

Manual

Manual mbi
**përputhshmërinë
me Rregullat e
Konkurrencës, për
sektorin e shëndetësisë**

Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

Shënim

Projekti “Nxitja e zbatimit të ligjit, politikës së konkurrencës dhe e kulturës së konkurrencës në Shqipëri” synon të forcojë zbatimin efektiv të ligjit të konkurrencës dhe të promovojë një kulturë përputhshmërie me rregullat e konkurrencës ndërmjet institucioneve publike dhe aktorëve të sektorit privat në Shqipëri. I zbatuar nga UNCTAD në bashkëpunim me Autoritetin e Konkurrencës, ky projekt kontribuon në rritjen e efikasitetit të tregut, mirëqenies së konsumatorit dhe zhvillimit ekonomik të qëndrueshëm.

Një përbërës kyç i projektit është ngritja e kapaciteteve dhe mbrojtja e konkurrencës, përfshirë organizimin e trajnimeve të specializuara për gjyqtarët dhe nëpunësit publikë, si dhe aktivitete të ndërgjegjësimit të biznesit.

Si pjesë e përpjekjeve për mbrojtje dhe informim, projekti ka hartuar manuale sektoriale të përputhshmërisë me ligjin e konkurrencës për sektorët e telekomunikacioneve dhe të shëndetësisë. Këto manuale ofrojnë udhëzime praktike për kompanitë mbi identifikimin dhe parandalimin e sjelljeve antikonkurrese, zbatimin e programeve të brendshme të përputhshmërisë dhe përafrimin e praktikave të biznesit me standardet kombëtare dhe ndërkombëtare.

Manualet janë rezultat i mbi 30 intervistave me aktorë shqiptarë, përfshirë përfaqësues nga institucionet publike, shoqatat e biznesit, ndërmarrjet private, juristët dhe akademikët, duke garantuar që rekomandimet të pasqyrojnë realitetet dhe sfidat specifike të secilit sektor.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

Falënderime

Ky manual u hartua dhe koordinua nga Valentina Rivas, Oficere e Menaxhimit të Programeve, nën udhëheqjen dhe drejtimin e Teresa Moreira, Shefe e Degës për Politikën e Konkurrencës dhe të Mbrojtjes së Konsumatorit, në Divizionin për Mallrat dhe Tregtinë Ndërkombëtare, Konferenca e Kombeve të Bashkuara për Tregtinë dhe Zhvillimin (UNCTAD), me kontributin e çmuar të Iratxe Gurpegui, Eksperte për Përputhshmërinë, dhe Mimoza Kodhelaj, Autoriteti i Konkurrencës, në kuadër të projektit të bashkëpunimit teknik “Nxitja e zbatimit të ligjit, politikës së konkurrencës dhe e kulturës së konkurrencës në Shqipëri.”

UNCTAD shpreh mirënjohjen e saj për bashkëpunimin dhe mbështetjen e Autoritetit të Konkurrencës dhe palëve të tjera kombëtare që kontribuan përmes konsultimeve dhe pjesëmarrjes në aktivitetet e projektit.

UNCTAD shpreh gjithashtu mirënjohjen e saj për mbështetjen financiare të ofruar nga Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) dhe Sekretariati Shtetëror Zviceran për Çështjet Ekonomike (SECO), të cilat mundësuan zbatimin e këtij projekti.

Më shumë informacion mbi projektin mund të gjendet në: <https://unctad.org/project/fostering-competition-law-and-policy-and-competition-culture-albania>. (email: ccpb@unctad.org)



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

State Secretariat for Economic Affairs SECO



European Bank
for Reconstruction and Development



Parathënie

Ky Manual ofron këshilla praktike për bizneset mbi mënyrën e zbatimit të programeve efektive të përputhshmërisë me rregullat e konkurrencës, me një fokus të veçantë në sektorin e shëndetësisë. Ai jep rekomandime praktike të përshtatura për kompanitë që veprojnë në sektorin e shëndetësisë, konkretisht në shërbimet spitalore dhe shpërndarjen (distribucionin) e produkteve farmaceutike, si edhe mbi parandalimin dhe zbulimin e shkeljeve të ligjit të konkurrencës.

!/? Keqkuptime të zakonshme mbi përputhshmërinë me konkurrencën

- “A na prek vërtet ligji i konkurrencës? Ne ofrojmë shërbime me interes publik dhe disa nga çmimet tona janë të rregulluara.”
- “A jemi të detyruar me ligj të hartojmë dhe zbatojmë një program përputhshmërie? A është ai i kushtueshëm dhe a kërkon kohë.”
- “A ia vlen? Sipas mendimit tim, nuk ka sjellje antikonkurruese në sektorin tonë.”

Por...

💡 Pse përputhshmëria mbetet e rëndësishme

- “Distributorët e produkteve farmaceutike dhe spitalet mund të jenë përgjegjës për sjellje antikonkurruese edhe nëse respektojnë rregulloret specifike të shëndetësisë dhe farmacisë.”
- “Investitorët, partnerët e biznesit, eksportuesit dhe prodhuesit pyesin mbi masat që zbatohen për të parandaluar shkeljet e konkurrencës dhe jo vetëm.”
- “Disa kompani farmaceutike dhe në sektorin e shërbimit spitalor janë sanksionuar në BE, dhe në Shqipëri këto tregje janë objekt mbikqyrje nga Autoriteti Shqiptar i Konkurrencës.”



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

Kompanitë që veprojnë në sektorin farmaceutik dhe shërbimin spitalor nuk kanë detyrim ligjor për të hartuar dhe zbatuar një program përputhshmërie me konkurrencën, por kjo mund të jetë në interesin e tyre sepse:

- Një program i fortë përputhshmërie ndihmon në rritjen e besimit me investitorët, partnerët e biznesit, eksportuesit, prodhuesit dhe rregullatorët.
- Ai ka një ndikim pozitiv në reputacionin e biznesit dhe për rrjedhojë në mbajtjen e qendrueshme (krijon besim) të klientëve dhe pacientëve.
- Ai forcon aftësinë për të tërhequr staf të talentuar dhe angazhuar ndaj kompanive me vlera, si respektimi i konkurrencës së ndershme në treg dhe që të veprojnë në përputhje me të.
- Pasojat e shkeljes së ligjit të konkurrencës mund të jenë shumë të kushtueshme (gjobat e larta, dëmshpërblimet civile, etj.), edhe për kompanitë që ofrojnë shërbime me interes publik në shëndetësi dhe që mund të rrezutojnë përgjegjëse për shkelje të ligjit të konkurrencës.



