

Il-Ġurnal Uffiċjali

C 130

tal-Unjoni Ewropea



Edizzjoni bil-Malti

Informazzjoni u Avviżi

Volum 53

19 ta' Mejju 2010

Avviż Nru

Werrej

Pagna

II *Informazzjoni*

INFORMAZZJONI MINN ISTITUZZJONIJIET, KORPI, UFFIĊĠI U AĠENZJI TAL-UNJONI EWROPEA

II-Kummissjoni Ewropea

2010/C 130/01

Linji Gwida dwar Restrizzjonijiet Vertikali ⁽¹⁾ 1

MT

Prezz:
3 EUR

⁽¹⁾ Test b'relevanza għaż-ŻEE

II

(Informazzjoni)

INFORMAZZJONI MINN ISTITUZZJONIJIET, KORPI, UFFIĊĊJI U AĠENZIJI
TAL-UNJONI EWROPEA

IL-KUMMISSJONI EWROPEA

Linji Gwida dwar Restrizzjonijiet Vertikali

(Test b'relevanza għaż-ŻEE)

(2010/C 130/01)

WERREJ

	Paragrafi	Pàġna
I. INTRODUZZJONI	1-7	3
1. L-Għan tal-Linji Gwida	1-4	3
2. L-Applikabbiltà tal-Artikolu 101 għal akkordji vertikali	5-7	3
II. AKKORDJI VERTIKALI LI ĠENERALMENT JAQGHU BARRA MILL-AMBITU TAL-ARTIKOLU 101(1)	8-22	4
1. Akkordji ta' importanza minuri u impriži żgħar u ta' daqs medju (SMEs)	8-11	4
2. Akkordji ta' aġenzija	12-21	4
2.1 Definizzjoni ta' akkordji ta' aġenzija	12-17	4
2.2 L-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1) għal akkordji ta' aġenzija	18-21	6
3. Akkordji ta' subkuntrattar	22	6
III. APPLIKAZZJONI TAR-REGOLAMENT TA' EŻENZJONI TA' KATEGORIJA	23-73	7
1. Żona ta' sigurezza maħluqa mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	23	7
2. Ambitu tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	24-46	7
2.1 Definizzjoni ta' akkordji vertikali	24-26	7
2.2 Akkordji vertikali bejn kompetituri	27-28	8
2.3 Assocjazzjonijiet ta' bejjiegħa bl-imnut	29-30	9
2.4 Akkordji vertikali li jinkludu dispozizzjonijiet dwar drittijiet ta' proprjetà intellettwali (IPRs)	31-45	9
2.5 Relazzjoni ma' regolamenti oħra ta' eżenzjoni ta' kategorija	46	11
3. Restrizzjonijiet fundamentali taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	47-59	11
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	15
5. Restrizzjonijiet esklużi taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	65-69	16

	<i>Paragrafi</i>	<i>Pàġna</i>
6. Separabbiltà	70-71	17
7. Sensiela ta' prodotti mqassma permezz tal-istess sistema ta' distribuzzjoni	72-73	17
IV. IRTIRAR TAL-EŻENZJONI TA' KATEGORIJA U ESKLUŻJONI MILL-APPLIKAZZJONI TAR-REGOLAMENT TA' EŻENZJONI TA' KATEGORIJA	74-85	18
1. Proċedura għall-irtirar	74-78	18
2. Esklużjoni mill-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	79-85	18
V. DEFINIZZJONI TAS-SUQ U KALKOLU TAS-SEHEM MIS-SUQ	86-95	19
1. Avviż tal-Kummissjoni dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti	86	19
2. Is-suq rilevanti għall-kalkolu tal-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 % taht ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	87-92	19
3. Kalkolu tal-ishma mis-suq taht ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija	93-95	21
VI. POLITIKA TA' INFURZAR F'KAŻIJET INDIVIDWALI	96-229	21
1. Il-qafas tal-analiżi	96-127	21
1.1. Effetti negattivi tar-restrizzjonijiet vertikali	100-105	22
1.2. Effetti pożittivi tar-restrizzjonijiet vertikali	106-109	23
1.3. Metodoloġġja ta' analiżi	110-127	25
1.3.1. Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taht l-Artikolu 101(1)	111-121	25
1.3.2. Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taht l-Artikolu 101(3)	122-127	27
2. Analizi ta' restrizzjonijiet vertikali speċifiċi	128-229	28
2.1. Marka unika	129-150	28
2.2. Distribuzzjoni esklużiva	151-167	31
2.3. Allokazzjoni esklużiva tal-klijenti	168-173	35
2.4. Distribuzzjoni selettiva	174-188	36
2.5. Franchising	189-191	39
2.6. Fornitura esklużiva	192-202	40
2.7. Hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess	203-208	42
2.8. Akkordji ta' gestjoni ta' kategorija	209-213	43
2.9. Irbit	214-222	43
2.10. Restrizzjonijiet fuq il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid	223-229	45

I. INTRODUZZJONI

1. L-Għan tal-Linji Gwida

- (1) Dawn il-Linji Gwida jistipulaw il-principji 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 minghajr hsara 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) tiddekrivi 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) tiddekrivi l-principji 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) tiddekrivi 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 verti-

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

- (3) Permezz tal-hruġ 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 mekkaniku, 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 minghajr hsara għall-ġurisprudenza tal-Qorti Ġenerali u tal-Qorti tal-Gustizzja tal-Unjoni Ewropea dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 101 għall-akkordji vertikali. Il-Kummissjoni se tkompli tissorvelja t-thaddim 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 ("restrizzjonijiet vertikali")⁽³⁾. L-Artikolu 101 jipprovdi qafas legali għall-valutazzjoni ta' restrizzjonijiet vertikali, li jiehu in kunsiderazzjoni d-distinzjoni bejn effetti antikompetittivi u daww favur il-kompetizzjoni: L-Artikolu 101(1) jipprojbixxi daww l-akkordji li jirrestringu jew iwasslu għal distorsjoni sinifikanti tal-kompetizzjoni, filwaqt li l-Artikolu 101(3) jeżenta daww l-akkordji li jagħtu benefiċċji suffiċjenti sabiex jissuperaw l-effetti antikompetittivi⁽⁴⁾.

(*) B'effett mill-1 ta' Dicembru 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-Artikoli 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, jinftiehm b'hal referenzi għall-Artikoli 81 u 82 tat-Trattat KE. It-TFUE introduċa wkoll ċerti tibdilit fit-terminologija, b'has-sostituzzjoni ta' "Komunità" b'"Unjoni" u "suq komuni" b'"suq intern". It-terminologija tat-TFUE se tintuża tul dawn il-Linji Gwida.

(1) Dawn il-Linji Gwida jissostitwixxu l-Avviż mill-Kummissjoni - Linji Gwida dwar Restriżżjonijiet Vertikali, ĠU C 291, 13.10.2000, p. 1.

(2) ĠU L 102, 23.4.2010, p.1.

(3) Ara *inter alia* s-sentenzi tal-Qorti tal-Gustizzja fil-Kawża Magħquda 56/64 u 58/64 Grundig-Consten vs Il-Kummissjoni [1966] Gabra p. 299; fil-Kawża 56/65 Technique Minière vs Maschinenbau Ulm [1966] Gabra p. 235; u tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-77/92 Parker Pen vs Il-Kummissjoni [1994] Gabra 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-metodologija u l-interpretazzjoni ġenerali tal-Kummissjoni tal-kundizzjonijiet għall-applikazzjoni tal-Artikolu 81(1) u b'mod partikolari l-Artikolu 101(3).

- (6) Għall-biċċa l-kbira mir-restrizzjonijiet vertikali, jista' jkun biss tħassib dwar il-kompetizzjoni jekk ikun hemm kompetizzjoni insuffiċjenti fuq livell wiehed 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-ghan tal-Artikolu 101 hu li jiżgura li l-imprizi ma jużawx akkordji – f'dan il-kuntest, akkordji vertikali – sabiex jirrestringu l-kompetizzjoni fuq is-suq għaddannu tal-konsumatur. Il-valutazzjoni tar-restrizzjonijiet vertikali huwa importanti wkoll fil-kuntest tal-ghan usa' tal-kisba ta' suq intern integrat. L-integrazzjoni tas-suq issaħħah il-kompetizzjoni fl-Unjoni Ewropea. Il-kumpaniji ma għandhomx jithallew jistabbilixxu mill-ġdid ostakoli privati bejn l-Istati Membri fejn l-ostakoli tal-Istat tnehhew b'suċċess.

II. AKKORDJI VERTIKALI LI ĠENERALMENT JAQGHU 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 jirrestringu b'mod sinifikanti il-kompetizzjoni permezz tal-ghan 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 akkordji ta' importanza minuri li ma jirrestringux b'mod sinifikanti l-kompetizzjoni taħt l-Artikolu 81(1) tat-Trattat li jistabbilixxi l-Komunità Ewropea (*de minimis*)⁽¹⁾ jew ta' kull avviż "*de minimis*" fil-gejjieni.
- (9) Suġġett għall-kundizzjonijiet stabbiliti fl-avviż *de minimis* dwar restrizzjonijiet fundamentali u kwistjonijiet ta' effett kumulattiv, akkordji vertikali konklużi minn imprizi 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)⁽²⁾. M'hemmx preżunzjoni li akkordji vertikali konklużi minn imprizi b'sehem mis-suq ta' aktar minn 15 % awtomatikament jiksru l-Artikolu 101(1). Akkordji bejn imprizi li s-sehem mis-suq tagħhom jaqbeż il-limitu tal-15% jistgħu xorta ma jkollhomx effett sinifi-

kanti fuq il-kummerċ bejn l-Istati Membri jew jistgħu ma jikkostitwixxux restrizzjoni sinifikanti tal-kompetizzjoni⁽³⁾. Akkordji bħal dawn jehtieġ 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.⁽⁴⁾ 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 imprizi żgħar u ta' daqs medju kif definiti fl-Anness għar-Rakkomandazzjoni tal-Kummissjoni tas-6 ta' Mejju 2003 dwar id-definizzjoni ta' mikroimprizi, imprizi żgħar u ta' daqs medju⁽⁵⁾ rarament jistgħu jolqtu b'mod sinifikanti l-kummerċ bejn l-Istati Membri jew jistgħu jirrestringu 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 minhabba nuqqas ta' interess suffiċjenti għall-Unjoni Ewropea, sakemm daww l-imprizi kollettivament jew individwalment ma jkollhomx pożizzjoni dominanti f'parti sostanzjali mis-suq intern.

2. Akkordji ta' aġenzija

2.1 Definizjoni ta' akkordji ta' aġenzija

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

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

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

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ 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.

⁽⁵⁾ ĠU L 124, 20.5.2003, p. 36.

⁽¹⁾ ĠU C 368, 22.12.2001, p. 13.

⁽²⁾ Għal akkordji bejn imprizi konkorrenti, il-limitu tas-sehem mis-suq *de minimis* hu ta' 10 % għas-sehem mis-suq kollettiv tagħhom fuq kull suq rilevanti affettwat.

- (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 mahtur bhala aġent mill-prinċipal. ⁽¹⁾ F'dan ir-rigward huwa immaterjali għall-valutazzjoni jekk l-aġent jaġixxi għal prinċipal wiehed jew bosta minnhom. Il-kwalifika mogħtija lill-akkordju tagħhom mill-partijiet jew mil-legiżlazzjoni 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, bhalma 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 mahtur mill-prinċipal, jiġifieri li huma meħtieġa sabiex jippermettu lill-aġent jikkonkludi u/jew jinneozja dan it-tip ta' kuntratt. Investimenti bhal dawn huma normalment irrekuperabbli, li tfisser li hekk kif iħalli dak il-qasam partikolari ta' attività, l-investment ma jkunx jista' jintuza 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 bhala aġent f'isem il-prinċipal iżda għar-riskju tiegħu stess.
- (15) Għall-finijiet tal-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1), l-akkordju se jkun kwalifikat bhala akkordju ta' aġenzija jekk l-aġent ma jhux riskji jew jiehu biss riskji f'it 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, bhalma hu r-riskju tad-dhul tal-aġent li jkun dipendenti fuq is-suċċess tiegħu bhala 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 bhala akkordju ta' aġenzija fejn il-proprietà 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 jikkontribwixxi 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 jzommx bi spejjeż għalih jew b'riskju tiegħu hażniet tal-oġġetti tal-kuntratt, inklużi l-ispejjeż għall-iffinanzjar tal-hażniet u l-ispejjeż għat-telf tal-hażniet u jista' jirritorna oġġetti mhux mibjugħa lill-prinċipal mingħajr hlas, sakemm l-aġent ma jkunx responsabbli għal nuqqas tiegħu (pereżempju, billi jonqos milli jkun konformi ma' miżuri ta' sigurtà raġonevoli sabiex jevita telf ta' hażniet);
- (c) ma jhux responsabbli fil-konfront ta' terzi persuni għal hsara kawzata mill-prodott mibjugħ (responsabbli għall-prodott), sakemm, bhala aġent, ma jkunx responsabbli għal nuqqas f'dan ir-rigward;
- (d) ma jhux responsabbli 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-klijenti);
- (e) mhuwiex, direttament jew indirettament, obligat li jinvesti fil-promozzjoni tal-bejgħ, bhalma huma kontrabbuzzjonijiet għall-baġits tar-reklamar tal-prinċipal;
- (f) ma jagħmilx investimenti speċifikament għas-suq fit-tagħmir, bini jew taħriġ tal-persunal, bhal pereżempju it-tank għall-hażna 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 jithallsux kollha lura mill-prinċipal;
- (g) ma jwettaqx attivitajiet oħra fi hdan l-istess suq tal-prodott meħtieġa mill-prinċipal, sakemm dawn l-attivitajiet ma jithallsux kollha lura mill-prinċipal.

⁽¹⁾ 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-Gustizzja fil-Kawża C-217/05 *Confederación Española 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.

(17) Din il-lista mhijiex eżawrjenti. Madankollu, fejn l-aġent dahal għal wiehed jew aktar mir-riskji jew spejjeż imsem-mija fil-paragrafi (14), (15) u (16), l-akkordju bejn l-aġent u l-prinċipal ma jiġix kwalifikat bhala 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 jidhol għal riskji speċifiċi għall-kuntratt, dan ikun biżżejjed sabiex jiġi konkluż li l-aġent hu distributtur indipendenti. Għall-kuntratt, jekk l-aġent ma jidholx għal riskji speċifiċi għall-kuntratt, allura ikun meħtieġ li titkompla l-analiżi billi jiġu vvalutati r-riskji relatati mal-investimenti speċifiċi għas-suq. Fl-aħhar nett, jekk l-aġent ma jidholx għal riskji speċifiċi għall-kuntratt u riskji relatati ma' investimenti speċifiċi għas-suq, ir-riskji relatati ma' attivitajiet oħra meħtieġa fi hdan 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 fisem 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 wiehed 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 jiehu 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 fisem 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 jahtar 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 distributtur ta' impriża 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 jinxtrow (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 jidhol fl-ambitu tal-Artikolu 101(1), anke jekk il-prinċipal jerfa' r-riskji kummerċjali u finanzjarji rilevanti kollha, fejn dan jiffacilita 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 sensitiv bejn il-prinċipali.

(21) Fejn l-aġent jerfa' wiehed jew iżjed mir-riskji rilevanti deskritti fil-paragrafu (16), l-akkordju bejn l-aġent u l-prinċipal ma jikkostitwixxi akkordju ta' aġenzija għall-iskop tal-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1). F'dik is-sitwazzjoni l-aġent se jkun trattat bhala 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 jipprovdni teknoloġija jew tagħmir lil subkuntrattur li jikkommetti ruhu li jipproduċi ċerti prodotti fuq il-baży tagħhom (eskluzivament) għall-kuntrattur. Subkuntrattar huwa kopert bl-Avviz 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⁽¹⁾ (minn hawn 'il quddiem "avviz dwar is-subkuntrattar"). Skont dak l-avviz, li għadu applikabbli, l-akkordji ta' subkuntrattar li bihom is-subkuntrattur jobbliga ruhu li jipproduċi ċerti prodotti esklużivament għall-kuntrattur ġeneralment ma jidhlux 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 iġenerali, jistgħu jidhlu fl-ambitu tal-Artikolu 101.⁽²⁾

⁽¹⁾ ĠU C 1, 3.1.1979, p. 2.

⁽²⁾ Ara l-paragrafu 3 tal-avviz dwar is-subkuntrattar.

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

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

- (23) Għal hafna mir-restrizzjonijiet vertikali, jista' jkun biss tħassib dwar il-kompetizzjoni jekk ikun hemm kompetizzjoni insuffiċjenti fuq livell wiehed 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. Sakemm ma fihomx restrizzjonijiet fundamentali tal-kompetizzjoni, li huma restrizzjonijiet dwar il-kompetizzjoni skont l-iskop, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jgħodq 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 ibiġh 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 mis-suq tal-fornitur u tax-xerrej irid ikun ta' 30 % jew inqas għal kull wiehed 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 konkluz bejn żewġ impriżi jew aktar li kull waħda minnhom topera, għall-iskopijiet tal-akkordju jew tal-prattika miftiehma, fl-livell differenti tal-katina ta' produzzjoni jew ta' distribuzzjoni, u li jirrigwarda l-kundizzjonijiet 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 Prattiki miftiehma. Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma japplikax għall-kondotta unilaterali tal-impriżi kkonċernati. Kondotta unilaterali bħal din tista' taq' fl-ambitu tal-Artikolu 102 li jipprojbixxi abbużi minn pożizzjoni dominanti. Sabiex ikun hemm akkordju fi hdan it-tifsira tal-Artikolu 101, hu suffiċjenti li l-partijiet ikunu esprimew l-

intenzjoni kongunta tagħhom li jgħibu 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 infassal 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.⁽¹⁾ It-tieni nett, fin-nuqqas ta' tali kunsens espliċitu, il-Kummissjoni tista' turi l-esistenza 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.⁽²⁾ Perezempju, jekk wara thabbira mill-fornitur ta' tnaqqis unilaterali fil-fornimenti sabiex jipprevjeni kummerċ paralleli, id-distributuri jnaqqsu immedjatament l-ordnijiet tagħhom u jieqfu milli jieħdu sehem f'kummerċ paralleli, allura dawk id-distributuri jagħtu l-kunsens taċitu tagħhom għall-politika unilaterali tal-fornitur. Madankollu dan ma jistax jiġi konkluz jekk id-distributuri jibqgħu involuti f'negozju paralleli jew jippruwaw isibu modi ġodda biex ikunu involuti f'negozju paralleli. 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 jimplementaw fil-prattika l-politika unilaterali tal-fornitur. Perezempju, sistema ta' monitoraġġ u penalizzat, imwaqqfa minn fornitur sabiex jippenalizza lil dawk id-distributuri li ma jikkonformawx mal-politika unilaterali tiegħu, tindika kunsens taċitu għall-politika unilaterali tal-fornitur jekk din is-sistema tippermetti lill-fornitur jimplementa 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 jkun bejn żewġ impriżi jew aktar. Akkordji vertikali ma' konsumaturi finali li ma joperawx bħala impriża mħumiex 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, deċizzjonijiet minn assoċjazzjonijiet ta' impriżi u Prattiki miftiehma ta' impriżi. Dan hu bla ħsara għall-applikazzjoni possibbli tal-Artikolu 102;

⁽¹⁾ Sentenza tal-Qorti tal-Gustizzja fil-Kawża C-74/04 P Il-Kummissjoni vs Volkswagen AG, [2006] Ġabra p. I-6585.

⁽²⁾ Sentenza tal-Qorti tal-Prim'Instanza fil-Kawża T-41/96 Bayer AG vs Il-Kummissjoni [2000] Ġabra p. II-3383.

