' għajnuna matul il-perjodu introduttorju meta d-domanda tkun qiegħda tikber, biex tħajjar lid-distributuri jikkunsidraw aħjar l-interess tal-manifattur li jippromwovi l-prodott. L-RPM tista’ tipprovdi lid-distributuri bil-mezzi sabiex iżidu l-isforzi għall-bejgħ u jekk id-distributuri f’dan is-suq ikunu taħt pressjoni kompetittiva, dan jista’ jwassalhom sabiex jespandu d-domanda globali għall-prodott u jagħmlu suċċess mit-tnedija tal-prodott, anke għall-benefiċċju tal-konsumaturi.[61] B’mod simili, prezzijiet fissi għall-bejgħ mill-ġdid, u mhux biss prezzijiet massimi għall-bejgħ mill-ġdid, jistgħu jkunu meħtieġa sabiex tiġi organizzata, f’sistema ta’ franchising jew sistema ta’ distribuzzjoni simili li tapplika format uniformi ta’ distribuzzjoni, kampanja koordinata ta’ prezzijiet baxxi għal żmien qasir (2 sa 6 ġimgħat fil-biċċa l-kbira tal-każijiet) li tkun ta’ benefiċċju anke għall-konsumaturi. F'xi sitwazzjonijiet, il-marġni żejjed provdut mill-RPM jista’ jippermetti lill-bejjiegħa bl-imnut jipprovdu servizzi (addizzjonali) ta' qabel il-bejgħ, b'mod partikolari fil-każ ta’ prodotti ta' esperjenza jew kumplessi. Jekk ikun hemm biżżejjed klijenti li jieħdu vantaġġ minn tali servizzi biex jagħmlu l-għażla tagħhom iżda mbagħad jixtru bi prezzijiet irħas mingħand bejjiegħa bl-imnut li ma jipprovdux servizzi bħal dawn (u b'hekk ma jħallsux dawn l-ispejjeż), il-bejjiegħa bl-imnut li joffru livell ta' servizz għoli jistgħu jnaqqsu jew jeliminaw dawn is-servizzi li jżidu d-domanda għall-prodott tal-fornitur. L-RPM jista' jgħin biex jimpedixxi dan it-tip ta’ “free-riding” fil-livell tad-distribuzzjoni. Bħala parti mill-prova li l-kundizzjonijiet kollha tal-Artikolu 101(3) huma sodisfatti, il-partijiet iridu juru b'mod konvinċenti li l-akkordju dwar l-RPM hu mistenni li mhux biss jipprovdi l-mezzi iżda wkoll l-inċentivi biex jingħeleb il-“free-riding” li jista' jseħħ bejn il-bejjiegħa bl-imnut ta' dawn is-servizz u li is-servizzi ta' qabel il-bejgħ huma ta’ benefiċċju globali għall-konsumaturi.

---

61 Dan jippreżumi li mhuwiex prattiku għall-fornitur li jimponi fuq ix-xerrejja kollha permezz ta' kuntratt rekwiżiti ta' promozzjoni effettivi, ara wkoll il-paragrafu 107, punt (a).

(226) Il-prattika ta' rakkomandazzjoni ta’ prezz tal-bejgħ mill-ġdid lil bejjiegħ mill-ġdid jew li l-bejjiegħ mill-ġdid ikun meħtieġ li jirrispetta prezz tal-bejgħ mill-ġdid massimu hija koperta mir-Regolament ta’ Eżenzjoni ta’ Kategorija meta s-sehem mis-suq ta’ kull waħda mill-partijiet fl-akkordju ma jkunx jaqbeż il-limitu tat-30 %, sakemm din ma tkunx tammonta għal prezz tal-bejgħ minimu jew fiss b’riżultat ta' pressjoni minn kwalunkwe waħda mill-partijiet jew inċentivi offruti minnhom. Il-bqija ta’ din it-taqsima tipprovdi gwida għall-valutazzjoni tal-prezzijiet massimi jew rakkomandati ’l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq u għal każijiet ta' rtirar tal-eżenzjoni ta’ kategorija.

(227) Ir-riskju possibbli għall-kompetizzjoni ta’ prezzijiet massimi u rakkomandati hu li dawn se jaħdmu bħala punt fokali għall-bejjiegħa mill-ġdid u jistgħu jkunu segwiti mill-biċċa l-kbira minnhom jew minnhom kollha u/jew li l-prezzijiet massimi jew rakkomandati jistgħu jnaqqsu l-kompetizzjoni jew jiffaċilitaw il-kollużjoni bejn il-fornituri.

(228) Fattur importanti għall-valutazzjoni tal-effetti antikompetittivi possibbli ta' prezzijiet tal-bejgħ mill-ġdid massimi jew rakkomandati huwa l-pożizzjoni fis-suq tal-fornitur. Iktar ma tkun b'saħħitha l-pożizzjoni fis-suq tal-fornitur, iktar ikun għoli r-riskju li prezz tal-bejgħ mill-ġdid massimu jew prezz tal-bejgħ mill-ġdid rakkomandat iwassal għal applikazzjoni iktar jew inqas uniformi ta' dak il-livell ta' prezz mill-bejjiegħa mill-ġdid, minħabba li jkunu jistgħu jużawh bħala punt fokali. Jistgħu jsibuha diffiċli li jiddevjaw minn dak li huma jidhrilhom li huwa l-prezz tal-bejgħ mill-ġdid preferut propost minn fornitur daqstant importanti fis-suq.

(229) Fejn jiġu stabbiliti effetti antikompetittivi sinifikanti għall-prezzijiet tal-bejgħ mill-ġdid massimi jew rakkomandati, tqum il-kwistjoni ta’ eżenzjoni possibbli taħt l-Artikolu 101(3). Għall-prezzijiet tal-bejgħ mill-ġdid massimi, l-effiċjenza deskritta fil-paragrafu 107, punt (f) (evitar ta’ marġinalizzazzjoni doppja), tista’ tkun partikolarment rilevanti. Prezz tal-bejgħ mill-ġdid massimu jista' wkoll jgħin biex jiżgura li l-marka kkonċernata tikkompeti b’aktar saħħa ma' marki oħra, inklużi prodotti tal-marka proprja, imqassma mill-istess distributur.