1. Çfarë është ligji për Mbrojtjen e Konkurrencës¹?

Ligji për “Mbrojtjen e konkurrencës” mbron bizneset dhe ekonominë në tërësi duke siguruar që kompanitë të mundësojnë hyrjen në treg dhe të parandalohen praktikat e padrejta dhe/ose të dëmshme. Ai mbron konkurrencën e lire dhe efektive në treg, duke mos mbrojtur ndërmarrje apo konkurrentë specifik, por duke mbrojtur të gjitha bizneset.

Kur ka konkurrencë, maksimizohet mirëqenia e konsumatorëve, që do të thotë:

- **Çmime më të ulëta për të gjithë:** Kompanitë synojnë të shesin më shumë produkte duke ofruar çmime më të ulëta.
- **Cilësi më e mirë:** bizneset mund të tërheqin më shumë klientë dhe të zgjerojnë pjesët e tyre të tregut duke përmirësuar cilësinë e mallrave dhe shërbimeve. Cilësia mund të nënkuptojë: produkte që zgjasin më shumë ose funksionojnë më mirë, mbështetje teknike më të mirë pas shitjes apo edhe shërbim më miqësor dhe më të mirë.
- **Më shumë zgjedhje:** Në një treg konkurrues, bizneset përpiqen që produktet e tyre të dallohen nga të tjerat. Kjo sjell një gamë më të gjerë zgjedhjesh për konsumatorët, duke u mundësuar atyre të zgjedhin produktin që ofron ekuilibrin e duhur midis çmimit dhe cilësisë.
- **Inovacioni:** Për të prodhuar produkte të reja dhe më të mira, bizneset duhet të jenë inovative në produktet që ofrojnë, në dizajn, në teknikat e prodhimit dhe në shërbimet e tjera.
- **Konkurrentë më të mirë në tregjet globale:** Konkurrenca brenda tregjeve kombëtare i ndihmon ndërmarrjet vendase të bëhen më të forta jashtë vendit, dhe të përballen me sukses me konkurrentët globalë.

Në Shqipëri, konkurrenca rregullohet nga Ligji nr. 9121, “Për Mbrojtjen e Konkurrencës”, i miratuar për herë të parë në datë 28.07.2003, i ndryshuar për herë të fundit në datë 16.09.2010. Ky kuadër ligjor përputhet me parimet ndërkombëtare dhe të BE-së të së drejtës së konkurrencës, duke synuar nxitjen e efikasitetit të tregut dhe mbrojtjen e mirëqenies së konsumatorëve.

Sipas ligjit të konkurrencës, ekzistojnë disa lloje shkeljesh të konkurrencës.

¹ Referuar ligjit nr. 9121 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës” datë 28.07.2003, i ndryshuar



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

1.1 Marrëveshjet kufizuese horizontale – marrëdhënie të paligjshme të konkurrentëve

Marrëveshjet midis dy ose më shumë konkurrentëve (aktuale ose potenciale) janë të ndaluara kur qëllimi ose efekti i tyre është kufizimi i konkurrencës. Marrëveshjet e mëposhtme midis konkurrentëve konsiderohen që kanë një efekt të tillë:

- Fiksimi i çmimeve ose përcaktimi i kushteve të dëmshme tregtare.
- Ndarja e tregut (produkteve, klientëve ose zonave gjeografike) ose e burimeve të furnizimit.
- Kufizimi i prodhimit, të kapaciteteve, investimeve ose progresit teknik.
- Bojkotimi i një furnitori, klienti ose partneri biznesi.

Për qëllime të konkurrencës, termi “marrëveshje” është shumë i gjerë. Ai përfshin jo vetëm një marrëveshje formale me shkrim (për shembull, një kontratë ose letër-qëllimi), por edhe një deklaratë me gojë të qëllimeve, një marrëveshje verbale, një “marrëveshje xhentëlmenësh²”, një marrëveshje të heshtur (për shembull, shkëmbim mendimesh ose informacioni), ose një sjellje të njëjte dhe përfundimtare nga dy ose më shumë palë.

1.2 Marrëveshjet vertikale kufizuese – marrëdhëniet midis shpërndarësve(distributorëve), furnitorëve dhe prodhuesve

Marrëveshjet vertikale janë marrëveshje midis ndërmarrjeve që veprojnë në nivele të ndryshme të zinxhirit të prodhimit, shpërndarjes ose furnizimit — si p.sh. midis prodhuesve dhe shitësve me pakicë, ose midis furnitorëve dhe shpërndarësve.

Jo të gjitha marrëveshjet vertikale janë të paligjshme, por vetëm ato që synojnë kufizimin e konkurrencës paraqesin problem. Prandaj, vlerësimi i efekteve pro-konkurruese dhe antikonkurruese të marrëveshjeve vertikale është një proces kompleks dhe duhet parë rast pas rasti.

Në përgjithësi, marrëveshjet vertikale ku pjesa e tregut e furnitorit dhe e blerësit e kalon 30% mund të konsiderohen të dëmshme dhe duhen vlerësuar me kujdes. Për më tepër, pavarësisht pjesës së tregut që mbajnë palët, ligji i konkurrencës ndalon marrëveshjet vertikale që përfshijnë kufizime të tilla (“hard-core restrictions”), si për shembull:

- **Mbajtja e çmimit të rishitjes (RPM Resale Price Maintenance)** – me shpërndarësit ose shitësit me pakicë të palëve të treta, ligjet e konkurrencës në përgjithësi u ndalojnë kompanive të fiksojnë çmimin e rishitjes së produkteve ose shërbimeve tek konsumatorët fundorë. Çmimet maksimale ose të rekomanduara lejohen.

² gentlemen's agreement



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- **Kufizime të shitjeve për klientë të caktuar ose në teritore specifike** – në përgjithësi dhe me pak përjashtime, rregullat e konkurrencës u ndalojnë furnitorëve të vendosin kufizime mbi klientët ose territoret, ku shpërndarësit mund të rishesin produktet e tyre.
- **Pengimi i përdorimit efektiv të internetit** – në përgjithësi dhe me pak përjashtime, ligji i konkurrencës nuk e lejon furnizuesin të pengojë blerësit ose klientët e tij, për përdorimin e internetit në shitjen e mallrave ose shërbimeve.

1.3 Abuzimi me pozitën dominuese

Ligji i konkurrencës i ndalon ndërmarrjet me pozitë dominuese në tregun përkatës të kryejnë praktika që mund të shtrembërojnë konkurrencën.