- (c) L-akkordju jew prattika miftiehma jkunu bejn impriži li kull waħda minnhom topera, għall-ghanijiet 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 bejjiegh bl-ingrossa u t-tielet bejjiegh bl-imnut. Dan ma jipprekludix impriża milli tkun attiva f'aktar minn livell wiehed 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, ibighu jew ibighu 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 jew bejgħ mill-ġdid ta' oġġetti jew servizzi furnuti 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 furnuti mill-fornitur kif ukoll l-oġġetti jew servizzi li jirriżultaw jitmaw 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⁽¹⁾ 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 bhala 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 jkopri 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 esplicitu mill-applikazzjoni tiegħu "akkordji vertikali konklużi bejn impriži 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⁽²⁾. 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 bhala "kompetitur attwali jew potenzjali". Żewġ kumpaniji huma ttrattati bhala kompetituri attwali jekk ikunu attivi fl-istess suq rilevanti. Kumpanija hija ttrattata bhala 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 hdan perjodu ta' żmien qasir li normalment ma jaqbiżx sena, l-investimenti addizzjonali meħtieġa jew spejjeż oħra meħtieġa għal konverżjoni biex tidhol fis-suq rilevanti li fih il-kumpanija l-oħra tkun attiva. Din il-valutazzjoni trid tkun iġbazzata fuq sisien realistiki; is-sempliċi possibbiltà teoretika li tidhol f'suq mhijiex biżżejjed.⁽³⁾ Distributur li jipprovdi speċifikazzjonijiet lill-manifattur sabiex jipproduċi oġġetti partikolari tal-marka tad-distributur ma għandux jitmaw bhala 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 jikkoncernaw 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 fil-livell tal-kummerċ fejn jixtri servizzi tal-kuntratt. L-ewwel eċċezzjoni tkopri sitwazzjonijiet ta' distribuzzjoni doppja, jiġifieri l-manifattur ta' oġġetti partikolari jaġixxi wkoll bhala 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-bejjiegh bl-imnut fil-livell tal-bejgħ bl-imnut huwa ta' anqas importanza mill-impatt potenzjali tal-akkordju vertikali dwar forniture fuq il-kompetizzjoni iġenerali 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⁾ ĠU C 3, 6.1.2001, p. 2. Qed tithejja reviżjoni ta' dawk il-Linji Gwida.

⁽³⁾ Ara l-Avviz tal-Kummissjoni dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti għall-ghanijiet tal-ligi dwar il-kompetizzjoni tal-Komunità, ĠU C 372, 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.

⁽¹⁾ ĠU L 203, 31.7.2002, p. 30.

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' impriži 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 taht l-Artikolu 101 normalment ma tkunx affettwata.

(30) Assoċjazzjoni ta' impriži 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⁽¹⁾. Jekk dik l-istima twassal għall-konkluzjoni li koperazzjoni bejn impriži fil-qasam tax-xiri jew bejgħ hija aċċettabbli, tintieġ 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 mehtieġa 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-konkluzjoni li l-akkordju vertikali huwa aċċettabbli, ikun mehtieġ 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 intellettuali (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 iehor li jinkludi dispożizzjonijiet dwar IPRs. Ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika għal

akkordji vertikali li jinkludu dispożizzjonijiet dwar IPRs meta jiġu sodisfatti hames kundizzjonijiet:

- (a) Id-dispożizzjonijiet dwar l-IPRs jridu jkunu parti minn akkordju vertikali, jiġifieri akkordju b'kundizzjonijiet li skonthom il-partijiet jistgħu jixtru, ibighu jew ibighu 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 mhumix eżentati taht 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 iehor, 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 tippovdi lil parti oħra b'riċetta u tagħtiha liċenzja sabiex tippoduċi xarba b'din ir-riċetta;
- (b) akkordji li tahtom parti tippovdi lil parti oħra b'forma jew kopja originali u tagħti liċenzja lill-parti l-oħra sabiex tippoduċi u tiddistribwixxi kopji;
- (c) il-liċenzja pura ta' trejdmak jew sinjal għall-għanijiet ta' merchandising;

⁽¹⁾ Ara l-paragrafu (27).

- (d) kuntratti ta' sponsorjar dwar id-dritt għar-reklamar tiegħek stess bhala 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 subkuntrattar⁽¹⁾ 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-ghan primarju tal-akkordju ma jridx ikun iċ-ċessjoni jew il-liċenzjar tal-IPRs. L-ghan 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 tehtieg li d-dispożizzjonijiet dwar l-IPR jiffacilitaw 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 ibighu bhala xarba.
- (37) Il-hames kundizzjoni tenfasizza l-fatt li d-dispożizzjonijiet 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-koperatura 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.

⁽¹⁾ Ara l-avviż dwar is-subkuntrattar (imsemmi fil-paragrafu (22)).

Trejdmark

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

Dritt tal-Awtur

- (40) Il-bejjiegha mill-ġdid ta' oġġetti koperti minn dritt tal-awtur (kotba, softwer, eċċ) jistgħu jkunu obbligati mid-detentur tad-dritt tal-awtur sabiex ibighu mill-ġdid biss taħt il-kundizzjoni li x-xerrej, sew jekk bejjiegh mill-ġdid iehor jew il-konsumatur finali, ma jiksirx id-dritt tal-awtur. Obbligi bħal dawn fuq dak li jerga' 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 jerga' jbigħ ma jiksirx liċenzja għal xi drittijiet fuq is-softwer imma jkollu biss id-dritt li jerga' jbigħ il-hard copies, għandhom jitqiesu bhala akkordji għall-fornitura ta' oġġetti għall-bejgħ mill-ġdid għall-ghan 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' jiehu l-forma ta' liċenzja "shrink wrap", jiġifieri sett ta' kundizzjonijiet inkluzi fil-pakkett tal-hard copy li l-konsumatur ahħari 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 jiksirx 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 iehor. Restrizzjonijiet fuq l-użu bħal dawn, sa fejn jistgħu jaqgħu fi hdan 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 ovvu fejn in-know-how għall-ghanijiet ta' kummerċjalizzazzjoni huwa komunikat lix-xerrej. ⁽²⁾ L-akkordji ta' franchising jinkludu liċenzja għal drittijiet ta' proprjetà intelletwali dwar trejdmarks jew sinjali u know-how għall-użu u d-distribuzzjoni ta' oġġetti jew il-fornitura ta'

⁽²⁾ Il-paragrafi 43-45 japplikaw, permezz ta' analogija, għal tipi ta' akkordji ta' distribuzzjoni ohra li jinvolvu it-trasferiment ta' know-how sostanzjali mill-fornitur għax-xerrej.

servizzi. Barra mil-liċenzja tal-IPR, il-franchisor normalment jipprovdi lill-franchisee tul il-perjodu tal-akkordju b'assistenza kummerċjali jew teknika, bhal servizzi ta' akkwist, taħriġ, pariri fuq proprjetà immobbli, ippjanar finanzjarju eċċ. Il-liċenzja u l-assistenza huma komponenti integrali tal-metodu tan-negożju 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-hames kundizzjonijiet kollha elenkati fil-paragrafu (31). Dawk il-kundizzjonijiet normalment ikunu sodisfatti, għaliex taħt hafna 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 ibigh mill-ġdid il-prodotti fornuti mill-franchisor jew mill-fornitur mahtur 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 jkun kopert mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, imma l-Kummissjoni, bhala 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 bhala 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 jinvolvi ruhu, direttament jew indirettament, f'xi negożju simili;

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

(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 jaqgħu 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 jiehu 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 jaq' fl-ambitu ta' xi regolament ta' eżenzjoni ta' kategorija iehor, sakemm ma jkunx previst mod iehor ftali 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⁽¹⁾, ir-Regolament (KE) Nru 1400/2002 dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat fuq kategoriji ta' ftehim vertikali u prattici miftiehma fis-settur tal-vettur bil-mutur⁽²⁾ 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⁽³⁾ 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⁽⁴⁾ li jeżentaw akkordji vertikali konklużi b'rabta ma' akkordji orizzontali jew kull regolament futur ta' dak it-tip, sakemm mhux previst mod iehor ftali 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 shih mill-ambitu ta' applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija.⁽⁵⁾ Fejn restrizzjoni fundamentali bhal din tkun inkluża f'akkordju, dak l-akkordju jkun preżunt li jaq' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1). Ikun preżunt ukoll li l-akkordju

⁽¹⁾ ĠU L 123, 27.4.2004, p. 11.

⁽²⁾ Ara l-paragrafu (25).

⁽³⁾ ĠU L 304, 5.12.2000, p. 3.

⁽⁴⁾ ĠU L 304, 5.12.2000, p. 7.

⁽⁵⁾ Din il-lista ta' restrizzjonijiet fundamentali tapplika għal akkordji vertikali li jirrigwardaw il-kummerċ fi hdan l-Unjoni. Sa fejn l-akkordji vertikali jikkoncernaw esportazzjonijiet barra mill-Unjoni jew importazzjonijiet/reimportazzjonijiet minn barra l-Unjoni ara s-sentenza tal-Qorti tal-Gustizzja fil-Kawża C-306/96 *Javico vs Yves Saint Laurent* [1998] Ġabra p. I-1983. F'dik is-sentenza l-Qorti tal-Gustizzja ddecidiet, fil-punt 20, li "akkordju li fih dak li jbigħ mill-ġdid jaqgħu 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 jirrestringi b'mod sinifikanti l-kompetizzjoni fi hdan is-suq komuni jew li jista' jaffettwa, bhala tali, il-kummerċ bejn l-Istati Membri".

probabbilment mhux se jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) u li ghalhekk 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.⁽¹⁾ Fejn l-impriżi jipprovaw li probabbilment jirrizultaw 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 valutazzjoni finali dwar jekk il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) humiex sodisfatti.⁽²⁾

- (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 prattiki 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 prattiki 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-aħhar huma akkordji li jiffissa l-margini 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 sugġetti 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 maqghuda ma' miżuri biex jidentifikaw distributuri li qed iqaċċtu l-prezz, bħalma hi l-implimentazzjoni ta' sistema ta' kontroll tal-prezz, jew l-obbligu fuq bejjiegha bl-immnut biex jirraportaw membri oħra tan-network 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 maqghud 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 jobligga 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 tal-applikazzjoni tal-Artikolu 101(1) (ara l-paragrafi (12) sa (21)), obbligu li jipprevjeni jew jirrestringi lill-aġent milli jaqşam il-kummissjoni tiegħu, fissa jew varjabbli, mal-klijent ikun restrizzjoni fundamentali taht 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 jithalla liberu li jbaxxi l-prezz effettiv imhallas mill-klijent mingħajr ma jnaqqas id-dhul għall-prinċipal.⁽³⁾
- (50) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(b) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tirrigwarda akkordji jew prattiki miftiehma li għandhom bħala l-għan 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 fil-hem jidher li l-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 hdan it-territorju jew grupp ta' klijenti allokat, theddid li jintemm il-kuntratt, hteġa ta' prezzijiet oghla 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 jipprovdi servizz ta' garanzija mifrux mal-Unjoni kollha, li tahtu 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⁽⁴⁾. Tali prattiki x'aktarx aktar jitqiesu bħala restrizzjoni tal-bejgħ tax-xerrej meta użati flimkien mal-implimentazzjoni mill-fornitur ta' sistema ta' kontroll

⁽¹⁾ Ara b'mod partikolari l-paragrafi 106 sa 109 li jiddeskrivu b'mod ġenerali effiċjenzi possibbli relatati ma' restrizzjonijiet vertikali u t-Taqsim 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, GU C 101, 27.4.2004, p. 97.

⁽²⁾ 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 jsaħhu u jtejbu l-argumenti rispettivi tagħhom.

⁽³⁾ Ara, pereżempju, id-Deciżjoni tal-Kummissjoni 91/562/KEE fil-Każ Nru IV/32.737 - *Eirpage*, GU L 306, 7.11.1991, p. 22, b'mod partikolari l-premessa (6).

⁽⁴⁾ Jekk il-fornitur jiddeciedi li ma jhallasx lura lid-distributuri tas-servizzi li ngħataw taht il-garanzija mifruxa mal-Unjoni kollha, jista' jkun hemm akkordju ma' dawn id-distributuri li distributur li jbigħ barra mit-territorju allokat tiegħu, għandu jhallas id-distributur mahtur fit-territorju ta' destinazzjoni miżata bbażata fuq il-prezz tas-servizzi li se jingħataw inkluż marġni raġonevoli ta' profit. 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).

li għandha l-ghan 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 bhala 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, sogġett 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 hsara għal restrizzjoni fuq il-post fejn ikun stabbilit ix-xerrej. Għalhekk, il-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija ma jintilifx jekk ikun gie 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 jirrestringi bejgħ attiv minn parti xerrejja fl-akkordju għal territorju jew grupp ta' klijenti li kienu allokatu esklużivament lil xerrej iehor jew li l-fornitur irriżerva għalih innifsu. Territorju jew grupp ta' klijenti huma esklużivament allokatu meta l-fornitur jaqbel li jbigħ il-prodott tiegħu lil distributur wiehed 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 hdan l-Unjoni, irrispettivament mill-bejgħ tal-fornitur. Il-fornitur jithalla jgħaqqad l-allokazzjoni ta' territorju esklużiv u grupp ta' klijenti esklużiv billi pereżempju jahtar distributur esklużiv għal grupp ta' klijenti partikolari f'ċertu territorju. Tali protezzjoni ta' territorji jew gruppi ta' klijenti esklużivament allokatu 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 elettronici 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' promozzjonijiet mmirati speċifikament lejn dak il-grupp ta' klijenti jew immirat lejn klijenti f'dak it-territorju. Reklamar jew promozzjoni li jkun attrawenti biss għax-xerrej jekk jilhaq (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 jitwiegħbu talbiet mhux solleċitati minn klijenti individwali inkluż it-tqassim ta' oġġetti jew servizzi lil klijenti bhal dawn. Reklamar jew promozzjoni ġenerali li jilhaq klijenti f'territorji jew fi gruppi ta' klijenti (eskluzivi) ta' distributuri oħra imma li jkun 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 jilhaq lill-klijenti fit-territorji jew gruppi ta' klijenti (eskluzivi) 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 bhala restrizzjonijiet fuq bejgħ (mill-ġdid). Fil-prinċipju, kull distributur irid jithalla juża l-internet biex ibiġħ il-prodotti tiegħu. B'mod ġenerali, l-użu ta' websajt minn distributur sabiex ibiġħ prodotti huwa kkunsidrat bhala forma ta' bejgħ passiv, peress li huwa mod raġonevoli li jippermetti l-klijenti jilhaq 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 bhal dan iwassal għal bejgħ, inkluża l-konsenja, dan jitqies bhala 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 bhala eżempji ta' restrizzjonijiet fundamentali ta' bejgħ passiv minhabba 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 (eskluziv) għandu jimpe-dixxi lil klijenti li jinsabu f'territorju (eskluziv) iehor milli jaraw il-websajt tiegħu jew għandu jagħmel re-routing awtomatiku tal-klijenti tiegħu lejn il-websajts tal-manifattur jew ta' distributuri (eskluzivi) oħra. Dan ma jeskludix akkordju li bih il-websajt tad-distributur joffri wkoll għadd ta' holoq għal websajts ta' distributuri oħra u/jew tal-fornitur;

- (b) akkordju li bih id-distributur (esklużiv) ghandu jtemm it-tranzazzjonijiet tal-klijenti minn fuq l-internet ladarba d-dejta tal-karta ta' kreditu taghhom tiżvela indirizz li ma jkunx fit-territorju (esklużiv) tad-distributur;
- (c) akkordju li bih id-distributur ghandu jillimita l-proporzjon tal-bejgh globali tiegħu li jsir minn fuq l-internet. Dan ma jeskludix lill-fornitur milli jirrikjedi, minghajr ma jillimita l-bejgh onlajn tad-distributur, li x-xerrej ibigh mill-anqas ammont speċifiku u assolut (fil-valur jew volum) tal-prodotti offlajn sabiex jassigura l-operazzjoni effiċjenti tal-hanut fiziku 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' bejgh mehtieg 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 ghandu jhallas prezz oghla għal prodotti intiżi sabiex jinbiegħu mill-ġdid mid-distributur 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 tiżded skont il-fatturat li sar mill-bejgh offlajn peress li dan iwassal b'mod indirett għal ipprezzar doppju) biex issostni l-isforzi ta' bejgh onlajn jew offlajn ta' dan tal-ahhar.
- (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 bejgh 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 bhala forma ta' bejgh attiv lil dawk il-klijenti. Pereżempju, strixxuni bbażati fuq it-territorju li jitpoġġew fuq websajts ta' partijiet terzi huma forma ta' bejgh attiv fit-territorju fejn jintwerew dawn is-trixxuni. B'mod ġenerali, l-isforzi li jsiru b'mod speċifiku f'ċerti territorji jew minn ċertu grupp ta' klijenti huma bejgh attiv f'dak it-territorju jew lil dak il-grupp ta' klijenti. Pereżempju, li jsir hlas lil search engine jew fornitur tar-reklamar onlajn biex jintwerew reklami b'mod speċifiku lil utenti f'territorju partikolari huwa bejgh attiv f'dak it-territorju.
- (54) Madankollu, taht l-Eżenzjoni ta' Kategorija l-fornitur jista' jehtieg standards ta' kwalità għall-użu tas-sit tal-Internet għall-bejgh mill-ġdid tal-prodotti tiegħu, hekk kif jista' wkoll jehtieg standards ta' kwalità għal hanut jew biex ibigh fuq katalogu jew għal reklamar u promozzjoni ingenerali. Dan jista' jkun rilevanti b'mod partikolari fir-rigward ta' distribuzzjoni selettiva. Taht l-Eżenzjoni ta' Kategorija l-fornitur jista' pereżempju jehtieg li d-distributuri tiegħu jkollhom hanut fiziku jew showroom wiehed jew iżjed bhala kundizzjoni biex isiru membri fis-sistema tad-distribuzzjoni tiegħu. Tibdiliet sussegwenti għal kundizzjoni bhala din huma wkoll possibbli taht l-Eżenzjoni ta' Kategorija, hlief jekk dawk it-tibdilet ikollhom l-għan li jillimitaw b'mod dirett jew indirett il-bejgh onlajn mid-distributuri. Bl-istess mod, fornitur jista' jehtieg li d-distributuri tiegħu jużaw pjattaformi ta' partijiet terzi għad-distribuzzjoni tal-prodotti tal-kuntratt biss skont l-istandards u l-kundizzjonijiet 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' jehtieg li l-klijenti ma jidhlux 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' bejgh attiv u passiv. Taht l-ewwel eċċezzjoni, huwa permissibbli li bejjiegħ bl-ingrossa jiġi ristrett milli jbigh lill-utenti finali, u dan jippermetti lil fornitur iżomm il-livelli ta' negozju ta' bejgh bl-ingrossa u bejgh bl-imnut separati. Madankollu, dik l-eċċezzjoni ma teskludix il-possibbiltà li l-bejjiegħ bl-ingrossa jkun jista' jbigh lil ċerti utenti finali, pereżempju utenti finali akbar, filwaqt li ma jkunx jista' jsir bejgh lill-utenti finali l-oħra (kollha). Permezz tat-tieni eċċezzjoni fornitur ikun jista' jirringier distributur mahtur f'sistema tad-distribuzzjoni selettiva milli jbigh, fi kwalunkwe livell ta' negozju, lil distributuri mhux awtorizzati li jinsabu f'territorju fejn attwalment qed tithaddem is-sistema jew fejn il-fornitur għadu ma jbighx il-prodotti tal-kuntratt (li fl-Artikolu 4(b)(iii) jissejjah "it-territorju rriżervat mill-fornitur biex jopera dik is-sistema"). It-tielet eċċezzjoni tippermetti lil fornitur jirringier lil xerrej ta' komponenti, li jiġi fornut il-komponenti għal inkorporazzjoni, milli jbighhom 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' bejgh attiv jew passiv lil utenti finali, kemm jekk konsumaturi professjonali finali jew konsumaturi finali, minn membri ta' netwerk ta' distribuzzjoni selettiva, minghajr hsara għall-possibbiltà li membru tan-netwerk jiġi proġbit 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 jbighu, jew ta' aġenti għax-xiri li jaġixxu fisem dawk l-utenti, hlief biex jipproteġu sistema ta' distribuzzjoni esklużiva li tkun qiegħda tithaddem x'imkien iehor (ara l-paragrafu (51)). Fi hdan sistema ta' distribuzzjoni selettiva n-negozjanti għandhom ikunu liberi li jbighu, kemm attivament kif ukoll passivament, lill-utenti finali kollha, anke bl-għaj-nuna tal-Internet. Għalhekk, il-Kummissjoni tikkunsidra bhala restrizzjoni fundamentali kull obbligu li jiddiswadi lin-negozjanti mahtura milli jużaw l-internet biex jilhqun numru u varjetà akbar ta' klijenti billi jimponi kriterji għal bejgh onlajn li mhumix globalment ekwivalenti għall-kriterji imposti għall-bejgh minn hanut fiziku. 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 magħzula 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 hanut fiżiku. Sabiex jiġi żgurat li l-prodotti tal-kuntratt jaslu fil-hin, 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 hinijiet 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' hlas sikuri.