Një ndërmarrje me pozitë dominuese mund të ndikojë kushtet e tregut si: çmimet, prodhimin ose inovacionin — pa qenë e detyruar të përshtatë sjelljen e saj me aktorët e tjerë të tregut. Ekzistenca e pozitës dominuese varet nga kombinimi i disa faktorëve, të cilët nëse konsiderohen veçmas, nuk janë domosdoshmërisht përcaktues:

- **Ekzistenca e pjesës së madhe të tregut.** Veçanërisht, në rast se një ndërmarrje apo një aktor tjetër tregu zotëron 40% ose më shumë, pjesë tregu.³
- **Ekzistenca e barrierave për zgjerimin dhe hyrjen në treg,** që pengojnë konkurrentët të zgjerojnë aktivitetet e tyre në treg ose pengojnë konkurrentët e mundshëm të hyjnë në treg.⁴ Pengesat e zgjerimit apo hyrjes konsistojnë për shembull, nga ekzistenca e tarifave ose kuotave, rregullore për sektorët specifike, kërkesa për licencim, kërkesa për autorizim, të drejta të pronësisë intelektuale, rrjet i konsoliduar shpërndarjeje dhe shitjesh, ekonomi të shkallës, integrimi vertikal, akses në lëndë të para thelbësore ose kosto fikse të larta.
- **Klientët me fuqi blerëse kundërvepruese.** Fuqia kundërvepruese e blerësve mund të parandalojë një ndërmarrje me pjesë të lartë tregu të veprojë në mënyrë të pavarur nga klientët në masë të konsiderueshme.

Referuar ligjit të konkurrencës mbajtja e pozitës dominuese nuk është e paligjshme. Por, kur një ndërmarrje e përdor pozitë dominuese në treg për të eliminuar konkurrencën, për të shfrytëzuar klientët ose për të penguar të tjerët të hyjnë në treg, ajo konsiderohet abuzuese. Më poshtë paraqiten disa nga mënyrat e abuzimit me pozitën dominuese:

³ Udhezimi mbi zbatueshmërinë e neneve 8 dhe 9 të Ligjit nr. 9121, datë 23.07.2003, "Për mbrojtjen e konkurrencës"; Guidance on the Commission's enforcement priorities in the application of Article 82 of the EU Treaty to abusive conduct by dominant undertakings (2009/C 45/02), OJ C 45, 24.2.2009, fq. 7–20. Dostupne në: https://caa.gov.al/wp-content/uploads/2023/05/Udhezimi_per_poziten_dominuese.pdf

⁴ Vendimi i datës 14 shkurt 1978, United Brands and United Brands Continental v Commission, Case 27/76, EU:C:1978:22, EU:C:1978:22, paragrafët 122 dhe 124; Vendimi i datës 13 shkurt 1979, Hoffmann-La Roche kundër Komisionit, Çështja 85/76, EU:C:1979:36



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- **Çmimet abuzive ose grabitqare:** Një ndërmarrje mund të vendosë çmime të paarsyeshme të larta për fitime të padrejta. Por, mund të vendosë edhe çmime shumë të ulëta për të larguar konkurrentët nga tregu (i njohur si çmim grabitqar), me qëllim rritjen e çmimeve pasi konkurrenca të jetë dobësuar ose eliminuar.
- **Marrëveshje ekskluzive dhe rabate besnikërie:** Ndërmarrjet me pozitë dominuese mund të detyrojnë klientët për veprime ekskluzive ose ofrojnë çmime me kushte për blerje ekskluzive. Kjo praktikë mund të kufizojë konkurrentët të hyjnë në treg.
- **Refuzimi për të ofruar:** Ndërmarrja me pozitë dominuese mund të refuzojë të furnizojë me produkte ose shërbime konkurrentët ose t'ia shesë ato me çmime padrejtësisht të larta.
- **Produktet e lidhura (Tying and bundling) :** Kjo nënkupton detyrimin apo kushtet që i vendosen blerësit për të blerë një produkt jo thelbësor të lidhur së bashku me një produkt kryesor.
- **Kufizimi i prodhimit ose zhvillimit:** Ndërmarrja me pozitë dominuese mund të kufizojë prodhimin, furnizimin ose zhvillimin teknik për të fituar avantazh, duke ndikuar negativisht inovacionin dhe zgjedhjen e konsumatorëve.



2. Çfarë është përputhshmëria?

Përputhshmëria dhe etika

Përputhshmëria përfshin gjithë veprimet e një ndërmarrje rreth tre boshteve kryesorë: parandalimi, zbulimi dhe korigjimi i sjelljeve të gabuara.

- **Parandalimi** përfshin iniciativa që synojnë politika të qarta dhe ndërtimin, ndërgjegjësimin dhe kulturën e përputhshmërisë brenda një organizate për të penguar shkeljet e mundshme para se të ndodhin.
- **Zbulimi.** “Rreziku zero” nuk ekziston dhe shkeljet mund të ndodhin pavarësisht përpjekjeve për parandalim. Prandaj, përputhshmëria fokusohet në zbulimin e çdo sjelljeje të gabuar.
- **Korigjimi.** Përputhshmëria duhet të shërbejë për të korigjuar problemet e identifikuar, për të përmirësuar politikat dhe për të ndërmarrë veprime për të minimizuar dëmin.

Për ndërmarrjet, përputhshmëria shkon në respekt të ligjit; ajo përfshin angazhim ndaj etikës së biznesit, integritetit dhe qëndrueshmërisë.

Sipas praktikave më të mira, udhëzimeve të autoriteteve të konkurrencës dhe standardeve ndërkombëtare, një program efektiv përputhshmërie duhet të përfshijë disa elementë kyç. Megjithatë, nuk ka një qasje të vetme që të funksionojë për të gjithë; një program përputhshmërie i hartuar për një ndërmarrje mund të mos jetë efektiv duke u zbatuar në një ndërmarrje tjetër. Programi i përputhshmërisë duhet të përshtatet me kontekstin dhe rreziqet e një ndërmarrjeje. Prandaj, hapi i parë në krijimin dhe zbatimin e një programi të përshtatur sipas kontekstit është vlerësimi i rrezikut.

Elementet e një programi përputhshmërie:⁵

- **Vlerësimi i rrezikut.** Një ndërmarrje duhet të identifikojë dhe vlerësojë rreziqet e përputhshmërisë duke marrë parasysh ndikimin e mundshëm në aktivitetet e ndërmarrjes. Vlerësimet e rrezikut duhet të rishikohen rregullisht, veçanërisht kur një ndërmarrje hyn në një treg të ri. Ndërmarrjet duhet të përcaktojnë prioritetet e rreziqeve, veprimet e duhura për trajtimin e tyre (zbutje, pranim, shmangie, transferim) dhe të caktojnë përgjegjësitë për njësitë dhe individët. Kjo mundëson ndërmarrjen të alokojë burimet në mënyrë efektive, të adresojë cenueshmëri specifike dhe të zbatojë masat e synuara.

⁵ OECD (2021), Competition Compliance Programmes, OECD Competition Committee Discussion Paper, https://www.oecd.org/en/publications/2021/10/competition-compliance-programmes_2c1675af.html.



Manual për Shoqatat e Biznesit mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës

- **Ton pozitiv nga drejtuesit e lartë.** Programet efektive kërkojnë qartësi dhe mbështetje nga drejtuesit e kompanisë përfshirë Presidentin, Bordin e Drejtorëve dhe Drejtorin Ekzekutiv. Angazhimi i burimeve në programin e përputhshmërisë, duhet të kryhet nga një person i autorizuar. Kur drejtuesit tregojnë mbështetje dhe i japin rëndësi përputhshmërisë, ata inkurajojnë punonjësit të respektojnë politikat dhe praktikën e vendosura.
- **Politika dhe kontrolli të qarta.** Kompania duhet të vendosë udhëzime dhe direktiva mbi mënyrën e zhvillimit të proceseve të biznesit dhe menaxhimit të marrëdhënieve me palët e interesuara (përfshirë klientët, konkurrentët, furnitorët dhe shpërndarësit) për të shmangur shkeljet e ligjit të konkurrencës dhe sjelljet joetike.
- **Politika të qarta dhe kontrolli.** Ndërmarrja duhet të vendosë udhëzime dhe direktiva mbi mënyrën e kryerjes së proceseve të biznesit dhe menaxhimit të marrëdhënieve me palët e interesit (përfshirë klientët, konkurrentët, furnitorët dhe shpërndarësit) për të shmangur shkeljet e ligjit të konkurrencës dhe sjelljet joetike.
- **Trajnimi dhe komunikimi.** Trajnimi i detyrueshëm për përputhshmërinë është një komponent kritik i çdo programi efektiv. Trajnimi i detyrueshëm duhet të jetë për stafin e identifikuar në pozicione me rreze, si edhe për punonjësit e rinj. Programi i trajnimit duhet të reflektojë profilin unik të rrezikut të kompanisë. Në trajnime ndërmarrja dhe drejtuesit e saj duhet të komunikojnë rregullisht mbi angazhimin e kompanisë për përputhshmërinë dhe tolerancë zero ndaj çdo shkeljeje të konkurrencës. Përputhshmëria me ligjin e konkurrencës mund të jetë komplekse dhe ndërmarrjet shpesh caktojnë një person kontakti, ku stafi mund të ngrejë shqetësime ose pyetje lidhur me vendimet dhe praktikën e biznesit, të cilat duhet të përputhen me rregullat e konkurrencës.
- **Sinjalizimi (Whistleblowing).** Kompania duhet të krijojë kushte sinjalizimi ku stafi dhe grupet e interesit të raportojnë në konfidencialitet mbi dyshimet për shkelje të ligjit të konkurrencës. Programi, për personat që raportojnë shkeljet e mundshme duhet të krijojë mbrojtje të vecantë.
- **Disiplina.** Organizata duhet të miratojë rregullore, procedura dhe sanksione për sjellje antikonkurrese. Masat disiplinore për të adresuar shkeljet duhet të zbatohen në mënyrë të qëndrueshme.
- **Auditimi dhe vlerësimi.** Angazhimi ndaj përmirësimit të vazhdueshëm duhet të jetë në qendër të programit të përputhshmërisë. Monitorimi i rregullt është thelbi që siguron se programi do të mbetet aktual, efektiv dhe i përafëruar me objektivat kryesore, të cilat duhen vlerësuar rregullisht. Efektiviteti i programit vlerësohet nga sondazhet, vlerësimet e trajnimit dhe intervistat me personelin kyç, për të matur njohuritë me qëndrimet ndaj përputhshmërisë dhe sjelljeve të paligjshme.



3. Pse ndërmarrjet farmaceutike dhe spitalet duhet të kenë një program përputhshmërie?

Përfitimet e hartimit dhe zbatimit të programit të përputhshmërisë me konkurrencën për ndërmarrjet farmaceutike dhe shërbimet spitalore janë si më poshtë:

- **Krijon besim tek investitorët dhe partnerët e biznesit.** Një kuadër ligjor i fortë përputhshmërie tregon angazhimin e ndërmarrjes ndaj praktikave etike të biznesit dhe respektimit të ligjit të konkurrencës, duke ulur rrezikun e sanksioneve ligjore dhe dëmtimit të reputacionit. Kjo qasje proaktive siguron investitorët dhe partnerët e biznesit se ndërmarrja po menaxhon në mënyrë efektive rreziqet, çka forcon besimin në stabilitetin dhe qëndrueshmërinë afatgjatë. Historiku i përputhshmërisë mund të rrisë besimin e ndërmarrjes në tregjet financiare, duke tërhequr investime. Në këtë mënyrë, mund të shërbejë si nxitës për të tërhequr partneritete të reja biznesi. Prodhuesit farmaceutikë origjinalë dhe ndërmarrjet prodhuese farmaceutikë që mbështeten te shitësit me shumicë të shpërndarjes së produkteve në Shqipëri, i kushtojnë vëmendje mënyrës së menaxhimit të rreziqeve të përputhshmërisë që mund të dëmtojnë markën e tyre.
- **Krijon një reputacion të konsoliduar.** Zhvillimi i programit të përputhshmërisë me konkurrencën përmirëson ndjeshëm reputacionin e ndërmarrjes duke dëshmuar angazhimin ndaj praktikave të ndershme dhe etike të biznesit. Kjo krijon besim te klientët, të cilët preferojnë ti qëndrojnë besnikë një marke që perceptohet si transparente dhe përgjegjëse. Mosrespektimi i ligjit të konkurrencës mund të ketë pasoja veçanërisht të rënda në sektorin e kujdesit shëndetësor, duke marrë parasysh rolin e tij, në shërbim të interesit publik dhe varësinë nga fondet e taksapaguesve.
- **Krijon besim me autoritetet publike.** Ndërmarrjet në sektorin e shëndetësisë bashkëveprojnë rregullisht me autoritetet publike, kryesisht me Ministrinë e Shëndetësisë, përsa i përket rregullimit të çmimeve dhe standardeve të shërbimeve. Një angazhim ndaj përputhshmërisë me konkurrencën, për të parandaluar shkeljet e mundshme të ligjit të konkurrencës përfshirë sjelljet antikonkurrese në çmime ose kushtet e padrejta tregtare ndihmon në ndërtimin dhe ruajtjen e një marrëdhënieje të besueshme me autoritetet publike. Kjo të çon në bashkëpunim më konstruktiv dhe dialog më efektiv.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

Pasojat e mosrespektimit të ligjit të konkurrencës mund të jenë shumë të kushtueshme.