- (57) Fi hdan it-territorju li fih il-fornitur jopera distribuzzjoni selettiva, din is-sistema ma tistax tithallat 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 magħzula jistgħu jinżammu milli joperaw in-negozju tagħhom minn postijiet differenti jew milli jifthu post tan-negozju ġdid fl-okkalità differenti. F'dak il-kuntest, l-użu mid-distributur tal-websajt tiegħu ma jistax jiġi kkunsidrat li jammonta għall-istess haġa bħall-ftuh ta' post ta' bejgħ ġdid fl-okkalità differenti. Jekk il-post tal-bejgħ tan-negozjant ikun mobbli, tista' tkun definita zona li barra minnha l-hanut mobbli ma jistax ikun operat. Barra minn hekk, il-fornitur jista' jieh u l-impenn li jforni biss lil negozjant wiehed 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 mahtura fi hdan sistema ta' distribuzzjoni selettiva. Għaldaqstant, akkordju jew Prattika miftiehma ma jistgħux ikollhom bħala għan dirett jew indirett tagħhom li jimpedixxu jew jirrestringu l-bejgħ attiv jew passiv tal-prodotti tal-kuntratt bejn id-distributuri magħzula. Distributuri magħ-

zula għandhom jibqgħu hielsa li jixtru l-prodotti tal-kuntratt minn distributuri mahtura ohra fi hdan in-netwerk, li joperaw jew fl-istess livell jew fl-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 hdan netwerk ta' distribuzzjoni selettiva, ma jistgħu jkunu imposti l-ebda restrizzjonijiet fuq bejjiegha bl-ingrossa mahtura fir-rigward tal-bejgħ tagħhom tal-prodott lil bejjiegha bl-imnut mahtura.

- (59) Ir-restrizzjoni fundamentali stabbilita fl-Artikolu 4(e) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija tirrigwarda akkordji li jimpedixxu jew jirrestringu lil utenti finali, sewweġja 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 jirrestringi bejgħ mill-manifattur ta' dawk l-ispare parts lil utenti finali, sewweġja 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, sewweġja indipendenti jew fornituri ta' servizzi. Madankollu, l-akkordju jista' jqiegħed restrizzjonijiet fuq il-forniment ta' spare parts lis-sewweġja jew lill-fornituri ta' servizzi fdati mill-manifattur tat-tagħmir oriġinali bit-tiswija jew manutenzjoni tal-oġġetti tiegħu stess. Fi kliem iehor, il-manifattur tat-tagħmir oriġinali jista' jeħtieġ in-netwerk tat-tiswija u ta' manutenzjoni tiegħu stess jixtri l-ispare parts minghandu.

4. Kazijiet 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'kazijiet eċċezzjonali għal akkordju ta' tip jew natura partikolari⁽¹⁾ 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 saħha tkun irrispettata. Barra minn hekk, l-imprizi jistgħu jeċċepixxu difiża tal-effiċjenza taht l-Artikolu 101(3) f'każ individwali. Din it-taqsim tipprovdi xi eżempji ta' restrizzjonijiet dwar bejgħ (mill-ġdid), filwaqt li fir-rigward tal-RPM dan huwa ttrattat fit-Taqsima VI.2.10.

⁽¹⁾ 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.

- (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 dhul ġenwin fis-suq rilevanti, għandu mnejn ikollu jagħmel investimenti sostanzjali fejn qabel ma kien hemm l-ebda domanda għal dak it-tip ta' prodott ingenerali jew għal dak it-tip ta' prodott minn dak il-produttur. Spejjeż bħal dawn huma hafna drabi irrekuperabbli u f'ċirkostanzi bħal dawn jista' jkun li d-distributur ma jidholx 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. Perezempju, tali sitwazzjoni tista' ssehh fejn manifattur stabbilit f'suq nazzjonali partikolari jidhol 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 jstabilixxi 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, generalment ma jaqgħux fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) matul l-ewwel sentejn li fihom id-distributur ibiġħ l-oġġetti jew servizzi tal-kuntratt f'dak it-territorju jew lil dak il-grupp ta' klijenti, minkejja li tali restrizzjonijiet fundamentali huma generalment meqjusa li jaqgħu fi hdan 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 mahtura biex ibiġħu 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.
- (63) Fil-każ ta' sistema ta' distribuzzjoni selettiva, cross-supplies bejn distributuri mahtura għandhom normalment jibqgħu liberi (ara l-paragrafu (58)). Madankollu, jekk il-bejgiegħa bl-ingrossa mahtura li jinsabu f'territorji differenti jkunu obbligati jinvestu fattivitajiet promozzjonali fit-territorji "tagħhom" biex isostnu l-bejgħ minn bejgiegħa bl-imnut mahtura u ma jkunx prattiku li jiġu speċifikati f'kuntratt l-attivitajiet promozzjonali meħtieġa, restrizzjonijiet fuq il-bejgħ attiv minn bejgiegħa bl-ingrossa lill-bejgiegħa bl-imnut mahtura fit-territorji ta' bejgiegħa 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 jhallas prezz oghla 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, minhabba li l-bejgħ onlajn iwassal għal spejjeż sostanzjalment oghla għall-manifattur mill-bejgħ offlajn. Perezempju, fejn il-bejgħ offlajn jinkludi installazzjoni god-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 jilhaq 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 wiehed ma jikkompitix. Obbligi li wiehed ma jikkompitix huma arranġamenti li jirriżultaw f'li x-xerrej jixtri mingħand il-fornitur jew mingħand impriża oħra mahtura 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-tmien tal-kuntratt, ma tkun disponibbli l-ebda dejta dwar ix-xiri rilevanti għax-xerrej, tista' tintuża l-aqwa stima tax-xerrej tal-htigijiet totali annwali tiegħu. Tali obbligi li wiehed ma jikkompitix mhumiex koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta d-dewmien tagħhom ikun indefinit jew jeċċedi l-hames snin. Obbligi li wiehed ma jikkompitix li jiġgeddu b'mod taċitu għal aktar minn perjodu ta' hames snin ukoll mhumiex koperti mir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija (ara t-tieni subparagrafu tal-Artikolu 5(1)). B'mod ġenerali, obbligi li wiehed ma jikkompitix huma eżentati taħt dak ir-Regolament meta jkunu limitati għal hames snin jew anqas u ma jkunu jeżistu l-ebda ostakoli li jfikklu x-xerrej milli jtemm effettivament l-obbligi li wiehed ma

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

(67) Il-limitu ta' hames snin ma japplikax meta l-oġġetti jew servizzi jinbiegħu mill-ġdid mix-xerrej "minn bini u art li jkunu proprjetà tal-fornitur jew mikrija mill-fornitur minghand terzi li ma jkunux konnessi max-xerrej". F'każijiet bħal dawn l-obbligu li wiehed 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'analogija, l-istess prinċipji japplikaw fejn ix-xerrej jopera minn hanut mobbli li jkun proprjetà tal-fornitur jew mikri minnu minghand 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-hsieb li jiġi evitat il-limitu ta' hames 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 wiehed 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 wiehed ma jikkompetix, li jobbliga n-negozjanti li ma jbiegħux mill-ġdid marki konkorrenti iġenerali. Madankollu, jekk il-fornitur iwaqqaf lin-negozjanti maħtura tiegħu, kemm jekk direttament jew indirettament, milli jixtru prodotti għall-bejgħ

mill-ġdid minghand 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).⁽¹⁾

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, uhud 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 daww 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 hdan is-sistema tad-distribuzzjoni eżistenti;

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

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

⁽¹⁾ Eżempju ta' miżuri indiretti li jkollhom tali effetti ta' esklużjoni jista' jinstab fid-Deċizzjoni 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 wahdu 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 tiehu 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 jaġhmlu kontribuzzjoni sinifikanti għalih. Akkordji konklużi minn impriżi li l-kontribuzzjoni tagħhom għall-effett kumulattiv ikun insinifikanti ma jaqghux taht il-projbizzjoni prevista fl-Artikolu 101(1) ⁽¹⁾ u għalhekk ma jkunux sugġetti 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 ttipprova li l-akkordju jaqa' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) u li l-akkordju ma jissodisfax kundizzjoni wahda jew diversi kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3). Deciżjoni 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 jinhassu 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 jirrestringu l-kompetizzjoni f'suq ġeografiku rilevanti li huwa usa' mit-territorju ta' Stat Membru wiehed. Meta t-territorju ta' Stat Membru wiehed, 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' deciżjoni li tistabbilixxi ksur tal-Artikolu 101 minn kumpanija individwali, l-effett ta' regolament taht l-Artikolu 6 huwa biss li jneħhi, fir-rigward tar-restrizzjonijiet u s-swieq ikkonċernati, il-benefiċċju tal-applikazzjoni tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija u jistabbilixxi mill-ġdid l-applikazzjoni shiha tal-Artikolu 101(1) u (3). Wara l-adozzjoni ta' regolament li jiddikjara r-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija inapplicabbli fir-rigward ta' ċerti restrizzjonijiet vertikali f'suq partikolari, il-kriterji żviluppati fil-ġurisprudenza rilevanti tal-Qorti tal-Gustizzja u tal-Qorti Ġenerali u b'avviżi u deciżjonijiet preċedenti adottati mill-Kummissjoni għandhom jiggwidaw l-applikazzjoni tal-Artikolu 101 għal akkordji individwali. Fejn xieraq, il-Kummissjoni għandha tiehu deciżjoni f'każ individwali, li tista' ttiprovdi 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 jinvolvi obbligu min-naħa tal-Kummissjoni li tagixxi fejn il-proporzjon ta' 50 % ta' kopertura tas-suq jinqabeż. Generalment, l-eskluzjoni mill-applikazzjoni tkun xierqa meta x'aktarx l-aċċess għas-suq rilevanti jew il-kompetizzjoni fih ikunu ristretti b'mod sinifikanti. Dan jista' jsehh b'mod partikolari meta netwerks

⁽¹⁾ Sentenza tal-Qorti tal-Gustizzja fil-Kawża C-234/89, *Stergios Delimitis vs Henninger Bräu AG* [1991] Ġabra p. I-935.

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 kapaci jbigħu oġġetti bħal dawn.

(82) Fil-valutazzjoni tal-htieġa 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 ġeografici affettwati fi hdan l-Unjoni.

(83) Kull regolament imsemmi fl-Artikolu 6 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija għandu jstabbilixxi 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 aspekt, il-Kummissjoni tista' tbiddel l-ambitu tar-regolament tagħha skont it-thassib dwar il-kompetizzjoni li għandha l-intenzjoni tindirizza. Pereżempju, filwaqt li n-netwerks paralleli kollha ta' arrangamenti tat-tip li jinvolvu marka waħda għandhom jitttiehdu 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 wiehed ma jikkompetix li jaqbzu ċertu tul ta' żmien. Għalhekk, akkordji għal tul ta' żmien iqsar jew ta' natura anqas restrittiva jistgħu jibqgħu mhux affettwati, minhabba 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 wiehed 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' ttiprovdi 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 impriza 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 prattici miftiehma⁽¹⁾, 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-imprizi 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-ghanijiet tal-liġi tal-kompetizzjoni tal-Komunità⁽²⁾ 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 jitrattaw 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% taht ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija

(87) Taht l-Artikolu 3 tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija, is-sehem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej huma deċiżivi biex jstabbilixxu jekk l-eżenzjoni ta' kategorija tapplikax jew le. Sabiex tapplika l-eżenzjoni ta' kategorija, is-sehem mis-suq tal-fornitur fis-suq fejn ibiġh 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 wiehed minnhom. Fir-rigward ta' akkordji bejn imprizi zghar 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' impriza, hu meħtieġ li jiġi determinat is-suq rilevanti fejn dik l-impriza tbiġh 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, minhabba l-karatteristiċi, il-prezzijiet u l-użu maħsub tagħhom. Is-suq ġeografiku rilevanti jinkludi ż-żona li fiha l-imprizi kkonċernati 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 ġeografici ġirien għaliex, b'mod partikolari, il-kundizzjonijiet ta' kompetizzjoni huma sinifikativament differenti f'dawk iż-żoni.

⁽¹⁾ ĠU 36, 6.3.1965, p. 533.

⁽²⁾ ĠU C 372, 9.12.1997, p. 5.

- (89) Id-definizzjoni tas-suq tal-prodott tiddependi primarjament fuq sostitwibbiltà mill-perspettiva tax-xerrej. Meta l-prodott fornut jintuza 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 bhala sostituti normalment ikunu influwenzati jew determinati mill-preferenzi tal-klijenti finali. Distributur, bhala wiehed 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 mhumieq definiti bil-forma ta' distribuzzjoni li hi applikata. Fejn fornituri ġeneralment ibighu gamma ta' prodotti, il-gamma shiħa tista' tiddetermina s-suq tal-prodott meta l-gamem u mhux il-prodotti individwali jitqiesu bhala 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. Hafna drabi, dan iwassal għad-definizzjoni ta' swieq tal-bejgħ bl-ingrossa nazzjonali jew usa'. Izda 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' koncentrament għoli ta' konsumaturi reġjonali jew lokali li jikkoincidu.
- (90) Fejn akkordju vertikali jinvolvi tliet partijiet, li kull waħda minnhom topera flivell 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 bhala xerrejja kif ukoll bhala fornitriċi. Jekk, pereżempju, f'akkordju bejn manifattur, bejjiegh bl-ingrossa (jew assoċjazzjoni ta' bejjiegha bl-imnut) u bejjiegh bl-imnut, isir ftehim dwar obbligu li wiehed ma jikkompetix, allura l-ishma mis-suq tal-manifattur u tal-bejjiegh bl-ingrossa (jew assoċjazzjoni ta' bejjiegha bl-imnut) fis-swieq l-isfel rispettivi tagħhom ma għandhomx jaqbeż t-30 % u s-sehem mis-suq tal-bejjiegh bl-ingrossa (jew assoċjazzjoni ta' bejjiegha bl-imnut) u l-bejjiegh 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 originali u parts għat-tiswija jew għas-sostituzzjoni għal dak it-tagħmir, il-fornitur hafna 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 originali li jinkludi l-ispare parts jew suq tat-tagħmir originali separat u suq ta' wara l-bejgħ skont iċ-ċirkostanzi tal-każ, bhalma huma l-effetti tar-restrizzjonijiet involuti, it-tul ta' haġja tat-tagħmir u l-importanza ta' spejjeż tat-tiswija jew sostituzzjoni⁽¹⁾. Fil-prattika, il-kwistjoni li dwarha għandha tittiehed deċiżjoni hi jekk hemmx proporzjon sinifikanti ta' xerrejja li, meta jagħmlu l-għażla tagħhom, iquis l-ispejjeż tal-prodott tul il-haġja kollha tiegħu. Jekk dan ikun minnu, dan jindika li hemm suq uniku għat-tagħmir originali u għall-ispare parts flimkien.
- (92) Fejn l-akkordju vertikali, flimkien mal-forniment tal-oġġetti tal-kuntratt, ikun fihom ukoll dispożizzjonijiet tal-IPR - bhal dispożizzjoni dwar l-użu tat-trejdmark tal-fornitur - li jgħinu lix-xerrej sabiex ibigh l-oġġetti tal-kuntratt, is-sehem mis-suq tal-fornitur fis-suq fejn ibigh 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 jipprovi gabra ta' servizzi u oġġetti flimkien ma' dispożizzjonijiet tal-IPR li flimkien jiffurmaw il-metodu tan-negozju li jkun suġġett għal franchise, il-franchisor irid iquis is-sehem mis-suq tiegħu bhala fornitur ta' metodu ta' negozju. Għal dak il-ghan, il-franchisor jehtieg 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 jipprovi oġġetti jew servizzi lill-utenti finali. Il-franchisor irid jibbaża s-sehem mis-suq tiegħu fuq il-valur tal-oġġetti jew servizzi furniti mill-franchisees tiegħu f'dan is-suq. F'suq bhal dan il-kompetituri jistgħu jkunu dawk li jipprovidu metodi oħra tan-negozju suġġetti għal franchise imma wkoll fornituri ta' oġġetti sostitwibbli jew servizzi li ma japplikawx franchising. Pereżempju, bla hsara għad-definizzjoni ta' tali suq, jekk kien hemm suq għal servizzi ta' fast-food, franchisor li jopera f'suq bhal dan ikollu b'żonn jikkalkula s-sehem mis-suq tiegħu fuq il-baži ta' ċifri ta' bejgħ rilevanti tal-franchisees tiegħu f'dan is-suq.

(1) 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*, GU L 320, 22.11.1991, p. 26, id-Deċiżjoni tal-Kummissjoni fil-Każ Nru IV/M.1094 - *Caterpillar/Perkins Engines*, GU C 94, 28.3.1998, p. 23, u d-Deċiżjoni tal-Kummissjoni fil-Każ Nru IV/M.768 - *Lucas/Varity*, GU C 266, 13.9.1996, p. 6. Ara wkoll il-punt 56 tal-Avviz dwar id-definizzjoni tas-suq rilevanti għall-ghanijiet 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 jehtieg 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 iehor 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 hafna f'analizi tal-kompetizzjoni bħala wahda mir-restrizzjonijiet kompetittivi 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 hdan il-kumpanija ma titqiesx.
- (95) Madankollu, fil-każ ta' distribuzzjoni doppja ta' oġġetti finali, jiġifieri fejn produttur ta' oġġetti finali jaġixxi wkoll bħala distributtur fis-suq, id-definizzjoni tas-suq u l-kalkolu tas-sehem mis-suq jehtieg li jinkludu l-bejgħ tal-oġġetti tagħhom stess magħmul mill-produtturi permezz tad-distributuri u aġenti integrati vertikament tagħhom (ara l-Artikolu 7(c) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija). "Distributuri integrati" huma imprizi konnessi skont it-tifsira tal-Artikolu 1(2) tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija.⁽¹⁾

VI. POLITIKA TA' INFURZAR F'KAŻIJET INDIVIDWALI

1. Il-qafas tal-analizi

- (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 minhabba 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 minhabba l-għan tagħhom u, b'mod partikolari, ikunu jinkludu restrizzjo-

nijiet fundamentali tal-kompetizzjoni. Tinhtieg valutazzjoni individwali tal-effetti probabbli tal-akkordju. Il-kumpaniji huma inkoraġġuti sabiex jagħmlu l-valutazzjoni tagħhom stess. Akkordji li jew ma jirrestringux 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 mnizzlin fl-Artikoli 81 u 82 tat-Trattat⁽²⁾ ma hemm bżonn issir l-ebda notifika sabiex wiehed jibbenefika minn eżenzjoni individwali taht 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-imprizi 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-imprizi jistgħu jissostanzjaw pretensjonijiet dwar effiċjenza u jispegjaw għaliex ċerta sistema ta' distribuzzjoni hi indispensabbli sabiex iġġib benefiċċji probabbli għall-konsumaturi mingħajr ma tiġi eliminata l-kompetizzjoni, qabel mal-Kummissjoni tiddeciedi jekk l-akkordju jissodisfax il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

- (97) Il-valutazzjoni ta' jekk akkordju vertikali għandux l-effett li jirrestringi 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 tiehu inkunsiderazzjoni kemm effetti attwali kif ukoll probabbli, hekk kif ikun xieraq. Biex akkordji vertikali jkollhom effett restrittiv għall-kompetizzjoni jridu jhallu effett attwali jew potenzjali fuq il-kompetizzjoni b'tali mod li fis-suq rilevanti wiehed ikun jista' jstenna, bi grad ta' probabbiltà raġonevoli, effetti negattivi fuq il-prezzijiet, il-produzzjoni, l-innovazzjoni jew il-varjeta' jew il-kwalità tal-prodotti u s-servizzi. Dawn l-effetti negattivi probabbli fuq il-kompetizzjoni għandhom ikunu sinifikanti⁽³⁾. X'aktarx ikun hemm effetti antikompetittivi sinifikanti meta għall-anqas wahda mill-partijiet ikollha jew tikseb ċertu grad ta' poter fis-suq u l-akkordju jikkontribwixxi għall-holqien, iż-zamma jew it-tisħih 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 wiehed iżomm prezzijiet oghla minn livelli kompetittivi jew li jżomm produzzjoni f'termini ta' kwantitajiet ta' prodotti, kwalità u varjeta' tal-prodotti jew innovazzjoni anqas minn livelli kompetittivi għal perjodu ta' żmien mhux insinifikanti. Il-grad ta' poter fis-suq mehtieg normalment biex jinstab ksur taht l-Artikolu 101(1) huwa anqas mill-grad ta' poter fis-suq mehtieg biex tinstab dominanza taht l-Artikolu 102.

⁽¹⁾ Għall-finijiet tad-definizzjoni tas-suq u tal-kalkolu tas-sehem mis-suq, mhuwiex rilevanti jekk d-distributtur integrat ibiġh ukoll prodott tal-kompetituri.

⁽²⁾ ĠU L 1, 4.1.2003, p. 1.

⁽³⁾ Ara t-Taqsimi II.1.