- **Gjobat** mund të arrijnë deri në 10% të xhiros vjetore të vitit financiar të mëparshëm.

Shembull i shitësve me shumicë farmaceutikë të gjobitur për sjellje antikorruese

Në shtator 2015, Autoriteti Hungarez i Konkurrencës (GVH) vendosi gjoba me një total prej rreth 2.5 miliardë HUF (rreth 8 milionë euro) ndaj tre shitësve me shumicë farmaceutike dhe dy kompanive konsulente për pjesëmarrje në një kartel që manipuloi një procedurë të prokurimit publik për furnizimin me ilaçe të spitaleve në Budapest.

Hetimi i GVH-së zbuloi se kompanitë kishin bashkëpunuar në lidhje me një tender të madh publik, të shpallur në nëntor 2011, për furnizimin me ilaçe të 12 spitaleve metropolitane. Sjellja antikorruese përbënte manipulim ofertash (bid rigging), që është shkelje e rëndë e ligjit të konkurrencës.

Në mënyrë specifike, shitësit me shumicë koordinuan veprimet për kërkesat e tenderit, në mënyrë që vetëm kompanitë e tyre të mund të plotësonin kushtet, duke përjashtuar në mënyrë efektive konkurrentët e tjerë potencialë. Për më tepër, përpara se të paraqisnin ofertat, ata shkëmbyen informacion konfidencial mbi çmimet, përafroan ofertat bazuar në synimet e njëri-tjetrit dhe ranë dakord të ndanin ndërmjet tyre furnizimin e 919 përbërësve aktivë farmaceutikë. Dy kompani konsulente lehtësuan dhe organizuan këtë bashkërendim.

Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- Sanksione ndaj individëve deri në 5 milionë lekë.⁶
- Dëmshpërblime për sjellje antikonkurruese. Çdo person ose kompani e prekur nga sjellja antikonkurruese, mund të kërkojë dëmshpërblim pranë gjykatës kompetente ndaj anëtarëve të shoqatës dhe vetë shoqatës.

Shembull i spitaleve private të gjobitura për sjellje antikonkurruese

Në korrik 2022, Autoriteti Portugez i Konkurrencës (AdC) vendosi gjoba me një total prej rreth 190 milionë euro ndaj pesë grupeve kryesore të spitaleve private dhe shoqatës së tyre, për praktika të bashkërenduara që kufizuan konkurrencën në negociatat me ADSE, nën-sistemin publik të shëndetësisë në Portugali për punonjësit civilë.

Hetimi i AdC-së zbuloi se spitalet, përmes shoqatës së tyre — Shoqata Portugeze e Spitaleve Private (APHP) — kishin bashkërenduar strategjinë e tyre tregtare të periudhës së viteve 2014 dhe 2019, gjatë negociatave për çmimet dhe kushtet me ADSE (Assistência na Doença aos Servidores do Estado).¹ Kjo sjellje përbënte shkelje të rëndë të ligjit të konkurrencës.

Në veçanti, grupet spitalore dhe APHP ndanë informacion tregtar të ndjeshëm dhe përafruan qëndrimet e tyre negociuese, duke eliminuar në mënyrë efektive lirinë për të negociuar individualisht me ADSE. Ata gjithashtu kanë kërcënuar në mënyrë kolektive të ndërpresin ose pezullojnë kontratat, nëse ADSE nuk plotësonte kërkesat e tyre, duke përdorur fuqinë e tyre të bashkërenduar në treg, për të ushtruar presion mbi sistemin publik shëndetësor.

Burimet:

Autoriteti Hungarez i Konkurrencës, Çështja Vj/28/2013.

Autoriteti Portugez i Konkurrencës, Çështja PRC/2019/2.

¹ <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/45002-1963-628294>

⁶ Sipas nenit 78 të Ligjit shqiptar për “Mbrojtjen e konkurrencës”, Komisioni mund të vendosë gjoba ndaj individëve deri në 5 milionë lekë, nëse ata, me dashje ose nga pakujdesia, kryejnë ose bashkëpunojnë në kryerjen e veprimeve të sanksionuara në përputhje me nenin 73, paragrafi 1 dhe nenin 74, paragrafi 1.

4. Cila është politika e Autoritetit Shqiptar të Konkurrencës (AK) në lidhje me programet e përputhshmërisë?

Autoriteti i Konkurrencës i Shqipërisë (AK) e vlerëson pozitivisht miratimin e programeve të përputhshmërisë me konkurrencën nga ana e bizneseve. Referuar praktikave të autoriteteve të konkurrencës në BE, AK publikoi në vitin 2017 një program që inkurajon ndërmarrjet të krijojnë programe në përputhshmëri me rregullat e konkurrencës⁷. Ai ofron një sërë këshillash praktike për hartimin dhe zbatimin e masave efektive të përputhshmërisë. Manual i përputhshmërisë ofron këshilla praktike mbi mënyrën e përshtatjes së programeve të përputhshmërisë me rreziqet që mund të hasin shoqatat e biznesit lidhur me konkurrencën.

AK nuk siguron imunitet apo ulje gjobash vetëm për miratimin e programeve të përputhshmërisë, siç mund të jetë rasti në juridiksione të tjera. Një program përputhshmërie i zbatuar mirë, ndihmon në zbulimin e hershëm të sjelljeve antikonkurruese dhe u jep mundësinë që ndërmarrjet të shfrytëzojnë programin e lehtësimit nga gjobat, për të fituar imunitet apo ulje gjobe. Kjo qasje është përafruar me politikën e miratuar nga Komisioni European.

⁷ https://caa.gov.al/wp-content/uploads/2023/05/Programi_i_prrpuethshmris_red.compressed.pdf . Program i pwrpuethshmwrsw me rregullat e konkurrencws





PROGRAMI I LEHTËSIMIT NGA GJOBA

KUSH, PSE, ÇFARË, SI



Kush mund të aplikojë për programin e lehtësimit nga gjoba

Ndërmarrjet që marrin pjesë në marrëveshje të ndaluara



Pse duhet të aplikoni për programin e lehtësimit nga gjoba

- Imunitet i plotë për aplikuesin e parë dhe që nuk është lider i kartelit
- Reduktim të gjobës (50% deri 20%)



Cfarë nevojitet për aplikimin e lehtësimit nga gjoba

- Aplikim përpara se të ketë filluar procedura e hetimit nga Autoriteti
- Vënia menjëherë në dispozicion e provave kur Komisioni i Konkurrencës nuk disponon prova të mjaftueshme,



Si të aplikosh për programin e lehtësimit nga gjoba

- Nëpërmjet faqes zyrtare www.caa.gov.al
- Email : competition@caa.gov.al
- Telefon : +355 4 22 34 504



5. Cilat janë rreziqet e përputhshmërisë me konkurrencën në sektorin e shëndetësisë?

5.1 Dinamikat konkurruese në sektorin e shëndetësisë

Qëllimi këtij manuali në sektorin e shëndetësisë në Shqipëri, përfshin shërbimet spitalore dhe produktet farmaceutike.

Shumica e spitaleve në Shqipëri i përkasin sistemit publik të kujdesit shëndetësor. Aktualisht ekzistojnë 413 qendra shëndetësore publike dhe 42 spitale publike. Numri i shërbimeve shëndetësore private është rritur gjatë dekadës së fundit. Ka 13 spitale private, si dhe dhjetëra klinika dhe laboratorë privatë multidisiplinarë diagnostikues, kryesisht të vendosura në zonat urbane.

Çmimet në spitalet publike rregullohen me ligj, ndërsa spitalet private i përcaktojnë vetë çmimet e tyre. Spitalet private duhet të konkurrojnë me spitalet publike në aspektin e cilësisë dhe shumëllojshmërisë së shërbimeve. Tregu shqiptar i shërbimeve spitalore paraqet barriera të larta hyrje për shkak të kërkesave strikte për licencim, investimeve të kushtueshme në infrastrukturë dhe pajisje mjekësore të avancuara, si edhe të drejtave të specifike për ofrimin e disa shërbimeve, si p.sh. dializa.

Sa i përket produkteve farmaceutike, Shqipëria importon të gjithë pajisjet dhe aparaturat mjekësore, si dhe rreth 90% të medikamenteve që përdoren në vend. Ekziston vetëm një prodhues vendas i barnave gjenerike, i cili shet pjesën më të madhe të produkteve të tij në tregun vendas, ndërsa nuk ekziston asnjë kompani origjinale (dmth. kompani farmaceutike që zhvillon dhe hedh në treg një medikament të ri).

Produktet farmaceutike shpërndahen në Shqipëri përmes shitësve me shumicë apo distributorëve, të cilët blejnë dhe importojnë produktet nga prodhuesit dhe më pas furnizohen farmacitë dhe spitalet. Shitjet për spitalet organizohen përmes tenderëve publikë.

Pengesa kryesore për hyrjen në tregun e shpërndarjes së produkteve farmaceutike është nevoja për tu pajisur me leje/licence për shitjen e produkteve farmaceutike në Shqipëri. Pengesa të tjera përfshijnë investimet në rrjetin e shpërndarjes (magazina, qendra shpërndarjeje, transport, inventar etj.).

Tregu i shpërndarjes së produkteve farmaceutike në Shqipëri përbëhet nga më shumë se 20 shitës me shumicë, ku rreth pesë aktorë kryesorë kanë pjesën më të rëndësishme të tregut. Të gjithë shitësit me shumicë duhet të kenë një licencë të vlefshme për shpërndarjen të lëshuar nga Ministria e Shëndetësisë për të furnizuar me barna farmacitë dhe spitalet.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

Çmimet e medikamenteve në Shqipëri rregullohen me Vendim të Këshillit të Ministrave. Rregullimi i çmimeve përbëhet nga marzhe maksimale të përcaktuara në tre nivele të zinxhirit të furnizimit:

1. Marzhi maksimal për prodhuesin ose importuesin (shitësi me shumicë primar)
2. Marzhi maksimal për shpërndarësin (shitësi me shumicë dytësor)
3. Marzhi maksimal për farmacitë, ndërsa çmimi me pakicë për çdo medikament është i fiksuar.

Niveli maksimal i marzheve siguron që, ndërkohë që kompanitë mund të konkurrojnë duke ofruar çmime më të ulëta ose marzhe më të vogla brenda kufijve të lejuar, ato nuk mund të tejkalojnë kufirin ligjor, i cili synon të mbrojë pacientët nga çmimet abuzive.

Çdo produkt farmaceutik me markë tregtare zakonisht ka një marrëveshje ekskluzive shpërndarjeje me një importues ose shitës me shumicë. Në rastin e produkteve gjenerike, shitësit me shumicë që shpërndajnë marka të ndryshme konkurojnë mes tyre për të furnizuar farmacitë dhe spitalet brenda së njëjtës kategori terapeutike. Për produktet e patentuara, zakonisht ekziston vetëm një shitës shumice i autorizuar për të shpërndarë produktin në të gjithë territorin e vendit. Në përgjithësi, shitësit me shumicë administrojnë portofolë produktesh që përfshijnë si marka gjenerike, ashtu edhe të patentuara, shtrirja dhe larmia e këtij portofoli mund të përbëjnë një faktor konkurrues.

Në vitin 2018, Autoriteti i Konkurrencës (AK) kreu një hetim të përgjigthshëm në tregun e shërbimeve spitalore,⁸ i cili çoi në rekomandime drejtuar Ministrisë së Shëndetësisë për të kërkuar mendimin e AK-së mbi projektligjet që ndikojnë në hyrjen në treg, të drejtat ekskluzive ose praktikatat e çmimeve të unifikuara për shërbimet spitalore. Gjithashtu, AK i rekomandoi Fondit të Sigurimit të Detyrueshëm të Kujdesit Shëndetësor (FSDKSH) të sigurojë një ndarje të drejtë të paketave të shërbimeve midis spitaleve private. Në vitet 2020–2021,⁹ AK gjithashtu hetoi tregun farmaceutik dhe rekomandoi që rregullimi i çmimeve i bazuar në marzhe fitimi fikse të zëvendësohet me çmime të bazuara në marzhe maksimale fitimi.

5.2 Rreziqet e përputhshmërisë me konkurrencën në tregun farmaceutik

Në treg veprojnë disa shitës me shumicë, që megjithëse u jepet e drejta ekskluzive për shpërndarjen e markave të caktuara, gjithsesi ata konkurojnë me njëri-tjetrin për shpërndarjen e produkteve të ndryshme gjenerike me markë tregtare brenda së njëjtës kategori terapeutike. Asnjë nga shitësit me shumicë nuk duket se kanë fuqi të konsiderueshme tregu në tregun e barnave gjenerike. Megjithëse për barnat e patentuara, shitësit me shumicë mund të kenë pozitë monopol brenda një segmenti terapeutik specifik.