- (98) Ir-restrizzjonijiet vertikali ġeneralment jaġhmlu anqas hsara minn restrizzjonijiet orizzontali. Ir-raġuni prinċipali għal enfazi akbar fuq restrizzjonijiet vertikali hi li tali restrizzjonijiet jistgħu jirrigwardaw akkordju bejn kompetituri li jipproduċu oġġetti jew servizzi identici jew sostitwibbli. F'relazzjonijiet orizzontali bħal dawn, l-eżerċizzju tal-poter fis-suq minn kumpanija waħda (prezz oghla tal-prodott tagħha) jista' jibbenefika lill-kompetituri tagħha. Dan jista' jipprovdi incenċiv lill-kompetituri sabiex iħajru lil xulxin jaġixxu b'mod antikompetittiv. F'relazzjonijiet vertikali, il-prodott ta' wiehed jikkontribwixxi għal tal-iehor, fi kliem iehor, 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' hsara għad-domanda għall-prodott tal-iehor. Il-kumpaniji involuti fl-akkordju għalhekk normalment għandhom incenċiv sabiex jimpedixxu l-eżerċizzju tal-poter fis-suq mill-iehor.
- (99) Tali karattru awtoregolatur madankollu ma għandux jingħata importanza żejda. Meta kumpanija ma jkollhiex poter fis-suq, hija tista' biss tipprowa żżid il-profitti tagħha biss billi tottimizza l-proċessi tal-produzzjoni u d-distribuzzjoni tagħha, bl-ghajjnuna ta' restrizzjonijiet vertikali jew mingħajrha. B'mod aktar ġenerali, minhabba r-rwol komplementari tal-partijiet f'akkordju vertikali biex iwasslu prodott fis-suq, ir-restrizzjonijiet vertikali jistgħu jipprovdu possibbiltà sostanzjali għal effiċjenzi. Madankollu, meta impriza jkollha poter fis-suq, din tista' wkoll tipprowa żżid il-profitti tagħha għad-detriment tal-kompetituri diretti tagħha billi tgholli l-ispejjeż tagħhom u għad-detriment tax-xerrejja tagħha u fl-ahhar mill-ahhar tal-konsumaturi billi tipprowa tiehu 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 tiehu 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-ligi tal-kompetizzjoni tal-UE għandha l-għan li timpedixxi huma dawn li ġejjin:
- (a) esklużjoni antikompetittiva ta' fornituri ohra jew xerrejja ohra 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, hafna drabi magħrufa bħala tnaqqis ta' kompetizzjoni bejn il-marki⁽¹⁾;
- (c) tnaqqis ta' kompetizzjoni bejn ix-xerrej u l-kompetituri tiegħu u/jew faċilitazzjoni ta' kollużjoni fost dawn il-kompetituri, hafna drabi magħrufa bħala tnaqqis ta' kompetizzjoni fi hdan marka jekk din tirrigwarda kompetizzjoni tad-distributuri fuq il-bażi tal-marka jew prodott tal-istess fornitur;
- (d) il-holqien 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 jaġhżlu.
- (101) Esklużjoni, tnaqqis ta' kompetizzjoni u kollużjoni fil-livell tal-manifattur jistgħu jkun ta' hsara 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 jkun ta' hsara għall-konsumatur b'mod partikolari billi jżidu l-prezzijiet tal-bejgħ bl-impnut 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-impnut u jnaqqsu l-livell ta' innovazzjoni tad-distribuzzjoni.
- (102) F'suq fejn id-distributuri individwali jiddistribwixxu l-marka(i) ta' fornitur wiehed biss, tnaqqis fil-kompetizzjoni bejn id-distributuri tal-istess marka jwassal għal tnaqqis fil-kompetizzjoni fi hdan marka bejn dawn id-distributuri, iżda jista' ma jkollux effett negattiv fuq il-kompetizzjoni bejn id-distributuri iġenerali. F'każ bħal dan, jekk il-kompetizzjoni bejn il-marki tkun harxa, hu improbabbli li tnaqqis fil-kompetizzjoni fi hdan 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 prattici tagħhom, ir-riżultat ta' arranġamenti esklużivi huwa li parti waħda tikkuntratta ma' parti ohra fuq bażi esklużiva jew kwazi-esklużiva. Pereżempju, taht obbligu li wiehed ma jikkompetix ix-xerrej jixtri marka waħda biss. Obbligi ta' kwantità, min-naħa l-ohra, iħallu lix-xerrej xi possibbiltà għal xiri 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' hsara 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-sostitwibbiltà tal-prodott, li jwassal għal elasticità mnaqqsa tad-domanda u zieda fil-possibbiltà sabiex jogħla l-prezz. Id-distinzjoni bejn oġġetto jew servizzi bil-marka jew mingħajrha hafna drabi tikkoinċidi mad-distinzjoni bejn oġġetti u servizzi intermedji u oġġetti u servizzi finali.

⁽¹⁾ Kollużjoni tfisser kemm kollużjoni esplicita kif ukoll kollużjoni taċita (imġiba parallela konxja).

(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 fiżolament. Pereżempju, f'sistema ta' distribuzzjoni esklużiva, id-distributur jista' jkun tentat li jżid il-prezz tal-prodotti għaliex il-kompetizzjoni fi hdan marka tkun naqset. L-użu ta' obbligi ta' kwantità jew l-istabbiliment ta' prezz għall-bejgħ mill-ġdid massimu jistgħu jillimitaw iżidiet fil-prezz bħal dawn. L-effetti negattivi possibbli ta' restrizzjonijiet vertikali jissahhu meta fornituri differenti u x-xerrejja tagħhom jorganizzaw il-kummerċ tagħhom b'mod simili, li jwassal għall-hekk imsejha 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, jipromwovu kompetizzjoni li mhijiex ibbażata fuq il-prezzijiet u kwalità mtejbja ta' servizzi. Meta kumpanija ma għandhiex poter fis-suq, tista' biss tipprova iżid il-profitti tagħha billi ttejjeb il-proċessi tad-distribuzzjoni jew produzzjoni tagħha. F'numru ta' sitwazzjonijiet ir-restrizzjonijiet vertikali jistgħu jkun ta' għajjnuna f'dan ir-rigward għaliex in-negożjar distakkat tas-soltu bejn il-fornitur u x-xerrej, li jstabilixxi 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 jieh u "free-ride" fuq l-isforzi ta' promozzjoni ta' distributur iehor. 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 jkun ta' għajjnuna sabiex ikun evitat tali "free-riding". Il-"free-riding" jista' wkoll isehh bejn fornituri, pereżempju meta wiehed 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 jingheleb il-"free-riding" ⁽¹⁾.

(¹) Jekk il-konsumaturi attwalment jibbenefikawx globalment minn sforzi żejda ta' promozzjoni jiddependi fuq jekk il-promozzjoni żejda tinformax u tikkonvinci u għalhekk tibbenefikax lil hafna klijenti godda jew prinċipalment tilhaqx klijenti li diġà jafu dak li jridu jixtru u li għalihom il-promozzjoni żejda timplika biss jew prinċipalment iżieda fil-prezz.

Sabiex ikun hemm problema, jehtieg ikun hemm kwistjoni reali ta' "free-riding". Il-"free-riding" bejn xerrejja jista' jsehħ biss fis-servizzi ta' qabel il-bejgħ u fuq attivitajiet promozzjonali ohra, iżda mhux f'servizzi ta' wara l-bejgħ li għalihom distributur jista' jitlob għal hlas individwali. Il-prodott normalment jehtieg 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-imghoddi. U l-prodott għandu jkun ta' valur raġonevolment għoli għaliex inkella ma jkunx attraenti għall-klijent li jmur f'hanut partikolari għal tagħrif u f'iehor biex jixtri. Finalment, ma għandux ikun prattiku għall-fornitur li jimponi fuq ix-xerrejja kollha, permezz ta' kuntratt, rekwiziti għal promozzjoni jew servizz effettivi.

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

(b) Sabiex "tiftah jew tidhol fi swieq godda". Fejn manifattur irid jidhol f'suq ġeografiku ġdid, pereżempju billi jesporta lejn pajjiż iehor għall-ewwel darba, dan jista' jinvolvi "investimenti għall-ewwel darba" speċjali mid-distributur sabiex jistabilixxi l-marka fis-suq. Sabiex jikkonvinci distributur lokali jagħmel dawn l-investimenti jista' jinhtieg li jipprovdi protezzjoni territorjali lid-distributur sabiex dan ikun jista' jirkupra dawn l-investimenti billi jimponi prezz aktar għali temporanjament. Distributuri bbażati fi swieq ohra 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 bejjiegha bl-imnut għandhom reputazzjoni li jahżnu biss prodotti ta' "kwalità". F'każ bħal dan, li tbigh permezz ta' daww il-bejjiegha bl-imnut jista' jkun vitali għall-introduzzjoni ta' prodott ġdid. Jekk il-manifattur ma jkunx jista' jillimita inizjalment il-bejgħ tiegħu għall-hwienet "premium", jirriskja li jitnehha mil-lista u l-introduzzjoni tal-prodott tista' tfalli. Għalhekk, jista' jkun hemm raġuni biex tithalla 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'ogġetti ta' "esperjenza" jew ogġetti kumplessi li jirrapprezentaw xirja relattiva kbira għall-konsumatur finali.

(d) L-hekk imsejha “problema ta’ rinunzja għal ċerti investimenti”. Xi drabi jkun hemm investimenti speċifiċi għall-klijent li jridu jsiru jew mill-fornitur jew mix-xerrej, bħal fil-każ ta’ tagħmir jew taħriġ speċjali. Perezempju, produttur ta’ komponenti li jrid jibni magni u għodod godda sabiex jissodisfa hteġa partikolari ta’ wiehed mill-klijenti tiegħu. L-investitur jista’ ma jwettaqx l-investment meħtieġ qabel ma arranġamenti ta’ forniture partikolari jkunu stabbiliti.

Madankollu, bħal fl-eżempji l-oħra ta’ “free-riding”, hemm numru ta’ kundizzjonijiet li jridu jkunu sodisfatti qabel ir-riskju ta’ investment baxx ikun reali jew sinifikanti. L-ewwel nett, l-investment għandu jkun speċifiku għal relazzjoni. Investment 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. Investment 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 forniti minn fornituri oħra u jista’ biss jinbiegħ b’telf sinifikanti. Investment għalhekk huwa speċifiku għal relazzjoni għaliex, perezempju, jista’ biss jintuża sabiex tipproduċi komponent speċifiku għal marka jew sabiex tinhażen 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 investment fit-tul li ma jkunx irkuprat fi żmien qasir. U t-tielet nett, l-investment 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 wiehed ikollu restrizzjoni vertikali għaż-żmien meħtieġ għall-iżvalutar tal-investment. Ir-restrizzjoni vertikali xierqa tkun tat-tip li tipprojbixxi l-kompetizzjoni jew tat-tip ta’ obbligu ta’ kwantità meta l-investment ikun sar mill-fornitur u ta’ distribuzzjoni esklużiva, allokkazzjoni esklużiva ta’ klijenti jew forniment esklużiv meta l-investment 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 tittiehed 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”. Bejjiegh 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 bejjiegh bl-imnut ibiġh billi jbaxxi l-prezz tiegħu għall-bejgħ mill-ġdid jew billi jzid l-isforzi tal-bejgħ tiegħu, il-manifattur jibbenefika jekk il-prezz bl-ingrossa tiegħu jeċċedi l-ispejjeż marginali ta’ produzzjoni tiegħu. Għalhekk, jista’ jkun hemm esternalità pożittiva għall-manifattur minn azzjonijiet ta’ bejjiegh bl-imnut bħal dan u mill-perspettiva tal-manifattur il-bejjiegh bl-imnut jista’ jkun qed jzomm prezzijiet għoljin wisq u/jew ma jagħmilx biżżejjed sforzi ta’ bejgħ. L-esternalità negattiva ta’ prezzijiet għoljin wisq mill-bejjiegh bl-imnut hi xi drabi msejha l-“problema ta’ marginalizzazzjoni doppja” u tista’ tiġi evitata billi jiġi impost prezz ta’ bejgħ mill-ġdid massimu fuq il-bejjiegh bl-imnut. Sabiex l-isforzi tal-bejjiegh bl-imnut jiżiedu, jistgħu jkunu ta’ għajuna distribuzzjoni selettiva, distribuzzjoni esklużiva jew restrizzjonijiet simili ⁽¹⁾.

(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 jikkoncentra l-bejgħ mill-ġdid tal-prodotti tiegħu fuq numru limitat ta’ distributori. Sabiex jagħmel dan, jista’ juża distribuzzjoni esklużiva, obbligi ta’ kwantità fil-forma ta’ hteġa ta’ xiri minimu, distribuzzjoni selettiva li tinkludi hteġa 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 kapaci, permezz ta’ relazzjoni esklużiva, jiksibu sigurtà akbar għall-investment tagħhom. Fejn il-fornitur jipprovdi s-self lix-xerrej, dan jista’ jwassal għal obbligu li wiehed 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 tohloq immaġni ta’ marka billi timponi ċerti miżuri ta’ uniformità u standardizzazzjoni fil-kwalità fuq id-distributori u b’hekk iżżid l-attrazzjoni tal-prodott għall-konsumatur finali u iżżid il-bejgħ tiegħu. Dan jista’ perezempju jinstab f’distribuzzjoni selettiva u franchising.

⁽¹⁾ Ara madankollu n-nota ta’ qiegħ il-paġna preċedenti.

- (108) Id-disa' sitwazzjonijiet elenkati fil-paragrafu 107 jagħmlu ċar li taht ċerti kundizzjonijiet, akkordji vertikali x'aktarx jgħinu biex jitwettqu effiċjenzi u l-iżvilupp ta' swieq godda u li dan jista' jikkontrobilanċja effetti negattivi possibbli. Il-każ hu generalment l-aktar b'saħħtu għal restrizzjonijiet vertikali ta' dewmien limitat li jgħinu l-introduzzjoni ta' prodotti kumplessi godda jew jipproteġu investimenti speċifiċi għal relazzjoni. Restrizzjoni vertikali hija xi drabi meħtieġa għal sakemm il-fornitur ibiġh 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 wahda u ohra, liema fattur irid jittiehed inkunsiderazzjoni fil-valutazzjoni tal-indispensabbiltà taht l-Artikolu 101(3).
- 1.3. Metodoloġija ta' analiżi
- (110) Il-valutazzjoni ta' restrizzjoni vertikali tinvolvi generalment l-erba' passi li ġejjin: ⁽¹⁾
- (a) L-ewwel nett, jeħtieġ li l-imprizi involuti jistabbilixxu s-sehem mis-suq tal-fornitur u tax-xerrej fejn huma jbiġhu 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 wiehed 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 oghla mil-limitu ta' 30 % għall-fornitur u/jew għax-xerrej, jeħtieġ li jkun ivvalutat jekk l-akkordju vertikali jaqax fi hdan l-Artikolu 101(1).
- (d) Jekk l-akkordju vertikali jaqa' fi hdan l-Artikolu 101(1), jeħtieġ li jiġi eżaminat jekk jissodisfax il-kundizzjonijiet għal eżenzjoni taht l-Artikolu 101(3).
- 1.3.1. Fatturi rilevanti għall-valutazzjoni taht l-Artikolu 101(1)
- (111) Fil-valutazzjoni ta' każijiet oghla mil-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 %, il-Kummissjoni tagħmel analiżi ta' kompetizzjoni shiha. Il-fatturi li ġejjin huma l-aktar rilevanti
- sabiex jiġi stabbilit jekk akkordju vertikali jwassalx għal restrizzjoni sinifikanti fil-kompetizzjoni taht 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-dhul;
- (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-dhul baxxi, dan 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 wiehed imur lil hinn mit-termini espressi tal-akkordju. L-eżistenza ta' restrizzjonijiet impliċiti tista' tohroġ 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 wiehed 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.

⁽¹⁾ Dawn il-passi mhuwiex intiżi li jipprezentaw raġunament legali li l-Kummissjoni għandha ssegiwi f'din l-ordni sabiex tiegħu deċiżjoni.

- (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 bhala 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 kcontrostrategiji effettivi u fwaqthom 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 wiehed 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 bhal firxa ġeografika wiesgħa tal-hwienet tiegħu, il-marki tiegħu, inklużi tikketta proprji, u l-immagna tal-marka tiegħu mal-konsumaturi finali. F'ċerti ċirkostanzi, il-poter tax-xerrej jista' jzomm lill-partijiet milli jeżerċitaw il-poter tagħhom fis-suq u b'hekk isolvi problema ta' kompetizzjoni li kieku kienet tinqala'. Dan jghodd b'mod partikolari meta klijenti b'saħħithom ikollhom il-kapaċità u l-inċentiv li, fil-każ ta' zieda żgħira iżda permanenti fil-prezzijiet relattivi, idahhlu fis-suq sorsi ta' forniment oħrajn. Fejn klijenti b'saħħithom iġibu biss termini favorevoli għalihom infushom jew jghaddu semplicement kull zieda fil-prezz lill-klijenti tagħhom, il-pożizzjoni tagħhom ma twaqqafx il-partijiet milli jeżerċitaw poter fis-suq.
- (117) Il-barrieri għad-dhul jitkejlu skont kemm kumpaniji li jkunu diġà stabbiliti fis-suq ikunu jistgħu jzidu l-prezz tagħhom aktar mil-livell kompetittiv mingħajr ma jwasslu għad-dhul fis-suq ta' operaturi oħrajn. Fejn ma jkunx hemm barrieri għad-dhul, il-facilità ta' dhul u hrug fis-suq tfisser li ż-żidiet fil-prezz ma jkunx jwasslux għal profitt. Fejn dhul fis-suq effettiv, li jimpedixxi jew ixerjen l-eżerċizzju tal-poter fis-suq, x'aktarx li jsehh fi żmien sena jew sentejn, bhala regola ġenerali jista' jingħad li l-barrieri huma baxxi. Il-barrieri għad-dhul jistgħu jirriżultaw minn varjetà wiesgħa ta' fatturi bhal ekonomiji ta' skala u ambitu, regolamenti tal-gvern, speċjalment fejn jistabbilixxu drittijiet esklużivi, għajnuma mill-Istat, tariffi tal-importazzjoni, drittijiet ta' proprjetà intellettwali, il-proprjetà ta' riżorsi fejn il-provvista tkun limitata minhabba pereżempju limitazzjonijiet naturali⁽¹⁾, facilitazzjiet 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 jahdmu wkoll bhala barriera għad-dhul billi jagħmlu l-aċċess aktar diffiċli u jeskludu kompetituri (potenzjali). Barrieri għad-dhul jistgħu jkunu preżenti biss fil-livell tal-fornitur jew tax-xerrej jew fiż-żewġ livelli. Il-kwistjoni dwar jekk xi whud minn dawk il-fatturi għandhomx ikunu deskritti bhala barrieri għad-dhul tiddependi partikolarment minn jekk jinvolvux spejjeż irrekuperabbli. L-ispejjeż irrekuperabbli huma dawk l-ispejjeż li jridu jintefqu sabiex wiehed jidhol jew ikun attiv f'suq imma li jintilfu meta johroġ mis-suq. Spejjeż ta' reklamar sabiex tinbena lealtà tal-konsumatur normalment huma spejjeż irrekuperabbli, sakemm kumpanija li tkun se thalli s-suq jew tkun tista' tbigh l-isem tal-marka tagħha jew tużah xi mkien iehor mingħajr telf. Aktar ma jkun hemm spejjeż irrekuperabbli, aktar il-partecipanti godda potenzjali jkollhom jiżnu r-riskji marbuta mad-dhul fis-suq u aktar l-operaturi stabbiliti jkunu jistgħu jheddu b'mod kredibbli li jlahhqu mal-kompetizzjoni l-ġdida, għaliex l-ispejjeż irrekuperabbli jagħmluha għalja għall-operaturi stabbiliti li johorġu mis-suq. Jekk, pereżempju, id-distributuri jintrabtu ma' manifattur permezz ta' obbligu li jeskludi l-kompetizzjoni, l-effett tal-eskluzjoni jkun aktar sinifikanti jekk li jstabbilixxi d-distributuri tiegħu stess ikun ifisser spejjeż irrekuperabbli għall-partecipant ġdid potenzjali. B'mod ġenerali, id-dhul fis-suq jirrikjedi spejjeż irrekuperabbli, xi drabi minuri u oħrajn maġġuri. Għaldaqstant, il-kompetizzjoni attwali ġeneralment hija aktar effettiva u thalli 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 bhal dan, effetti negattivi huma aktar possibbli milli fi swieq aktar dinamici.
- (119) Il-livell tal-kummerċ huwa marbut mad-distinzjoni bejn oġġetti u servizzi intermedji u finali. Oġġetti u servizzi intermedji jinbiegħu lill-imprizi 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 mgħarrafa 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 hafna drabi jistrieħu aktar fuq il-marka u dehra. Billi d-distributuri jridu jirreagixxu għad-domanda tal-konsumaturi finali, il-kompetizzjoni tista' ssofri aktar meta d-distributuri jkunu esklużi milli jbigħu wahda jew numru ta' marki milli meta x-xerrejja ta' prodotti intermedji jkunu mcaħhda milli jixtru prodotti li jikkompetu minn ċertu sorsi ta' forniment.