⁸ https://gcca.gov.ge/uploads_script/publications/tmp/8513d5729ffb4ae891031e5670979865.pdf

⁹ https://caa.gov.al/wp-content/uploads/2023/05/Vendim_nr._707_dat_23.09.2020.pdf



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

Edhe pse çmimet e barnave rregullohen me ligj, shitësit me shumicë mund të konkurrojnë duke ofruar marzhe më të ulëta fitimi brenda kufijve të përcaktuar ligjërisht. Si rezultat, shitësit me shumicë të produkteve farmaceutikë vazhdojnë të përballen me rreziqe të mundshme për koordinim të sjelljes – për shembull, duke rënë dakord për të mos ulur çmimet përtej njëri-tjetrit – gjë që do të zvogëlonte ose eliminonte konkurrencën, pavarësisht kuadrit rregullator. Mund të ndodhin edhe forma të tjera të koordinimit antikonkurrues midis shitësve me shumicë të produkteve farmaceutikë.

Shitësit me shumicë primarë mbajnë marrëdhënie vertikale tregtare me shitësit me shumicë dytësorë dhe duhet të tregojnë kujdes për çdo kusht apo klauzolë të vendosur ndaj këtyre enteve që mund të konsiderohet antikonkurruese. Për shembull, një klauzolë për mbajtjen e çmimit të rishitjes (Resale Price Maintenance , RPM) që i detyron shitësit me shumicë dytësorë të fiksojnë marzhin e fitimit gjatë shitjes së barnave për farmacitë dhe spitalet.

Në veçanti, shitësit me shumicë mund të shkelin, qoftë pa dashje apo qëllimisht, ligjin e konkurrencës në disa mënyra. Më të zakonshmet përfshijnë:

- **Fiksimi i çmimeve:** Ndërmarrjet mund të bien dakord për të ruajtur marzhe nën kufirin maksimal ose për të mos ulur çmimet përtej njëra-tjetrës, duke mbajtur çmimet sa më afër tavanit ligjor. Kjo pengon konkurrencën për uljen e çmimeve, ose ndryshe do të reduktonte marzhet e fitimit.
- **Ndarja e tregut/klientëve:** Ndërmarrjet mund të bashkërendohen për të ndarë klientët, territoret ose linjat e produkteve, duke reduktuar rivalitetin dhe duke mbrojtur pjesët e tyre të tregut.
- **Manipulimi i ofertave në prokurimet publike për spitalet:** Shitësit me shumicë mund të joshen dhe të bien dakord paraprakisht se kush do të fitojë tenderin dhe me çfarë çmimi (edhe brenda kufirit të lejuar). Kjo u garanton fitime të parashikueshme dhe kufizon konkurrencën përmes ofertimit.
- **Shkëmbimi i informacionit:** Shkëmbimi i informacionit të sensitive (si strategjitë e çmimeve apo ofertat) i ndihmon kompanitë të koordinojnë sjelljen, të maksimizojnë të ardhurat dhe të kufizojnë konkurrencën.
- **Abuzimi me produktet e lidhura “tying and bunding” për barnat e patentuara:** Duke lidhur shpërndarjen e produkteve të patentuara, për të cilat një shitës e shumicë ka pozitë dominuese, me shpërndarjen me detyrim së bashku me produkte të tjera gjenerike, e kufizon konkurrencën në segmentin gjenerik, ku konkurojnë shitësit me shumicë
- **Kufizimet vertikale,** si mbajtja e çmimit të rishitjes (RPM) ose kufizimet në shitjet vetëm te disa klientë apo territore, mund të kufizojnë konkurrencën duke penguar shitësit me shumicë dytësor ose farmacitë të vendosin vetë çmimet ose të zgjedhin klientët e tyre. Kjo redukton konkurrencën e çmimeve, kufizon aksesin në treg dhe mund të mbajë çmime artificialisht të larta.



5.3 Rreziqet e përputhshmërisë me konkurrencën për spitalet

Spitalet private në Shqipëri përballen me konkurrencën nëpërmjet çmimeve dhe mund të nxiten për të koordinuar praktikat e çmimeve, duke mbajtur nivele të larta çmimesh. Megjithatë, konkurrenca në spitalet publike, ku çmimet e shërbimeve rregullohen me ligj, mund të kufizojë ndjeshëm konkurrencën dhe kjo ndihmon disiplinimin e sjelljes ndaj çmimeve të ofruesve privatë.

Siç vërehet, spitalet private prirën të konkurojnë më shumë për cilësinë dhe gamën e shërbimeve të ofruara sesa vetëm për çmimin. Kjo do të thotë që koordinimi i sjelljes mbi elementë joçmimesh nuk duhet neglizhuar.

Për më tepër, dhënia e të drejtave ekskluzive ose koncesioneve për disa shërbime shëndetësore mund të krijojë fuqi tregu për ofruesit privatë. Kjo pozitë në treg mbart rrezikun e abuzimit, siç është vendosja e kushteve të padrejta tregtare ndaj pacientëve.

Në veçanti, spitalet private mund të shkelin pa dashje apo qëllimisht, ligjin e konkurrencës në disa mënyra, si:

- **Ndarja e tregut/klientëve:** Spitalet private mund të ndajnë tregun gjeografikisht ose sipas specializimeve, duke rënë dakord të mos konkurrojnë për disa pacientë apo lloje shërbimesh, për të shmangur rivalitetin mes tyre.
- **Koordinimi sjelljes mbi elementë joçmimesh:** Spitalet private mund të bashkërendohen për cilësinë e shërbimeve ose investimet teknologjike për shembull, duke rënë dakord të mos prezantojnë shërbime të reja, për të ruajtur status quo-në ose për të kufizuar zgjedhjet e pacientëve.
- **Abuzimi me pozitën dominuese:** Spitalet private që kanë të drejta ekskluzive ose koncesione për disa shërbime (p.sh. dializë) mund ta shfrytëzojnë këtë duke vendosur kushte të padrejta, si çmime abuzive për pacientët.



6. Si mund të zvogëlojnë apo shmangin shitësit me shumicë të produkteve farmaceutikë dhe spitalet private rreziqet e përputhshmërisë me konkurrencën?