⁽¹⁾ Ara d-Deċizzjoni 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 jieh parti kbira mill-baġit tal-konsumatur, jew jekk huwix irhis u jekk il-prodott huwiex mixtri darba jew mixtri ripetutament. B'mod ġenerali, meta l-prodott ikun aktar eteroġenju, irhas u jixbah aktar xirxa 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 sugġetta għar-restrizzjonijiet jew l-obbligi) jew "miftiehem" (iż-żewġ partijiet jaċċettaw restrizzjonijiet jew obbligi), l-ambjent u l-imġiba regolatorji li jistgħu jindikaw jew jiffacilitaw kollużjoni bħal tmexxija fil-prezz, tibdil ta' prezz imħabbar minn qabel u diskussjonijiet fuq il-prezz "gust", rigidità fil-prezz b'reazzjoni għal kapacità eċċessiva, diskriminazzjoni fil-prezz u mġiba ta' kollużjoni fl-imghoddi.

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⁽¹⁾.

(123) Il-valutazzjoni ta' akkordji restrittivi taħt l-Artikolu 101(3) issir fil-kuntest attwali li fih isiru⁽²⁾ u fuq il-bażi tal-fatti eżistenti fi żmien partikolari. Il-valutazzjoni hija sensitiva

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. ⁽³⁾ 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 jingabar lura investment mahsub biex titjeb l-effiċjenza.

(124) L-ewwel kundizzjoni tal-Artikolu 101(3) tirrikjedi stima ta' liema huma l-benefiċċji oġġettivi mahluqa mill-akkordju f'termini ta' effiċjenza. F'dan ir-rigward, l-akkordji vertikali hafna drabi għandhom il-potenzjal li jwasslu għal effiċjenzi, kif spjegat fit-Taqsima 1.2, billi jtejb u l-mod kif il-partijiet iwettqu l-attivitatiet komplemtari 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 bejgh/bejgh 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 jhabbtu wiċċhom magħhom il-partijiet. Impriżi li jinvokaw il-benefiċċju tal-Artikolu 101(3) mhumiex meħtieġa li jikkunsidraw alternattivi ipotetiċi u teoretici. Madankollu, huma għandhom jispjegaw u jipprovaw għaliex alternattivi li jidhru li huma sinjifikatament inqas restrittivi u li jidhru realistiki kieku jkun 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 kkompensati għall-effetti negattivi tal-akkordju.⁽⁴⁾ Fi kliem iehor, il-kisbiet fl-effiċjenza għandhom ipattu kompletament għall-impatt negattiv fuq il-prezzijiet, il-produzzjoni u fatturi rilevanti oħra kkawżati mill-akkordju.

⁽¹⁾ 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.

⁽²⁾ Ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawżi Magħquda 25/84 u 26/84 Ford [1985] Ġabra p. 2725.

⁽³⁾ F'dan ir-rigward ara pereżempju d-Deċizzjoni 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.

⁽⁴⁾ 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.

(127) L-aħhar kundizzjoni fl-Artikolu 101(3), li skontha l-akkordju ma ghandux jaghti l-possibilità 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-aħhar kundizzjoni tal-Artikolu 101(3), ghandha 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. ⁽¹⁾ Barra minn hekk, minhabba li l-Artikoli 101 u 102 ghandhom it-tnejn l-ghan li jzommu kompetizzjoni effettiva fis-suq, il-konsistenza tirrikjedi li l-Artikolu 101(3) jiġi interpretat b'mod li jipprekludi kull aplikazzjoni tar-regola dwar l-eċċezzjoni għal akkordji ta' restrizzjoni li jikkostitwixxu abbuż ta' pożizzjoni dominanti. ⁽²⁾ L-akkordju vertikali ma jistax jelimina l-kompetizzjoni effettiva, billi jneħhi s-sorsi kollha jew il-parti kbira tas-sorsi eżistenti ta' kompetizzjoni attwali jew potenzjali. Ir-rivalità bejn l-impriżi huwa element essenzjali li jmxexxi l-effiċjenza ekonomika, inkluż l-effiċjenzi dinamiċi fil-forma ta' innovazzjoni. Fin-nuqqas tagħha, l-impriża dominanti ma jkollhiex inċentivi adegwati biex tkompli tohloq u tgħaddi ż-żidiet fl-effiċjenza. Fejn ma hemm l-ebda kompetizzjoni reżidwa u l-ebda theddida prevedibbli ta' dhul, il-harsien tar-rivalità u l-proċess kompetittiv jegħlbu ż-żidiet possibbli fl-effiċjenza. Akkordju restrittiv li jzomm, johloq jew isahhah pożizzjoni fis-suq li tixbah dik ta' monopolju normalment ma jistax ikun iġġustifikat għal raġunijiet li johloq ukoll żidiet fl-effiċjenza.

2. Analizi 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 ohra 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) Taht l-intestatura ta' "marka unika" jaqgħu dawk l-akkordji li għandhom bhala element prinċipali tagħhom il-fatt li x-xerrej huwa obbligat jew imwassal biex jikkon-

ċentra l-ordnijiet tiegħu għal tip partikolari ta' prodott ma' fornitur wiehed. Dak il-komponent jista' jinstab fost ohrajn f'obbligu li wiehed ma jikkompetix jew li jixtri ċerta kwantità fuq ix-xerrej. Arranġament li wiehed ma jikkompetix huwa bbażat fuq obbligu jew skema ta' inċentivi li ġġieghel lix-xerrej jixtri aktar minn 80 % tal-htigijiet tiegħu f'suq partikolari minghand fornitur wiehed biss. Ma jfissirx li x-xerrej jista' jixtri biss direttament minghand il-fornitur, imma li x-xerrej mhuwiex se jixtri u jbigħ mill-ġdid jew jinkorpora oġġetti jew servizzi konkorenti. Obbligu fuq ix-xerrej li jixtri ċerta kwantità hija forma aktar dgħajfa ta' obbligu li wiehed ma jikkompetix, fejn l-inċentivi jew obbligi miftiehma bejn il-fornitur u x-xerrej iġieghlu lil dan tal-aħhar jikkonċentra l-biċċa l-kbira tax-xiri tiegħu minghand fornitur wiehed. Obbligu fuq ix-xerrej li jixtri ċerta kwantità jista' pereżempju jiehu l-forma ta' rekwiżiti minimi ta' xiri, rekwiżiti ta' stokks jew pprezzar mhux lineari, bħal skemi ta' hlas lura kondizzjonali jew tariffa f'zewġ partijiet (miżata fissa kif ukoll prezz għal kull biċċa). Jista' jkun mistenni li l-hekk imsejha "klawżola Ingliża", li tirrikjedi lix-xerrej li jirrapporta kull offerta li tkun aħjar u li tippermettlu biss li jaċċetta offerta bħal din meta l-fornitur ma jqabblihiex, 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 konkorenti u forniture potenzjali, tnaqqis fil-kompetizzjoni u faċilitazzjoni ta' kollużjoni bejn forniture fil-każ ta' użu kumulattiv u, fejn ix-xerrej ikun bejjiegh bl-imnut li jbigħ lill-konsumaturi finali, telf ta' kompetizzjoni bejn il-marki fl-istess hanut. 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 jaqbix it-30% għal kull wiehed minnhom u huwa sugġett għal limitazzjoni fiż-żmien ta' hames snin fir-rigward tal-obbligu li wiehed ma jikkompetix. Il-bqija ta' din it-taqsimha tipprovdwi gwida għall-valutazzjoni ta' każijiet individwali 'l fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq jew mil-limitu tal-żmien ta' hames snin.

(132) Il-kapaċità li obbligi ta' marka waħda ta' forniture speċifiku wiehed jirriżultaw f'eskluzjoni antikompetittiva tirriżulta b'mod partikolari meta, minghajr l-obbligi, restrizzjoni kompetittiva konsiderevoli tkun eżerċitata mimn kompetituri li jew għadhom mhumiex preżenti fis-suq fiż-żmien li jiġu konklużi l-obbligi, jew mhumiex f'pożizzjoni li jikkompetu għall-forniture shiħ tal-klijenti. Jista' jkun li kompetituri ma jkunux jistgħu jikkompetu għad-domanda shiħa ta' klijent individwali minhabba li l-forniture in kwistjoni hu shab fin-negożju li ma jistax

⁽¹⁾ Ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża Magħquda C-395/96 u C-396/96 P *Compagnie Maritime Belge* [2000] *Gabra* 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 prattiki 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] *Gabra* p. I-1577, punt 120.

⁽²⁾ F'dan ir-rigward ara s-sentenza tal-Qorti tal-Ġustizzja fil-Kawża T-51/89 *Tetra Pak (I)* [1990] *Gabra* p. II-309. Ara wkoll il-paragrafu 106 tal-Komunikazzjoni mill-Kummissjoni – Avviż – Linji Gwida dwar l-applikazzjoni tal-Artikolu 81(3) tat-Trattat, *GU C 101*, 27.4.2004, p. 97.

jiġi evitat mill-inqas għal parti mid-domanda fis-suq, pereżempju minhabba li l-marka tiegħu tkun "oġġett popolari" ppreferut minn bosta konsumaturi finali jew minhabba li l-limiti tal-kapaċità fuq il-fornituri l-oħra huma tali li parti mid-domanda tista' tiġi pprovduta biss mill-fornitur inkwistjoni. ⁽¹⁾ 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 shiha ta' kull klijent individwali, l-obbligi ta' marka unika ta' fornitur speċifiku wiehed x'aktarx generalment ma jfixklux il-kompetizzjoni effettiva sakemm it-tibdil tal-fornitur mill-klijenti ma jsirx diffiċli minhabba 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 taht 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 generalment mhumix meqjusa li jwasslu għal effetti antikompetittivi sinifikanti jew effetti negattivi netti. Obbligi ta' marka waħda ta' bejn sena u hames snin assunti minn kumpaniji li mhumix dominanti normalment jehtiegu li l-effetti favur u kontra l-kompetizzjoni jiġu mwiežna sewwa, filwaqt li obbligi ta' marka waħda li jaqbzū l-hames snin huma għal bosta mit-tipi ta' investimenti meqjusa mehtieġa 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 jidhlu 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, issehh għal partecipanti godda potenzjali meta numru ta' fornituri maġġuri jidhlu f'kuntratti ta' marka waħda b'numru sinifikanti ta' xerrejja rilevanti (sitwazzjoni ta' effett kumulattiv). Din hija wkoll sitwazzjoni fejn akkordju ta' marka waħda jista' jiffacilita 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 mehtieġ sabiex dan l-effett kumulattiv negattiv jiġi affaċċjat. Sehem mis-suq marbut ta' anqas minn 5 % generalment ma jitqiesx li jikkontribwixxi sinifikattivament għal effett kumulattiv ta' esklużjoni.

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

(136) Huma importanti l-barrieri għad-dhul sabiex ikun stabil jekk hemmx tassew esklużjoni antikompetittiva. Kull fejn huwa relattivament faċli għall-fornituri konkorrenti li joħolqu xerrejja godda jew isibu xerrejja alternattivi għall-prodott tagħhom, x'aktarx li l-esklużjoni ma tkunx problema reali. Madankollu, hafna drabi hemm barrieri għad-dhul, 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 wiehed jikkonvinci 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 jidhol f'obbligu dwar marka waħda mal-fornitur. Iżda jkun żball jekk wiehed jaasal għall-konklużjoni awtomatika li l-obbligi kollha dwar marka waħda, mehuda flimkien, huma ta' benefiċċju b'mod ġenerali għall-klijenti f'dak is-suq u għall-konsumaturi finali. Huwa b'mod partikolari improbabli li l-konsumaturi ingenerali jibbenefikaw jekk ikun hemm hafna klijenti u l-obbligi dwar marka waħda, mehuda flimkien, jkollhom l-effett li jimpedixxu d-dhul jew l-espansjoni ta' impriżi konkorrenti.

(138) Finalment, "il-livell tal-kummerċ" huwa rilevanti. Esklużjoni antikompetittiva 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 hielsa. Taht il-livell ta' dominanza, effett ta' esklużjoni antikompetittiva jista' madankollu jinholoq f'sitwazzjoni ta' effett kumulattiv. X'aktarx li ma jirriżultax effett kumulattiv antikompetittiv sakemm anqas minn 50 % tas-suq ikun marbut.

⁽¹⁾ 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.

- (139) Fejn l-akkordju ikun jirrigwarda l-forniment ta' prodott finali fil-livell ta' bejgh bl-ingrossa, il-kwistjoni jekk huwiex probabbli litqum problema ta' kompetizzjoni tiddependi fil-biċċa l-kbira fuq it-tip ta' bejgh bl-ingrossa u l-barrieri għad-dhul fil-livell ta' bejgh bl-ingrossa. Ma hemmx riskju reali ta' esklużjoni antikompetittiva jekk il-manifatturi konkorrenti jkunu jistgħu faċilment jistabbilixxu l-operazzjoni ta' bejgh bl-ingrossa tagħhom stess. Jekk il-barrieri għad-dhul huwiex baxxi jiddependi parzjalment fuq it-tip ta' bejgh bl-ingrossa, jiġifieri jekk il-bejjiegha bl-ingrossa jistgħux joperaw b'effiċjenza biss bil-prodott konċernat bl-akkordju (pereżempju ġelat) jew jekk huwiex aktar effiċjenti li jinnegozjaw f'gamma shiha ta' prodotti (pereżempju ikel iffrizati). Fil-każ tal-aħhar, mhuwiex effiċjenti għal manifattur li jbigħ biss prodott wiehed li jstabbilixxi l-operazzjoni ta' bejgh bl-ingrossa tiegħu stess. F'dak il-każ, jistgħu jinholqu effetti antikompetittivi. Barra minn hekk, jistgħu jirriżultaw problemi ta' effett kumulattiv jekk diversi fornituri jorbtu l-biċċa l-kbira mill-bejjiegha bl-ingrossa disponibbli.
- (140) Għal prodotti finali, l-esklużjoni ġeneralment aktar x'aktarx li ssehh fil-livell ta' bejgh bl-imnut, minhabba l-barrieri għad-dhul sinifikanti għall-biċċa l-kbira tal-manifatturi sabiex jifthu hwienet għall-bejgh bl-imnut tal-prodotti tagħhom biss. Barra minn hekk, huwa fil-livell ta' bejgh bl-imnut li akkordji ta' marka wahda jistgħu jwasslu għal kompetizzjoni mnaqqsa bejn il-marki fl-istess hanut. Huwa minhabba dawn ir-raġunijiet li, għall-prodotti finali fil-livell għall-bejgh bl-imnut, jistgħu jibdew isehhu effetti antikompetittivi 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 antikompetittivi sinifikanti.
- (141) Fil-livell ta' bejgh bl-imnut, jista' isehh ukoll effett kumulattiv ta' esklużjoni. Fejn il-fornituri kollha jkollhom sehem mis-suq taht it-30%, x'aktarx li ma jkunx hemm effett kumulattiv ta' esklużjoni antikompetittiva jekk isehem 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 oghla meta jiġu kkunsidrati fatturi oħra bħan-numru ta' kompetituri, l-ostakoli għad-dhul eċċ. Fejn mhux il-kumpaniji kollha jkollhom sehem mis-suq li jaqa' taht il-limitu tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija iżda l-ebda wahda minnhom ma tkun dominanti, x'aktarx li ma jkunx hemm effett kumulattiv ta' esklużjoni antikompetittiva jekk it-total tas-sehem mis-suq marbut ikun taht 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 taht il-livell ta' dominanza huwa improbabbli.
- (143) F'ċerti setturi, il-bejgh ta' aktar minn marka wahda minn sit wiehed jista' jkun diffiċli, f'liema każ problema ta' esklużjoni tista' tkun rimedjata ahjar billi jiġi limitat d-dewmien effettiv ta' kuntratti.
- (144) Fejn jiġu stabbiliti effetti antikompetittivi sinifikanti, tqum il-kwistjoni ta' eżenzjoni possibbli taht l-Artikolu 101(3). Għal obbligi li wiehed ma jikkompetix, l-effiċjenzi deskritti fil-paragrafu 107, punti (a) ("free-riding" bejn fornituri), (d), (e) (problemi ta' rinunzja 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 wiehed 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' investment speċifiku għal relazzjoni magħmul mill-fornitur (ara l-paragrafu 107, punt (d)), akkordju li wiehed ma jikkompetix jew ta' xiri ta' kwantità minima għall-perjodu tad-deprezzament tal-investment ġeneralment jissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3). Fil-każ ta' investimenti għolja li jkunu speċifiċi għal relazzjoni, obbligu li wiehed ma jikkompetix li jaqbeż il-hames snin jista' jkun ġustifikat. Investment speċifiku għal relazzjoni jista', pereżempju, ikun l-istallazzjoni jew adattament ta' tagħmir mill-fornitur meta dan it-tagħmir ikun biss jista' jintuza wara għall-produzzjoni ta' komponenti għal xerrej partikolari. Investimenti ġenerali jew speċifiċi għas-suq f'kapacità (żejda) mhumiex normalment investimenti speċifiċi għal relazzjoni. Madankollu, fejn fornitur johloq kapacità ġdida konnessa speċifikament mal-operazzjonijiet ta' xerrej partikolari, pereżempju kumpanija li tipproduċi bottijiet tal-metall li tohloq kapacità ġdida sabiex jiġu manifatturati bottijiet fil-post jew qrib il-facilità tal-ibbottiljar ta' prodottur tal-ikel, din il-kapacità l-ġdida tista' biss tkun ekonomikament vijabbli meta tipproduċi għal dan il-klijent partikolari, f'liema każ l-investment 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 antikompetittiva 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 jhallas lura l-parti li jibqa' tas-self fi kwalunkwe punt fiż-żmien u mingħajr il-hlas ta' xi penali.

- (148) It-trasferiment ta' know-how sostanzjali (paragrafu 107, punt (e)) normalment jiġġustifika obbligu li wiehed ma jikkompeta għall-perjodu shih tal-akkordju ta' forniment, bhal pereżempju fil-kuntest ta' franchising.
- (149) Eżempju ta' obbligu li wiehed ma jikkompeta

Il-mexxej tas-suq f'suq nazzjonali għal prodott tal-konsumatur li jinxtra b'impuls, b'sehem mis-suq ta' 40%, ibiġh hafna mill-prodotti tiegħu (90%) permezz ta' bejjiegha bl-imnut marbuta (sehem mis-suq marbut 36%). L-akkordji jobbligaw lill-bejjiegha bl-imnut sabiex jixtru biss minghand 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-kompiteturi tiegħu, 10 fin-numru, li minnhom uħud huma lokalment disponibbli biss, kollha għandhom sehem mis-suq hafna iżgħar, l-akbar wiehed 12%. Dawk l-10 kompetituri flimkien jissupplixxu 10% oħra mis-suq permezz ta' hwienet marbuta. Hemm differenzazzjoni qawwija fost il-marki u l-prodotti fis-suq. Il-mexxej tas-suq għandu l-marki l-aktar b'sahhithom. Hu l-uniku wiehed b'kampanji ta' reklamar nazzjonali regolari. Jipprovi lill-bejjiegha 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 partecipanti godda potenzjali u għal dawk l-operaturi diġà stabbiliti li ma għandhomx hwienet marbuta. Il-partecipanti godda potenzjali jsibu d-dhul aktar diffiċli fiż-żoni densament popolati fejn l-esklużjoni hija oghla, għalkemm huwa hemm li jippreferixxu li jidhlu fis-suq. Barra minn hekk, minhabba l-qawwa tal-marka u d-differenzazzjoni tal-prodott u l-ispejjeż għolja tar-riċerka relattivi għall-prezz tal-prodott, l-assenza ta' kompetizzjoni bejn il-marki fil-hwienet twassal għal telf ulterjuri fil-benesseri tal-konsumaturi. L-effiċjenzi possibbli tal-esklużività tal-hwienet, 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 jegħlbu 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-vestrini 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% ibiġh 80% tal-prodotti tiegħu permezz ta' kuntratti li jispeċifikaw li l-bejjiegh mill-ġdid huwa mistenni jixtri għallinqas 75% tal-htigijiet tiegħu għal dak it-tip ta' prodott minghand X. Inkambju għal dan X joffrili finanzjament u tagħmir b'rati favorevoli. Il-kuntratti huma għal hames snin li

fihom il-hlas 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 ihallsu lura s-self li jkun baqa' u jixtru t-tagħmir bil-prezz tal-valur fis-suq tiegħu. Fit-tmiem tal-perjodu ta' hames snin it-tagħmir isir il-proprietà tax-xerrej. Hafna mill-produtturi li jikkompeta huma żgħar, tmax b'kollox, l-akbar wiehed 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 ihallu 25% tal-htigijiet hielsa sabiex ikunu fornuti mill-kompiteturi. Fl-aħhar tliet snin, żewġ produtturi godda dahlu fis-suq u kisbu sehem mis-suq kombinat ta' madwar 8%, parzjalment billi hađu fidejhom is-self ta' numru mill-bejjiegha mill-ġdid inkambju għal kuntratti ma' dawn il-bejjiegha mill-ġdid.

Is-sehem mis-suq marbut ta' produttur X hu ta' 24% ($0,75 \times 0,80 \times 40\%$). Is-sehem mis-suq marbut tal-produtturi l-oħra huwa ta' madwar 25%. Għalhekk, b'kollox madwar 49% tas-suq huwa eskluż għall-partecipanti godda potenzjali u għal dawk li huma preżenti fis-suq iżda li ma għandhomx hwienet marbuta, għal tal-anqas l-ewwel sentejn tal-kuntratti ta' forniment. Is-suq juri li l-bejjiegha mill-ġdid spiss ikollhom diffikultà sabiex jiksbu self minn banek u ġeneralment huma żgħar wisq sabiex jiksbu kapital permezz ta' mezzi oħra bħal hrug ta' ishma. Barra minn hekk, il-produttur X jista' juri li jekk jikkoncentra l-bejgħ tiegħu fuq numru limitat ta' bejjiegha 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-dhul reċenti ta' produtturi godda u l-fatt li madwar nofs il-bejjiegha 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 jbiġh il-prodotti tiegħu lil distributur wiehed biss għal bejgħ mill-ġdid f'territorju partikolari. Fl-istess hin, id-distributur huwa normalment limitat fil-bejgħ attiv tiegħu f'territorji oħra (allokati esklużivament). Ir-riskji għall-kompetizzjoni possibbli huma prinċipalment kompetizzjoni fi hdan marka mnaqqsa u tqassim tas-suq, li jistgħu b'mod partikolari jiffacilitaw diskriminazzjoni fil-prezz. Meta hafna mill-fornituri jew kollha kemm huma japplikaw distribuzzjoni esklużiva, tista' titnaqqas il-kompetizzjoni u tiġi ffacilitata l-kollużjoni, kemm fil-livell tal-fornituri kif ukoll fdak tad-distributuri. Fl-aħharnett, 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 jaqbiż it-30 % għal kull wiehed minnhom, anke jekk kombinati ma' restrizzjonijiet vertikali ohra mhux fundamentali, bħal obbligu li wiehed ma jikkompetix limitat għal hames 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 ohra mhux ristrett. Il-bqija ta' din it-taqsimha tipprovi għal-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 hdan marka tista' tkun biss problematika jekk tkun limitata l-kompetizzjoni bejn il-marki. Aktar ma tkun b'saħħha l-pożizzjoni tal-fornitur, aktar ikun serju t-telf ta' kompetizzjoni fi hdan marka. 'Il fuq mil-limitu ta' sehem mis-suq ta' 30%, jista' jkun hemm riskju ta' tnaqqis sinifikanti ta' kompetizzjoni fi hdan marka. Sabiex jiġu sodisfatti l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3), it-telf ta' kompetizzjoni fi hdan marka jista' jehtieg 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 hdan marka tiġi meġhluha 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 hdan marka tista' żżid dak ir-riskju, speċjalment meta diversi fornituri jhaddmu 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 dawg 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 bejjiegh bl-implut ikun id-distributur esklużiv għal numru ta' marki, dan jista' jwassal għar-riżultat li jekk produttur wiehed inaqqas il-prezz bl-ingrossa għall-marka tiegħu, il-bejjiegh bl-implut esklużiv ma jkunx herqan li jitrażmetti dan it-tnaqqis fil-prezz lill-konsumatur finali għaliex dan inaqqas il-bejgħ u profitti tiegħu magħmula bil-marki l-ohra. Għalhekk, il-produtturi jkollhom anqas interess li jidhlu 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-dhul li jistgħu jxekklu fornituri milli jgħolqu distributuri godda jew milli jsibu distributuri alternattivi huma anqas importanti fil-valutazzjoni tal-possibbiltà ta' effetti antikompetittivi ta' distribuzzjoni esklużiva. L-esklużjoni ta' fornituri ohra ma tirriżultax sakemm id-distribuzzjoni esklużiva ma tkunx kombinata ma' marka waħda.
- (156) L-esklużjoni ta' distributuri ohra ma tqajjem ebda kwistjoni fejn il-fornitur li jhaddem is-sistema ta' distribuzzjoni esklużiva jaħtar numru għoli ta' distributuri esklużivi fl-istess suq u dawg id-distributuri esklużivi ma jkunx ristretti milli jbigħu lil distributuri ohra mhux maħtura. L-esklużjoni ta' distributuri ohra tista' madankollu tqajjem kwistjoni fejn hemm poter ta' xiri u poter fis-suq fil-livell downstream, partikolarment fil-każ ta' territorji kbar hafna fejn id-distributur esklużiv isir ix-xerrej esklużiv għal suq shih. Eżempju tkun katina ta' supermarkets li ssir l-uniku distributur ta' marka ewlenija f'suq nazzjonali ta' bejjiegha bl-implut tal-ikel. L-esklużjoni ta' distributuri ohra 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 wiehed jew bosta fornituri.
- (158) Il-maturità tas-suq hija importanti, għaliex telf ta' kompetizzjoni fi hdan 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-implut. Id-distribuzzjoni esklużiva hija prinċipalment applikata fid-distribuzzjoni ta' oġġetti u servizzi finali. Telf ta' kompetizzjoni fi hdan marka hu speċjalment probabbli fil-livell tal-bejgħ bl-implut jekk assoċjat ma' territorji kbar, minhabba li l-konsumatur finali jistgħu jkunu konfrontati b'possibbiltà żgħira biss li jagħzlu bejn distributur bi prezz għoli/servizz għoli u prezz baxx/servizz baxx għal marka importanti.

- (160) Manifattur li jagħzel bejjiegħ bl-ingrossa sabiex ikun id-distributur esklużiv tiegħu normalment jagħzlu 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 antikompetittivi sinifikanti. Telf possibbli ta' kompetizzjoni fi hdan marka fil-livell ta' bejgħ bl-ingrossa jista' faċilment jingheleb permezz ta' effiċjenzi miksuba fil-logistika, 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 oghla fil-livell tal-bejgħ bl-ingrossa milli f'dak tal-bejgħ bl-imnut. Fejn bejjiegħ bl-ingrossa wiehed 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 ohra 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 ohra mhijiex probabbli, hliet 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 wiehed 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 mnaqsa fi hdan 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-kljenti, għaliex tillimita n-numru ta' distributuri u normalment tirrestringi 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 jithallewx jixtru minn distributuri ohra fis-sistema. B'riżultat ta' dan, jiżdiedu l-possibilitajiet sabiex il-fornitur jillimita l-kompetizzjoni fi hdan marka billi japplika kundizzjonijiet mhux simili ta' bejgħ għad-detriment tal-konsumaturi, sakemm il-kombinazzjoni ma tippermettix il-holqien ta' effiċjenzi li jwasslu għal prezzijiet aktar baxxi għall-konsumaturi finali kollha.
- (163) In-natura tal-prodott mhijiex partikolarment rilevanti għall-valutazzjoni tal-effetti antikompetittivi possibbli tad-distribuzzjoni esklużiva. Madankollu hija rilevanti għal valutazzjoni ta' effiċjenzi possibbli, jiġifieri wara li effett antikompetittiv sinifikanti jkun gie stabbilit.
- (164) Id-distribuzzjoni esklużiva tista' twassal għal effiċjenzi, speċjalment fejn investimenti mid-distributuri jkunu meħtieġa sabiex jiproteġu 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 wiehed jiġġudikahom qabel il-konsum (l-hekk imsejha prodotti ta' esperjenza) jew li l-kwalitajiet tagħhom ikunu diffiċli li wiehed jiġġudikahom anke wara l-konsum (l-hekk imsejha prodotti ta' fiduċja). Barra minn hekk, distribuzzjoni esklużiva tista' twassal għal tfaddil fi spejjeż logiċisti minhabba 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 hsieb il-bejgħ lill-bejjiegħa bl-imnut kollha fit-territorji tagħhom. Ma jbigħux lill-konsumaturi finali. Il-bejjiegħa bl-ingrossa jieħdu hsieb il-promozzjoni fis-swieq tagħhom, inkluż sponsorjar ta' avvenimenti lokali, kif ukoll l-ispejjezzjoni 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 mħumiex mitluba jixtru l-htigijiet 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 mħumiex taht obbligu li wiehed ma jikkompetix. Il-bejjiegħa bl-imnut ibiġħu 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 jibqgħu 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 jbiġħu l-prodotti tagħhom direttament lill-bejjiegħa bl-imnut.

Fis-suq ta' bejgħ bl-ingrossa deskritt f'dan l-eżempju, ir-riskju ta' kompetizzjoni mnaqqa fi hdan il-marka u ta' diskriminazzjoni fil-prezz huma baxxi. L-ibbilanċjar tal-interessi mhux imxekkel, u n-nuqqas ta' kompetizzjoni fi hdan marka mhux rilevanti hafna fil-livell tal-bejgħ bl-ingrossa. Fil-livell tal-bejgħ bl-imnut, la l-kompetizzjoni fi hdan 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 antikompetittivi, li jkun sodisfatti wkoll il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

huma limitati, għaliex il-prodott huwa relattivament sempliċi, il-bejgħ mill-ġdid ma jehtieġ xi investimenti jew tahrig specifici u r-reklamar isir prinċipalment fil-livell tal-produttori.

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

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

F'suq nazzjonali għal prodott finali, hemm erba' mexxejja tas-suq, li kull wiehed għandu sehem mis-suq ta' madwar 20 %. Dawn l-erba' mexxejja tas-suq ibighu l-prodotti tagħhom permezz ta' distributuri esklużivi fil-livell tal-bejgħ bl-imnut. Il-bejjiegha bl-imnut jingħataw territorju esklużiv li jikkorrispondi għall-belt li fiha jkun lokalizzati jew distrett tal-belt fil-każ ta' bliet kbar. Fil-biċċa l-kbira tat-territorji, l-erba' mexxejja tas-suq għandhom l-istess bejjiegh bl-imnut esklużiv ("distribuzzjoni esklużiva multipla"), hafna drabi lokalizzati ċentralment u x'aktarx speċjalizzati fil-prodott. L-20 % tas-suq nazzjonali li jifdal huwa magħmul minn produtturi lokali żgħar, li l-akbar minnhom għandu sehem ta' 5 % mis-suq nazzjonali. Dawk il-produtturi lokali generalment ibighu l-prodotti tagħhom permezz ta' bejjiegha bl-imnut ohra, b'mod partikolari għaliex id-distributuri esklużivi tal-akbar erba' fornituri generalment juru f'it interess li jbigħu marki anqas magħrufa tajjeb u irhas. 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 magġuri 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 minhabba d-distribuzzjoni esklużiva multipla. Il-kompetizzjoni fi hdan marka hija limitata mill-esklużività territorjali. Il-kompetizzjoni bejn l-erba' marki mexxejja hija mnaqqa fil-livell tal-bejgħ bl-imnut, għaliex bejjiegh bl-imnut wiehed jiffissa l-prezz tal-erba' marki f'kull territorju. Id-distribuzzjoni multipla timplika li, jekk produttur inaqas il-prezz għall-marka tiegħu, il-bejjiegh bl-imnut ma jkunx herqan li jittrażmetti dan it-tnaqqis fil-prezz lill-konsumatur finali għaliex dan inaqas il-bejgħ tiegħu u l-profitti magħmula bil-marki ohra. Għalhekk, il-produtturi għandhom anqas interess li jidhlu f'kompetizzjoni fuq il-prezz ma' xulxin. Il-kompetizzjoni fuq il-prezz bejn il-marki teżisti prinċipalment ma' oġġetti b'immagħni tal-marka dgħajfa tal-produtturi periferali. L-argumenti ta' effiċjenza possibbli għal distributuri esklużivi (kongunti)

(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'seħem 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 hafna iżgħar. Il-kompetituri huma preżenti fuq suq wiehed 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 jithallewx ibighu attivament fit-territorju ta' xulxin. Dawn id-distributuri huma għalhekk inċentivati sabiex jipromwovu l-prodott u jipprovdu servizzi ta' qabel il-bejgħ. Reċentement, il-bejjiegha bl-imnut ġew ukoll obbligati li jixtru prodotti tal-manifattur A esklużivament mis-sussidjarji nazzjonali tal-manifattur A fil-pajjiż tagħhom stess. Il-bejjiegha bl-imnut li jbigħu l-prodotti tal-marka tal-produttur A huma l-bejjiegha 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 oghla fis-swieq fejn hemm anqas kompetizzjoni. Is-swieq huma relattivament stabbli min-naha tad-domanda u l-forniment, u ma hemmx bidliet teknoloġiċi sinifikanti.

Fis-swieq bi prezzijiet għoljin, it-telf ta' kompetizzjoni fi hdan marka ma tirriżultax biss mill-esklużività territorjali fil-livell tal-bejgħ bl-imnut imma hija aggravata mill-obbligu ta' xiri esklużiv impost fuq il-bejjiegha 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-bejjiegha bl-imnut esklużivi, li huma l-bejjiegha mill-ġdid prinċipali ta' dak it-tip ta' prodott. Barra min dan, il-bejjiegha bl-imnut esklużivi ma jistgħux ibighu 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 zieda sinifikanti fil-bejgħ totali. Il-possibbiltà tal-ibbilanċjar tal-interessi minn konsumaturi jew negozjanti indipendenti hija limitata minhabba l-kobor tal-prodott.

Waqt li l-argumenti possibbli dwar l-effiċjenza fil-hatra ta' distributuri esklużivi jistgħu jkunu konvinċenti, b'mod partikolari minhabba li l-bejjiegha bl-immnut 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 jpatux għall-effett negattiv tad-diskriminazzjoni fil-prezz u anqas kompetizzjoni fi hdan marka. Konsegwentement, mhuwiex probabbli li jkunu sodisfatti l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3).

2.3. Allokazzjoni esklużiva tal-klijenti

(168) Fakkordju għall-alkokazzjoni esklużiva tal-klijenti, il-fornitur jaqbel li jbigħ il-prodotti tiegħu lil distributur wiehed biss għal bejgħ mill-ġdid lil grupp partikolari ta' klijenti. Fl-istess hin, id-distributur huwa normalment limitat fil-bejgħ attiv tiegħu lil gruppi ta' klijenti ohra (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 magħzula fuq il-bażi ta' kriterju oġġettiv wiehed jew aktar. Ir-riskji possibbli għall-kompetizzjoni huma prinċipalment kompetizzjoni fi hdan marka mnaqqsa u tqassim tas-suq, li jistgħu b'mod partikolari jiffaċilitaw diskriminazzjoni fil-prezz. Fejn hafna 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-aħhar nett, l-alkokazzjoni esklużiva tal-klijenti tista' twassal għall-esklużjoni ta' distributuri ohra u għalhekk twassal għal anqas kompetizzjoni f'dak il-livell.

(169) L-alkokazzjoni 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 ohra mhux fundamentali bħal obbligi li wiehed 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 mahtura normalment ma jithallix hieles. Il fuq mil-limitu tas-sehem mis-suq ta' 30 %, il-gwida prevista fil-paragrafi 151 sa 167 tapplika wkoll għall-valutazzjoni tal-alkokazzjoni esklużiva tal-klijenti, sugġetta għar-rimarki speċifiċi li jinsabu fil-bqija ta' din it-taqsima.

(170) L-alkokazzjoni tal-klijenti normalment tagħmel il-possibbiltà ta' bbilancjar ta' interessi mill-klijenti aktar diffiċli. Barra minn hekk, minhabba li kull distributur mahtur jkollu l-klassi ta' klijenti tiegħu stess, distributuri mhux mahtura li ma jaqgħux fi klassi bħal din jistgħu jsibuha diffiċli li jiksbu l-prodott. Għaldaqstant, il-possibbiltà ta'

bbilancjar ta' interessi minn distributuri mhux mahtura tkun imnaqqsa.

(171) L-alkokazzjoni 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 htigijiet speċifiċi differenti li jikkoncernaw il-prodott.

(172) L-alkokazzjoni esklużiva tal-klijenti tista' twassal għal effiċjenzi, speċjalment meta d-distributuri jkunu meħtieġa jagħmlu investimenti pereżempju f'taġġmir speċifiku, hiliet jew know-how sabiex jadattaw għall-htigijiet 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 godda u kumplessi u għal prodotti li jeħtieġu adattament għall-htigijiet tal-klijent individwali. Htigijiet differenzjati identifikabbli huma aktar probabbli fil-każ ta' prodotti intermedji, jiġifieri prodotti mibjugħa lil tipi differenti ta' bejjiegha professjonali. L-alkokazzjoni 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, spjar eċċ.). Il-kumpanija hatret numru ta' distributuri sabiex tbigħ u tinstalla l-installazzjoni tal-bexxiexa. Kull distributur kien jeħtieġ iharreġ l-impjegati tiegħu għall-htigijiet 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 pprobit bejgħ attiv lil klassijiet ta' klijenti esklużivi ta' xulxin. Wara hames 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 godda. Is-suq huwa pjuttost dinamiku, b'żewġ dahliet riċenti u numru ta' żviluppi teknoloġiċi. Kompetituri, b'ishma mis-suq bejn 5 % u 25 %, qegħdin ukoll jaġġornaw il-prodotti tagħhom.

Minhabba li l-esklużività hija ta' dewmien limitat u tghin sabiex tassigura li d-distributuri jistgħu jirkupraw l-investimenti tagħhom u jikkoncentraw l-isforzi tal-bejgħ tagħhom l-ewwel fuq ċerta klassi ta' klijenti sabiex jitgħallmu n-negozju, u minhabba li l-effetti antikompetitivi 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, bhal akkordji ta' distribuzzjoni esklużiva, minn naħa waħda jirrestringu 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 thalli biss negozjanti mahtura u klijenti finali bhala 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 hdan 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 antikompetittivi 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 bhal taħriġ ta' persunal għall-bejgħ tal-prodott, is-servizz provdut fil-punt tal-bejgħ, ċerta gamma tal-prodotti mibjugħa eċċ.⁽¹⁾ L-applikazzjoni ta' kriterji bhal 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 antikompetittivi, 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 bhal din għandha tikkostitwixxi hteġa legittima, fid-dawl tan-natura tal-prodott konċernat, sabiex tiġi mharsa l-kwalità tiegħu u jiġi zġurat l-użu xieraq tiegħu. It-tieni nett, il-bejjiegha mill-ġdid għandhom jintgħażlu fuq il-bażi ta' kriterji oġġettivi ta' natura kwalitattiva li jkunu stabbiliti b'mod uniformi għal dawk il-bejjiegha 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.⁽²⁾ 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 wiehed minnhom, anke jekk ikkombinat ma' restrizzjonijiet vertikali oħra mhux fundamentali, bhal obbligu li wiehed 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⁽³⁾ ma jeħtiġux distribuzzjoni selettiva jew ma jirrikjedux il-kriterji applikati, bhal pereżempju r-rekwiżit li d-distributuri jkollhom hanut fiziku wiehed jew aktar jew li jipprovdu servizzi speċifiċi, tali sistema ta' distribuzzjoni ġeneralment ma twasssalx għal effetti sinifikanti li jteju l-effiċjenza biex ipattu għal tnaqqis sinifikanti fil-kompetizzjoni fi hdan marka. Fejn isehhu effetti antikompetittivi sinifikanti, il-benefiċċju tar-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija jiġi probabbilment irtirat. Barra minn hekk, il-bqija ta' din it-taqsimha 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 antikompetittivi possibbli, għaliex it-telf ta' kompetizzjoni fi hdan 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 hdan marka. Fattur iehor importanti huwa n-numru ta' netwerks ta' distribuzzjoni selettiva preżenti fl-istess suq. Fejn tkun applikata distribuzzjoni selettiva minn fornitur wiehed biss fis-suq, distribuzzjoni selettiva kwantitattiva normalment ma tohloqx effetti negattivi netti kemm-il darba l-oġġetti tal-kontratt, 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 hafna 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 hdan marka faċilment tingheleb minn kompetizzjoni suffiċjenti bejn il-marki. Madankollu, meta l-maġġoranza tal-fornituri prinċipali

⁽¹⁾ 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.

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ Ara pereżempju s-sentenzi tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-19/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc vs Il-Kummissjoni* [1996] Ġabra p. II-1851, punti 112 sa 123; fil-Kawża T-88/92 *Groupement d'achat Édouard Leclerc vs Il-Kummissjoni* [1996] Ġabra p. II-1961, punti 106 to 117, u l-ġurisprudenza msemmija fin-nota ta' qiegħ il-paġna preċedenti.

japplikaw distribuzzjoni selettiva, ikun hemm telf sinifikanti ta' kompetizzjoni fi hdan 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 irhas, aktar trasparenza u aċċess aktar wiesa'.

(179) Fejn ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika għal networks 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, f'tit hemm possibbiltà li tqum problema ta' effett kumulattiv meta s-sehem mis-suq kopert minn distribuzzjoni selettiva jkun taħt 50 %. Barra minn dan, f'tit hu probabbli li tirriżulta xi problema fejn il-proporzjon tal-kopertura tas-suq jaqbeż il-50 %, imma s-sehem totali mis-suq tal-hames l-akbar fornituri (CR5) ikun taħt il-50 %. Fejn kemm is-CR5 u s-sehem mis-suq kopert minn distribuzzjoni selettiva jaqbeż l-50 %, il-valutazzjoni tista' tvarja u tiddependi fuq jekk l-akbar hames fornituri kollha japplikaw distribuzzjoni selettiva jew le. Aktar ma tkun b'saħħitha l-pożizzjoni tal-kompetituri li ma japplikaw distribuzzjoni selettiva, anqas tkun probabbli li distributuri ohra jkun esklużi. Jekk l-akbar hames fornituri kollha japplikaw distribuzzjoni selettiva, jista' jitqajjem thassib 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 wiehed ikollu hanut fiziku wiehed 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 kapaci li jbigħu adegwament 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 jilhqgħu ammont minimu ta' xiri annwali, huma anqas probabbli li jipproduċu effetti negattivi netti, jekk ammont bħal dan ma jirrapprezentax proporzjon sinifikanti tal-fatturat tan-negozjant miksub bit-tip ta' prodotti inkwistjoni u jissuperax dak li hu mehtieg għall-fornitur sabiex jirkupra l-investment tiegħu speċifiku għal relazzjoni u/jew iwettaq ekonomiji ta' skala fid-distribuzzjoni. Fir-rigward ta' kontribuzzjonijiet individwali, fornitur b'seħem mis-suq ta' anqas minn 5% ġeneralment ma jitqiesx li jikkontribwixxi sinifikattivament għal effett kumulattiv.

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

(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' bejgiegħa bl-immnut 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-holqien 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 wiehed mill-fornituri li jimponu tali obbligu ma jkun jappartjeni għall-hames l-akbar fornituri fis-suq.

(183) L-esklużjoni ta' fornituri ohra normalment mhijiex problema sakemm fornituri ohra 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 wiehed 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 wiehed 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 jilhaq persentaġġ minimu tal-fatturat totali tan-negozjant. Mhuwiex probabbli li tqum problema bħal din jekk is-sehem mis-suq kopert minn distribuzzjoni selettiva jkun taht il-50 % jew, fejn jinqabez dan il-proporzjon tal-kopertura, jekk is-sehem mis-suq tal-hames l-akbar fornituri jkun taht il-50%.

(184) Il-maturità tas-suq hija importanti, għaliex telf ta' kompetizzjoni fi hdan marka u esklużjoni possibbli ta' fornituri jew negozjanti jistgħu jkun problema serja f'suq matur imma jistgħu jkun 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 minhabba 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 marginali f'sistemi ta' distribuzzjoni selettiva. Sabiex tghin issolvi problema "free-rider" bejn id-distributuri (paragrafu 107, punt (a)) jew biex tghin tinholq dehra ta' marka (paragrafu 107, punt (i)), in-natura tal-prodott hija rilevanti hafna. B'mod ġenerali, il-każ huwa l-iktar b'saħħtu għal prodotti godda, prodotti kumplessi, prodotti li l-kwalitajiet tagħhom huma diffiċli li wiehed jiġġudikahom qabel il-konsum (l-hekk imsejha prodotti ta' esperjenza) jew li l-kwalitajiet tagħhom huma diffiċli li wiehed jiġġudikahom anke wara l-konsum (l-hekk imsejha prodotti ta' fiduċja). Il-kombinazzjoni ta' distribuzzjoni selettiva ma' klawżola ta' lokalizzazzjoni, li tiproteġi negozjant mahtur kontra negozjanti mahtura oħra li jifthu hanut fil-viċinanzi tiegħu, tista' b'mod partikolari tissodisfa l-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3) jekk il-kombinazzjoni hi indispensabbli sabiex tiproteġi investimenti sostanzjali u speċifiċi għal relazzjoni magħmula min-negozjant awtorizzat (paragrafu 107, punt (d)).

(186) Biex jiġi żgurat li tintagħzel l-inqas restrizzjoni antikompetittiva, huwa rilevanti li jiġi eżaminat jekk l-istess effiċjenzi jistgħux jinkisbu bi spiża komparattiva perezempju 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'shem mis-suq ta' 35%, ibiġgħ il-prodott tiegħu lill-konsumaturi finali permezz ta' netwerk ta' distribuzzjoni selettiva. Hemm diversi kriterji għal ammissjoni fin-netwerk: il-hanut irid jimpjega persunal imharreġ u jipprovdi servizzi ta' qabel il-bejgħ, għandu jkun hemm qasam speċjalizzat fil-hanut dedikat għall-bejgħ tal-prodott u prodotti ta' teknoloġija għolja simili, u l-hanut huwa obligat ibiġgħ firxa wiesgħa ta' mudelli tal-fornitur u jesponihom b'mod attraenti. Barra minn dan, in-numru ta' bejjieġgħa li jistgħu jkun ammessi fin-netwerk huwa direttament limitat permezz tal-istabiliment ta' numru massimu ta' bejjieġgħa skont in-numru ta' abitanti f'kull provinċja jew zona 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-distributuri selettivi tal-marka A dejjem ikollhom ftit marki konkorrenti. Madankollu, marki konkorrenti jinbiegħu wkoll estensivament fi hwienet li mhumiex membri tan-netwerk tad-distribuzzjoni selettiva ta' A. Il-kanali għad-distribuzzjoni huma diversi: perezempju, il-marki B u C jinbiegħu fil-parti l-kbira tal-hwienet magħzula ta' A, imma wkoll fi hwienet oħra li jipprovdu servizz ta' kwalità għolja u fl-ipermerkati. Il-marka D tinbiegħ prinċipalment fi hwienet 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 hdan marka għal marka A tista' titnaqqas, iżda l-konsumaturi għandhom aċċess għal bejjieġgħa bl-immnut 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-bejjieġgħa bl-immnut li joffru servizz għoli għal marki oħra mhuwiex magħluq, peress li ma hemm l-ebda limitazzjoni fuq il-kapaċità tad-distributuri selettivi li jbiġgħu marki konkorrenti, u l-limitazzjoni kwantitattiva fuq in-numru ta' bejjieġgħa bl-immnut għall-marka A thalli bejjieġgħa bl-immnut oħra li joffru servizz għoli liberi li jiddistribwixxu marki li jikkompetu. F'dan il-każ, minhabba l-htigijiet tas-servizz u l-effiċjenzi li dawn aktarx jipprovdu u l-effett limitat fuq il-kompetizzjoni fi hdan 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 hames 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 hafna fost il-manifatturi: id-distributori huma meħtieġa li jkollhom hanut fiżiku wiehed jew aktar, dawk il-ħwienet għandu jkollhom persunal imharreġ u għandhom jipprovdu servizzi ta' qabel il-bejgħ, irid ikun hemm żona speċjalizzata fil-hanut dedikata għall-bejgħ tal-oġġett u d-daqs minimu ta' din iż-żona hu speċifikat. Il-hanut huwa obligat ibiġh gamma wiesgħa tal-marka kkonċernata u jesponi l-oġġett b'mod attraenti, il-hanut irid ikun lokalizzat fi triq kummerċjali, u dak it-tip ta' oġġett għandu jirrappreżenta tal-anqas 30% tal-fatturat totali tal-hanut. B'mod ġenerali, l-istess negozjant jinhatar distributur selettiv għall-hames marki kollha. Iż-żewġ marki li ma jużawx distribuzzjoni selettiva ġeneralment ibiġhu permezz ta' bejjiegha bl-immnut inqas speċjalizzati b'livelli ta' servizz iktar baxxi. Is-suq huwa stabbli, kemm minnaha tal-forniment u tad-domanda, u hemm immaġni tal-marka qawwija u differenzjazzjoni tal-prodott. Il-hames marki mexxejja għandhom immaġni ta' marka qawwija, miksuba permezz tar-reklamar u l-isponsorizzazzjoni, waqt li ż-żewġ manifatturi żgħar għandhom strateġija ta' prodotti irhas, mingħajr immaġni ta' marka qawwija.

F'dan is-suq, huwa miċhud aċċess għall-hames marki mexxejja għal dawk li jiskontaw il-prezz b'mod ġenerali u għal dawk li jiddistribwixxu biss onlajn. Tabilhaqq, il-bżonn ta' dan it-tip ta' oġġett jirrappreżenta tal-anqas 30 % mill-attività tal-bejjiegha u l-kriterji dwar preżentazzjoni u servizzi ta' qabel il-bejgħ jaqtgħu barra l-biċċa l-kbira ta' dawk li jrahhsu l-prezz min-netwerk tal-bejjiegha awtorizzati. Ir-rekwiżit li wiehed ikollu hanut fiżiku wiehed jew iżjed minn wiehed jeskludi lil dawk li jiddistribwixxu biss onlajn min-netwerk. Għaldaqstant, il-konsumaturi ma għandhom l-ebda għażla hlief li jixtru minn fost il-hames marki mexxejja fi ħwienet li joffru servizz u prezziżijiet ta' livell għoli. Dan iwassal għal kompetizzjoni bejn il-marki ridotta bejn il-hames marki mexxejja. Il-fatt li l-iżgħar żewġ marki jistgħu jinxtraw minn ħwienet li joffru servizz u prezziżijiet ta' livell baxx ma jikkompensax għal dan, minhabba li l-immaġni tal-marka tal-hames 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 hdan marka u

n-numru ta' bejjiegha mhuwiex limitat direttament, il-kriterji għad-dhul huma stretti biżżejjed biex iwasslu għal numru żgħir ta' bejjiegha bl-immnut għall-hames marki mexxejja f'kull territorju.

L-effiċjenzi assoċjati ma' dawn is-sistemi ta' distribuzzjoni selettiva kwantitattiva huma baxxi: il-prodott mhuwiex kumpless hafna 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 minhabba l-effetti kumulattivi tagħha li jirriżultaw finqas għażla u prezziżijiet oghla għall-konsumaturi.

2.5. Franchising

(189) Akkordji ta' franchising fihom liċenzji ta' drittijiet ta' proprjetà intellettuali 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 jithallas 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 tahlita ta' restrizzjonijiet vertikali differenti dwar il-prodotti li jiġu distribwiti, b'mod partikolari distribuzzjoni selettiva u/jew obbligu li wiehed 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 jkun 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-gdid ta' prodotti u servizzi fi hdan arrangament ta' franchising, b'had-distribuzzjoni selettiva, obbligi li wiehed ma jikkompetix jew distribuzzjoni esklużiva, ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija japplika sal-limitu ta' sehem mis-suq ta' 30 %⁽¹⁾. 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 johlqu effiċjenzi u/jew huma indispensabbli sabiex jipproteġu n-know-how u li r-restrizzjonijiet vertikali jissodisfaw il-kundizzjonijiet tal-Artikolu 101(3);

⁽¹⁾ Ara wkoll il-paragrafi 86 sa 95, b'mod partikolari l-paragrafu 92.

(b) Obbligu li wiehed ma jikkompetix fuq l-oġġetti u servizzi mixtrija mill-franchisee ma jaqax fl-ambitu tal-Artikolu 101(1) meta l-obbligu jkun meħtieġ biex tinzamm l-identità u r-reputazzjoni komuni tan-netwerk soġġetta għall-franchise. F'każijiet bħal dawn, it-tul tal-perjodu tal-obbligu li wiehed 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-helu fl-hekk imsejha hwienet tal-gost fejn il-helu jista' jkun ikkullurit speċjalment fuq talba tal-konsumatur. Il-manifattur tal-helu żviluppa wkoll il-magni biex jagħti l-kulur lill-helu. Il-manifattur anke jipproduċi l-likwidi kuluranti. Il-kwalità u l-freskezza tal-likwidu huma vitali għal produzzjoni ta' helu tajjeb. Il-manifattur għamel suċċess bil-helu tiegħu permezz ta' numru ta' hwienet għall-bejgħ bl-innut tiegħu li kollha joperaw taħt l-istess isem tal-marka u b'immagini divertenti uniformi (stil ta' armar tal-hwienet, reklamar komuni, eċċ). Sabiex jespandi l-bejgħ il-manifattur beda sistema ta' franchising. Il-franchisees huma obbligati li jixru l-helu, il-likwidu u l-magna tal-kulur minghand il-manifattur, li jkollhom l-istess immagni u li joperaw taħt l-istess isem tal-marka, iħallsu miżata għall-franchise, jikkontribwixxu għar-reklamar komuni u jassiguraw konfidenzjalità tal-manwal tax-xogħol imhejji 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 helu iehor. Il-franchisor huwa obligat li la jahtar franchisee iehor u lanqas jopera hanut tal-bejgħ bl-innut hu stess f'territorju tal-kuntratt partikolari. Il-franchisor huwa wkoll obligat 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-innut. L-akkordji ta' franchising huma konklużi għal perjodu ta' 10 snin.

Il-bejjiegha bl-innut tal-helu jixru l-helu tagħhom f'suq nazzjonali jew minghand produttori nazzjonali li jipprovdu għal gosti nazzjonali jew minghand bejjiegha bl-ingrossa li jimpurtaw il-helu minghand produttori barranin apparti milli jbigħu prodotti minghand produttori nazzjonali. F'dak is-suq il-prodotti tal-franchisor jikkompetu ma' marki oħra ta' helu. Il-franchisor għandu sehem mis-suq ta' 30 % fis-suq tal-helu mibjugħ lill-bejjiegha bl-innut. 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' helu fil-forma ta' bejjiegha tat-tabakk, bejjiegha ta' ikel ġenerali, kafeteriji u hwienet tal-helu 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 jiproteġu 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 incettiv lill-franchisees biex jinvestu fil-magna tal-kulur u l-kuncett tal-franchising u, jekk mhumiex necessarji għal dan il-għan, tal-anqas jgħinu biex iżommu l-identità komuni, u b'hekk ipattu għat-telf tal-kompetizzjoni fi hdan marka. Il-klawżola li wiehed ma jikkompetix, li teskludi marki oħra tal-helu mill-hwienet għat-tul kollu tal-akkordji, tippermetti lill-franchisor iżomm il-hwienet uniformi u jevita li l-kompetituri jibbenefikaw mill-isem tal-marka tiegħu. Dan ma jwassalx għal xi esklużjoni serja minhabba n-numru kbir ta' hwienet potenzjali disponibbli għal produttori tal-helu 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 obligat jew indott li jbigħ il-prodotti tal-kuntratt biss jew prinċipalment lil xerrej wiehed, b'mod ġenerali jew għal użu partikolari. Tali restrizzjonijiet jistgħu jiehdu l-forma ta' obbligu ta' forniment esklużiv, li jirrestringi lill-fornitur sabiex ibigħ lil xerrej wiehed biss għall-finijiet ta' bejgħ mill-ġdid jew użu partikolari, iżda jistgħu pereżempju jiehdu wkoll il-forma ta' obbligu ta' kwantità għall-fornitur, b'incettivi miftiehma bejn il-fornitur u x-xerrej li jgiegħlu lill-fornitur jikkoncentra l-bejgħ tiegħu prinċipalment fuq xerrej wiehed. Għal oġġetti jew servizzi intermedji, il-fornitura esklużiva hi sikwit imsejha forniture 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 wiehed ma jikkompetix. Il-bqija ta' din it-taqsim 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-Taqsim 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 forniture 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 ghandu ebda poter fis-suq downstream, allura ma jkun 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 jaqbiż 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' forniture eslużiva. Aktar ma jkun għoli s-sehem ta' forniture marbut, u aktar ma jkun twil iż-żmien tal-forniture eslużiva, iktar huwa mistenni li tkun sinifikanti l-eslużjoni. Akkordji ta' forniture eslużiva iqsar minn hames snin konkluzi minn kumpaniji mhux dominanti normalment jirrikjedu bilanċjar tal-effetti favur u kontra l-kompetizzjoni, filwaqt li akkordji ta' iktar minn hames 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' forniture eslużiva għal żmien twil.

(196) Il-pożizzjoni tas-suq tax-xerreja konkorrenti fis-suq upstream hija importanti billi huwa probabbli li xerreja konkorrenti jkunu eslużi għal raġunijiet antikompetittivi, jiġifieri biex iżidu l-ispejjeż tagħhom, jekk ikunu sinifikattivament iżgħar mix-xerrej li jeskludi. L-eslużjoni ta' xerreja konkorrenti fit-tali huwa probabbli fejn dawk il-kompetituri jkollhom poter ta' xiri simili u jkunu jistgħu joffru lill-fornituri possibiltajiet ta' bejgħ simili. F'każ bħal dan, l-eslużjoni tkun tista' ssehh biss għal parteċipanti godda potenzjali fis-suq, li forsi ma jkunux jistgħu jiksbu forniture meta numru ta' xerreja maġġuri kollha jidhlu f'kuntratti ta' forniture eslużiva 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-dhul fil-livell tal-fornitur huma rilevanti biex ikun stabbilit jekk hemmx esklużjoni reali. Sa fejn huwa effiċjenti għal xerreja kompetituri li jipprovdu l-oġġetti jew is-servizzi huma stess permezz ta' integrazzjoni verti-

kali upstream, l-eslużjoni mhux probabbli li tkun problema reali. Madankollu, sikwit ikun hemm barrieri għad-dhul sinifikanti.

(198) Il-poter kompensatorju tal-fornituri huwa rilevanti, billi forniture importanti ma jippermettux faċilment li jinqatgħu minn xerreja alternattivi. L-eslużjoni għalhekk hi prinċipalment riskju fil-każ ta' forniture dgħajfa u xerreja b'saħħithom. Fil-każ ta' forniture b'saħħithom, il-forniture eslużiva tista' tinstab f'kombinazzjoni ma' obbligi li wiehed ma jikkompetix. Il-kombinazzjoni ma' obbligi li wiehed 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' forniture eslużiva u obbligi li wiehed ma jikkompetix, jiġifieri l-eslużività reċiproka f'akkordji ta' forniture industrijali, sikwit tista' tkun ġustifikata, b'mod partikolari taħt il-livell ta' dominanza.

(199) Fl-aħhar nett, il-livell tal-kummerċ u n-natura tal-prodott huma rilevanti għall-eslużjoni. Esklużjoni antikompetittiva hi anqas probabbli fil-każ ta' prodott intermedju jew fejn il-prodott ikun omogenju. L-ewwel nett, manifattur esluż li juża ċertu input normalment ikollu iktar flessibbiltà biex jirrispondi għad-domanda tal-klijenti tiegħu milli jkollu l-bejjiegh bl-ingrossa jew il-bejjiegh 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' forniture jimporta anqas għax-xerreja eslużi fil-każ ta' prodotti omogenji milli fil-każ ta' prodott eterogenju bi gradi u kwalitajiet differenti. Għal prodotti bil-marka finali jew prodotti intermedji differenzjati fejn hemm barrieri għad-dhul, forniture eslużiva jista' jkollha effetti antikompetittivi sinifikanti fejn ix-xerreja konkorrenti jkunu relattivament iżgħar meta mqabbla max-xerrej li jeskludi, anke jekk dan tal-aħhar 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 jidhri li huwa probabbli li ekonomiji ta' skala possibbli fid-distribuzzjoni (paragrafu 107, punt (g)) jiġġustifikaw forniture eslużiva.

(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 forniture, jistgħu jkunu alternattiva inqas restrittiva.

(202) Eżempju ta' forniture 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 godda u bl-ghajnuna ta' speċifikazzjonijiet furnuti 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' hames snin mid-data tal-ewwel dhul fis-suq. B ikun obligat li jixtri l-prodott il-ġdid minghand A biss għall-istess perjodu ta' hames 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'seħem mis-suq ta' madwar 20-25 % u numru ta' fornituri żgħar.

Minhabba 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' furnitur b'seħem mis-suq ta' 35% u hemm fornituri tal-komponenti oħrajn li jistgħu jiżviluppaw prodotti godda simili. L-esklużjoni ta' parti mid-domanda tax-xerrej B għal fornituri oħra hija limitata għal massimu ta' 40% tas-suq.

2.7. Hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess

(203) Hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess huma drittijiet fissi li l-fornituri jhallsu lid-distributuri fil-qafas ta' relazzjoni vertikali fil-bidu ta' perjodu rilevanti, sabiex ikollhom aċċess għan-netwerk tad-distribuzzjoni tagħhom u jhallsu servizzi provduti lill-fornituri mill-bejjiegha bl-innut. Din il-kategorija tinkludi diversi prattiċi bħal spejjeż biex prodotti jidhru fuq l-ixkafef⁽¹⁾, l-hekk imsejha spejjeż għaž-żamma ("pay-to-stay fees")⁽²⁾, hlasijiet għal aċċess għal kampanji ta' promozzjoni ta' distributur eċċ. Hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess huma eżentati taħt ir-Regolament ta' Eżenzjoni ta' Kategorija meta s-seħem mis-suq kemm tal-fornitur kif ukoll tax-xerrej ma jeċċedix it-30%. Il-bqija ta' din it-taqsimha tipprovdi gwida għall-valutazzjoni tal-hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess f'każijiet individwali l fuq mil-livell tas-seħem mis-suq.

(204) Hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu kultant jirriżultaw f'esklużjoni antikompetittiva ta' distributuri oħra jekk hlasijiet bħal dawn iwasslu lill-fornitur sabiex jidde-

riġi l-prodotti tiegħu lejn distributur wiehed biss jew numru limitat ta' distributuri. Miżata għalja tista' ġoġieghel furnitur iġġaddi volum sostanzjali mill-bejgħ tiegħu permezz ta' dan id-distributur sabiex ikunu koperti l-ispejjeż tal-miżata. F'każ bħal dan, il-hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jista' jkollhom l-istess effett ta' esklużjoni downstream bħal tip ta' obbligu ta' forniture esklużiva. Il-valutazzjoni ta' dak l-effett negattiv issir b'analogija mal-valutazzjoni tal-obbligi ta' forniture esklużiva (b'mod partikolari l-paragrafi 194-199).

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

(206) Flimkien mal-effetti possibbli ta' esklużjoni, il-hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu jnaqqsu l-kompetizzjoni u jiffaċilitaw il-kollużjoni bejn distributuri. Il-hlasijiet 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-hlasijiet. Prezzijiet oghla ta' forniment jistgħu jnaqqsu l-inċentiv tal-bejjiegha bl-innut sabiex jikkompetu fuq il-prezz fis-suq downstream, waqt li l-profitti tad-distributuri jiziedu minhabba l-hlasijiet għall-aċċess. Tali tnaqqis fil-kompetizzjoni bejn id-distributuri permezz tal-użu kumulattiv ta' hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess normalment jirrikjedi li s-suq tad-distribuzzjoni jkun konċentrat ħafna.

(207) Madankollu, l-użu ta' hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jista' f'ħafna każijiet jikkontribwixxi għal allokkazzjoni effiċjenti ta' spazju fuq l-ixkaffa għal prodotti godda. Id-distributuri sikwit ikollhom anqas informazzjoni mill-fornituri dwar il-potenzjal għal suċċess ta' prodotti godda li se jiġu introdotti fuq is-suq u, b'riżultat ta' dan, l-ammont ta' prodotti li jkollhom fl-istokk jista' jkun sottoottimali. Il-hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jistgħu jintużaw sabiex tintaqas din l-asimetrija fl-informazzjoni bejn il-fornituri u d-distributuri billi jippermettu b'mod esplicitu 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 furnitur normalment jaqbel li jhallas dritt bil-quddiem għall-aċċess jekk iqis li hemm probabbiltà baxxa ta' falliment fl-introduzzjoni tal-prodott.

⁽¹⁾ Drittijiet fissi li manifatturi jhallsu lil bejjiegha bl-innut sabiex jaċċedu għall-ispazju fuq l-ixkafef tagħhom.

⁽²⁾ Hlasijiet f'somma waħda f'daqqa magħmula sabiex tiġi assigurata l-preżenza kontinwa ta' prodott eżistenti fuq l-ixkaffa għal perjodu ulterjuri.

(208) Barra minn dan, minhabba l-asimetrija fl-informazzjoni msemmija fil-paragrafu (207), il-fornituri jista' jkollhom incentivi għal "free-ride" fuq l-isforzi ta' promozzjoni tad-distributuri sabiex jintroduċu prodotti sottoottimali. Jekk prodott ma jkollux suċċess, id-distributuri jhallsu parti mill-ispejjeż tal-falliment tal-prodott. L-użu ta' hlasijiet bil-quddiem għall-aċċess jista' jimpedixxi "free riding" bhal dan billi jcaqlaq 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 hdan 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-tqeghid tal-prodotti u l-promozzjoni tal-prodotti fil-hanut u l-ghażla tal-prodotti għall-hanut. L-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija huma eżentati taht 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-taqsimha tipprovi gwida għall-valutazzjoni tal-akkordji ta' ġestjoni ta' kategorija f'kazijiet 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 johlqu distorsjoni tal-kompetizzjoni bejn il-fornituri, u finalment jirriżultaw f'eskluzjoni antikompetittiva ta' forniture ohra, fejn il-kaptan tal-kategorija, minhabba l-influwenza tiegħu fuq id-deċiżjonijiet ta' kummerċjalizzazzjoni tad-distributur, ikun kapaċi jillimita jew jagħti żvantaġġ lid-distribuzzjoni ta' prodotti ta' forniture konkorrenti. Filwaqt li fil-biċċa l-kbira tal-każijiet id-distributur jista' ma jkollux interess li jillimita l-ghażla tiegħu tal-prodotti, meta d-distributur ibigh ukoll prodotti konkorrenti taht il-marka proprja tiegħu (tikketti privati), id-distributur jista' jkollu wkoll incentivi biex jeskludi ċerti forniture, b'mod partikolari fejn jidhlu prodotti ta' gamma intermedja. Il-valutazzjoni ta' tali effett ta' esklużjoni upstream issir permezz ta' analogija 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-forniture 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 furnitur li jservi bhala kaptan tal-kategorija għal kull jew għall-biċċa l-kbira tad-distributuri konkorrenti f'suq u jipprovi 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 forniture permezz ta' zieda fl-opportunitajiet għal skambju permezz ta' bejjiegha bl-imnut ta' informazzjoni

sensittiva dwar is-suq, pereżempju informazzjoni relatata ma' pprezzar fil-futur, pjanijiet promozzjonali jew kampanji ta' reklamar. ⁽¹⁾

(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-ixkaf tal-hwienet. Peress li l-ġestjoni ta' kategorija hi bbazata 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 wiehed (il-prodott li jorbot) huma meħtieġa li jixtru wkoll prodott ieħor distint (il-prodott marbut) mill-istess furnitur jew minn xi hadd mahtur minn dan tal-aħhar. L-irbit jista' jikkostitwixxi abbuż skont it-tifsira tal-Artikolu 102. ⁽²⁾ L-irbit jista' wkoll jikkostitwixxi restrizzjoni vertikali li taqa' taht l-Artikolu 101 fejn jirriżulta ftip ta' obbligu ta' marka waħda (ara l-paragrafi 129 sa 150) għall-prodott marbut. Is-sitwazzjoni tal-aħhar 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 furnitur, u dan jippermetti produzzjoni indipendenti kemm għall-prodott li jorbot kif ukoll għall-prodott marbut. ⁽³⁾ Il-prova li żewġ prodotti huma distinti tista' tinkludi l-prova diretta li, meta jingħataw l-ghażla, il-klijenti jixtru l-prodotti li jorbot u dawk marbutin separatament minn sorsi ta' forniment differenti, jew prova indiretta, bħall-preżenza fis-suq ta' impriži speċjalizzati fil-manifattura jew fil-bejgħ tal-prodott marbut mingħajr il-prodott li jorbot ⁽⁴⁾, jew prova li turi li l-impriži 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

⁽¹⁾ 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.

⁽²⁾ 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 impriži dominanti, ĠU C 45, 24.2.2009, p. 7.

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ Sentenza tal-Qorti tal-Prim'Istanza fil-Kawża T-30/89 *Hilti vs Il-Kummissjoni*, [1991] Ġabra p. II-1439, punt 67.

mhuwiex prattiku għad-distributuri li jagħmlu lazzijiet għal żraben godda 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 hin. 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 taht 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 gie miftiehem obbligu li wiehed 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 oġhla. 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-dhul 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 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' iżid 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 originali bi żmien twil għas-sostituzzjoni, isir diffiċli għall-klijenti li jikkalkulaw il-konsegwenzi tal-irbit.

(218) L-irbit huwa eżentat taht 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 ohra, li mhumiex restrizzjonijiet fundamentali taht dak ir-Regolament, bħalma huma obbligi li wiehed ma jikkompetix jew obbligi ta' kwantità fir-rigward tal-prodott li jorbot, jew xiri esklużiv. Il-bqija

ta' din it-taqsimha 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 antikompetittivi, billi x-xerrejja jkollhom alternattivi biżżejjed biex jixtru l-prodott li jorbot mingħajr il-prodott marbut, sakemm fornituri ohra ma jkunux qegħdin japplikaw irbit simili. Barra minn dan, il-barrieri għad-dhul 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 wiehed ma jikkompetix fir-rigward tal-prodott li jorbot, dan isaħħah 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 jghinu biex jipproduċu effiċjenzi li jirriżultaw minn produzzjoni kongunta jew distribuzzjoni kongunta. 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 tghaddi għand il-konsumatur, li normalment mhuwiex il-każ meta l-bejgiegħ bl-immnut jista' jikseb, fuq bażi regolari, forniment tal-istess prodott jew prodott ekwivalenti taht l-istess kundizzjonijiet jew kundizzjonijiet aħjar minn dawk offerti mill-fornitur li japplika l-prattika tal-irbit. Effiċjenza ohra tista' teżisti fejn l-irbit jghin biex jassigura certa 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 jintieġ li juża jew ibiġh mill-ġdid prodotti li jissodisfaw standards ta' kwalità minima, minghajr ma jintalab jixtrihom minghand il-fornitur jew xi hadd mahtur minn dan tal-aħhar. Ir-rekwiziti rigward standards ta' kwalità minima normalment ma jaqghux fl-ambitu tal-Artikolu 101(1). Fejn il-fornitur tal-prodott li jorbot jimponi fuq ix-xerrej il-fornituri li minghandhom 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-hatra 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 prattiki miftiehma li għandhom bhala 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 bhala restrizzjoni fundamentali. Fejn akkordju jinkludi RPM, dak l-akkordju huwa preżunt li jirrestringi kompetizzjoni u għalhekk li jaqa' fl-ambitu tal-Artikolu 101(1). Johloq 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-imprizi għandhom il-possibbiltà li jeċċepixxu difiża taż effiċjenza taht l-Artikolu 101(3) KE f'każ individwali. Huwa d-dmir tal-partijiet li jipprovaw li probabbilment se jirriżultaw effiċjenzi mill-inkluzjoni 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' tirrestringi l-kompetizzjoni b'numru ta' modi. L-ewwel nett, l-RPM tista' tiffacilita l-kollużjoni bejn il-fornituri billi ttejjeb it-trasparenza fil-prezzijiet fis-suq u għalhekk tagħmilha ehfef biex jiġi skopert jekk fornitur qieghedx imur lil hinn mill-ekwilibriju kollużiv 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 jimpedixxi 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 hdan marka, l-RPM tista' wkoll tiffacilita l-kollużjoni bejn ix-xerrejja, jiġifieri fil-livell tad-distribuzzjoni. Distributuri b'saħħithom jew organizzati tajjeb jistgħu jkun kapaċi jisfurzaw jew jikkonvincu lil wiehed jew aktar mill-fornituri jiffissaw il-prezz tal-bejgħ mill-ġdid tagħhom u għalhekk jgħinuhom jilhq u jstabbilizzaw ekwilibriju kollużiv. It-telf li jirriżulta fil-kompetizzjoni fuq il-prezz jidher speċjalment problematiku meta l-RPM tkun ispirata mix-xerrejja, li l-interessi oriz-

zontali kollettivi tagħhom jistgħu jkun mistennija li jahdmu b'mod negattiv għall-konsumaturi. It-tielet nett, l-RPM tista' b'mod aktar generali tnaqqas il-kompetizzjoni bejn il-manifatturi u/jew bejn il-bejjigħa bl-immnut, 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 jithallewx inaqqsu l-prezz tal-bejgħ tagħhom għal dik il-marka partikolari. Fi kliem ieħor, l-effett dirett tal-RPM hu żieda fil-prezz. Il-hames nett, l-RPM tista' tnaqqas il-pressjoni fuq il-margini tal-manifattur, b'mod partikolari fejn il-manifattur jkollu problema ta' impenn, jiġifieri fejn ikollu interess sabiex inaqqs il-prezz għad-distributuri sussegwenti. F'sitwazzjoni bħal din, il-manifattur jista' jippreferi li jaqbel mal-RPM, biex jgħinu jidhol għal impenn li l-prezz ma jitnaqqasx għal distributuri sussegwenti u sabiex inaqqs il-pressjoni fuq il-margini tiegħu stess. Is-sitt nett, l-RPM jista' jiġi implimentat minn manifattur bil-poter fis-suq li jeskludi rivali iżgħar minnu. Iż-żieda fil-margni li l-RPM jista' joffri lid-distributuri, tista' thajjar lil dawn tal-aħhar jiffavorixxu d-ditta partikolari fuq ditti rivali meta jkun qeġhdin jagħtu pariri lill-klijenti tagħhom, anke jekk tali pariri ma jkunux fl-interess ta' dawn il-klijenti, jew li tabilhaqq ma jibgħux dawn id-ditti rivali. Fl-aħhar nett, l-RPM tista' tnaqqas id-dinamizmu u l-innovazzjoni fil-livell tad-distribuzzjoni. Billi timpedixxi l-kompetizzjoni fil-prezz bejn distributuri differenti, l-RPM tista' timpedixxi lil bejjigħa bl-immnut aktar effiċjenti milli jidhlu fis-suq jew milli jiksbu skala suffiċjenti bi prezzijiet baxxi. Tista' wkoll timpedixxi jew tfixx id-dhul u l-espansjoni ta' formati ta' distribuzzjoni bbażati fuq prezzijiet baxxi, bħal dawk li jiskontaw il-prezzijiet.

(225) Madankollu, l-RPM tista' mhux biss tirrestringi 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' għajjnuna matul il-perjodu introdutturju meta d-domanda tkun qieghda tikber, biex thajjar lid-distributuri jikkunsidraw ahjar l-interess tal-manifattur li jippromwovi l-prodott. L-RPM tista' tipprovi lid-distributuri bil-mezzi sabiex iżidu l-isforzi għall-bejgħ u jekk id-distributuri f'dan is-suq ikunu taht pressjoni kompetittiva, dan jista' jwassalhom sabiex jespandu d-domanda globali għall-prodott u jagħmlu suċċess mit-tneđija tal-prodott, anke għall-benefiċċju tal-konsumaturi. ⁽¹⁾ B'mod simili, prezzijiet fissi għall-bejgħ mill-ġdid, u mhux biss prezzijiet massimi għall-bejgħ mill-ġdid, jistgħu jkun 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 kbira tal-kazijiet) li tkun ta' benefiċċju anke għall-konsumaturi. F'xi sitwazzjonijiet, il-margni żejjed provdut mill-RPM jista' jippermetti lill-bejjigħa bl-immnut jipprovdu

⁽¹⁾ 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).

- servizzi (addizzjonali) ta' qabel il-bejgħ, b'mod partikolari fil-każ ta' prodotti ta' esperjenza jew kumplessi. Jekk ikun hemm biżżejjed klijenti li jiehdu vantaġġ minn tali servizzi biex jagħmlu l-għażla tagħhom iżda mbagħad jixtru bi prezzijiet irhas minghand bejjiegħa bl-imnut li ma jipprovdex servizzi bħal dawn (u b'hekk ma jhallsux dawn l-ispejjeż), il-bejjiegħa bl-imnut li joffru livell ta' servizz għoli jistgħu jnaqqsu jew jeliminaw dawn is-servizzi li jzidu 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 jipprovidi l-mezzi iżda wkoll l-inċentivi biex jingheleb il-"free-riding" li jista' jsehh bejn il-bejjiegħa bl-imnut ta' dawn is-servizz u li is-servizzi ta' qabel il-bejgħ huma ta' benefiċċju globali għall-konsumaturi.
- (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-taqsimha tipprovidi 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 jiffacilitaw 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'saħħha 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, minhabba 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 taht l-Artikolu 101(3). Għall-prezzijiet tal-bejgħ mill-ġdid massimi, l-effiċjenza deskritta fil-paragrafu 107, punt (f) (evitar ta' marginalizzazzjoni 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 distributtur.

PREZZ TAL-ABBONAMENT 2010 (mingħajr VAT, inklużi l-ispejjeż tal-posta b'kunsinna normali)

Il-Ġurnal Uffiċjali tal-UE, serje L+C, edizzjoni stampata biss	22 lingwa uffiċjali tal-UE	1 100 EUR fis-sena
Il-Ġurnal Uffiċjali tal-UE, serje L+C, stampati + CD-ROM annwali	22 lingwa uffiċjali tal-UE	1 200 EUR fis-sena
Il-Ġurnal Uffiċjali tal-UE, serje L, edizzjoni stampata biss	22 lingwa uffiċjali tal-UE	770 EUR fis-sena
Il-Ġurnal Uffiċjali tal-UE, serje L+C, CD-ROM fix-xahar (kumulattiva)	22 lingwa uffiċjali tal-UE	400 EUR fis-sena
Suppliment tal-Ġurnal Uffiċjali (serje S), Swieq Pubbliċi u Appalti, CD-ROM, żewġ edizzjonijiet fil-ġimgħa	multilingwi: 23 lingwa uffiċjali tal-UE	300 EUR fis-sena
Il-Ġurnal Uffiċjali tal-UE, serje C – Kompetizzjonijiet	Skont il-lingwa/i tal-Kompetizzjoni	50 EUR fis-sena

L-abbonament f'*Il-Ġurnal Uffiċjali tal-Unjoni Ewropea*, li joħroġ fil-lingwi uffiċjali tal-Unjoni Ewropea, hu disponibbli f'22 verżjoni lingwistika. Inklużi fih hemm is-serje L (Leġiżlazzjoni) u C (Komunikazzjoni u Informazzjoni).

Kull verżjoni lingwistika jeħtiġilha abbonament separat.

B'konformità mar-Regolament tal-Kunsill (KE) Nru 920/2005, ippubblikat fil-Ġurnal Uffiċjali L 156 tat-18 ta' Ġunju 2005, li jstipula li l-istituzzjonijiet tal-Unjoni Ewropea mhumiex temporanjament obbligati li jiktbu l-atti kollha bl-Irlandiż u li jippubblikawhom b'din il-lingwa, il-Ġurnali Uffiċjali ppubblikati bl-Irlandiż jinbiegħu apparti.

L-abbonament tas-Suppliment tal-Ġurnal Uffiċjali (serje S – Swieq Pubbliċi u Appalti) jiġbor fih it-total tat-23 verżjoni lingwistika uffiċjali f'CD-ROM waħdieni multilingwi.

Fuq rikjesta, l-abbonament f'*Il-Ġurnal Uffiċjali tal-Unjoni Ewropea* jaġhti d-dritt li l-abbonat jirċievi diversi annessi tal-Ġurnal Uffiċjali. L-abbonati jiġu mgħarrfa dwar il-ħruġ tal-annessi permezz ta' "Avviż lill-qarrej" inserit f'*Il-Ġurnal Uffiċjali tal-Unjoni Ewropea*.

Il-formati tas-CD-Rom se jinbidlu bil-formati tad-DVD matul l-2010.

Bejgħ u Abbonamenti

Abbonamenti fil-perjodiċi diversi bi ħlas, b'ħalma huwa l-abbonament f'*Il-Ġurnal Uffiċjali tal-Unjoni Ewropea*, huma disponibbli mill-uffiċini tal-bejgħ tagħna. Il-lista tal-uffiċini tal-bejgħ hi disponibbli fuq l-internet fl-indirizz li ġej:

http://publications.europa.eu/others/agents/index_mt.htm

EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) joffri aċċess dirett u bla ħlas għal-liġijiet tal-Unjoni Ewropea. Dan is-sit jippermetti li jkun ikkonsultat *Il-Ġurnal Uffiċjali tal-Unjoni Ewropea* u jinkludi wkoll it-Trattati, il-leġiżlazzjoni, il-ġurisprudenza u l-atti preparatorji tal-leġiżlazzjoni.

Biex tkun taf aktar dwar l-Unjoni Ewropea, ikkonsulta: <http://europa.eu>