Për të parandaluar rreziqet e konkurrencës, shpërndarësit farmaceutikë dhe spitalet private duhet të fokusohen në ndërtimin në kulturës së përputhshmërisë me tolerancë zero ndaj sjelljeve antikonkurruese dhe të vendosin rregulla të qarta për përforsimin e kulturës së konkurrencës brenda kompanisë. Ky Manual ofron disa rekomandime për veprime parandaluese dhe masa kontrolli që shpërndarësit apo distributorët farmaceutikë dhe spitalet private duhet të zbatojnë. Siç u përmend më sipër, nuk ekziston një qasje unike që i përshtatet të gjithëve; për këtë arsye, çdo kompani duhet të vlerësojë me kujdes kontekstin dhe strukturën e saj të qeverisjes, për t'i përshtatur këto rekomandime sipas rrethanave të saj specifike:

- ✓ **Miratoni një kod sjelljeve ose deklaratë mbi konkurrencën**, ku drejtuesit e kompanisë angazhohen për një politikë me tolerancë zero ndaj sjelljeve antikonkurruese.
- ✓ **Vendosni një strategji komunikimi** për të promovuar angazhimin e kompanisë ndaj politikës së tolerancës zero ndaj sjelljeve antikonkurruese. Për shembull, duke e komunikuar në mbledhjet për strategjike biznesi, gjatë takimeve të ekipit apo takime të përgjithshme (toënhall).
- ✓ **Miratoni një program përpueshmërie me konkurrencën**, i cili përcakton dhe shpjegon qartë rregullat e brendshme, kontrollet dhe procedurat për të parandaluar sjelljet antikonkurruese. Programi duhet të përfshijë një deklaratë ndaluese për:
 - Koordinimin e sjelljes konkurruese,
 - Shkëmbimin e informacionit tregtar sensitive me konkurrentët,
 - Strategjitë abuzuese të çmimeve për të përjashtuar konkurrentët ose për të shfrytëzuar pacientët,
 - Kufizimet vertikale antikonkurruese.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- ✓ Vendosni rregulla dhe procedura të brendshme për të parandaluar marrëveshje antikonkurruese ose koordinim të heshtur, **si fiksimi i çmimeve, koordinimi në elementë joçmimesh apo ndarja e informacionit sensitiv tregtar.**
- Zbatoni rregulla për pjesëmarrjen në shoqata tregtare, ngjarje sektoriale, grupe pune, partneritete biznesi dhe takime formale ose informale ku stafi mund të ketë kontakt me konkurrentët:
 - Ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën ose ai ligjor duhet të kryejë verifikime paraprake (due diligence) për shoqatat tregtare ose grupet e punës përpara bashkimit, për t'u siguruar që ato zbatojnë sisteme të përshtatshme të përputhshmërisë me konkurrencën.
 - Vetëm stafi që ka përfunduar trajnimin për përputhshmërinë me konkurrencën duhet të lejohet të përfaqësojë kompaninë në këto takime.
 - Për çdo takim, ekipi i përputhshmërisë ose ai ligjor duhet të rishikojë agjendën për t'u siguruar që temat janë legjitime dhe të ndalojë pjesëmarrjen nëse nuk është kështu.
 - Vendosni rregulla të qarta për komunikimin dhe për temat që mund dhe nuk mund të diskutohen. Temat e ndaluara mund të përfshijnë:
 - (iv) çmimet aktuale ose të ardhshme, marzhet, strategjitë e çmimeve;
 - (v) ndarjen e klientëve, pjesët e tregut ose territoret;
 - (vi) kushtet tregtare;
 - (vii) standardet e cilësisë;
 - (viii) strategjitë e teknologjisë dhe inovacionit.
 - Vendosni një protokoll për rastet kur diskutohen tema të ndaluara. Udhëzoni stafin të:
 - Kundërshtojë menjëherë diskutimin.
 - Largohet nga takimi dhe të kërkojë kundërshtimin dhe ndërprerjen e takimit, si edhe regjistrimin në procesverbal.
 - Raportoje incidentin pa vonesë te ekipi i përuethshmërisë me konkurrencën ose ekipi ligjor.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- Mbani regjistra të brendshëm për të gjitha takimet e zhvilluara me konkurrentët, duke përfshirë agjendën, listën e pjesëmarrësve dhe pikat kryesore të diskutimit.
 - Rishikoni ose ruani procesverbalet zyrtare, kur janë të disponueshme, dhe kërkon korrigjime nëse është e nevojshme.
 - Për kontaktet informale, vendosni një ndalim të qartë për çdo diskutim “off-the-record” që përfshin tema tregtare sensitive.
- ✓ Vendosni rregulla të qarta për mënyrën e veprimit gjatë pjesëmarrjes në **prokurimet publike** për të parandaluar **manipulimin e ofertave (bid rigging)**
- Mos diskutoni kurrë çmimet e ofertave, strategjitë apo kushtet e tenderit me ofertues të tjerë — as drejtpërdrejt dhe as në mënyrë të tërthortë.
 - Mos bini dakord me asnjë konkurrent për të paraqitur ose tërhequr një ofertë të mbuluar (cover bids), për të rrotulluar fituesit e kontratave apo për të ndarë tregjet ose klientët.
 - Mos ndani kurrë informacion sensitiv tregtar (p.sh. strukturat e kostove, çmimet, ofertat e planifikuara apo marzhet) me ofertues të tjerë.
 - Mbani informacionin lidhur me ofertat rreptësisht konfidencial dhe kufizoni aksesin vetëm për personat që kanë arsye të ligjshme pune (need-to-know).
 - Ofertat e përbashkëta ose marrëveshjet e konsorciumit duhet të jenë: Të miratuara paraprakisht nga ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën ose nga ekipi ligjor; Të bazuara në arsye objektive dhe legjitime (si kapaciteti, teknologjia, apo ekspertiza).
 - Kryeni me kujdes verifikimin (due diligence) e bashkëofertuesve, partnerëve të konsorciumit, konsulentëve apo agjentëve të përfshirë në tendera.
 - Kërkon miratimin e menaxhmentit për ofertat përfundimtare për të siguruar që janë kryer kontrollet e përputhshmërisë.
 - Në masën e mundshme, sigurohuni që persona të ndryshëm të trajtojnë fazat e përgatitjes së ofertës, përcaktimit të çmimit, miratimit dhe dorëzimit.
 - Mbani regjistra të plotë për proceset e tenderëve, miratimet dhe komunikimet përkatëse.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- ✓ Vendosni rregulla dhe procedura të brendshme për të parandaluar fenomenin antikonkurrues të shitjeve të produkteve të lidhura ose si paketa (tying and bundling), të barnave të patentuara dhe atyre gjenerike nga shitësit me shumicë.
 - Kërkoni që ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën ose ekipi ligjor të rishikojë dhe miratojë të gjitha marrëveshjet e shpërndarjes dhe kushtet e shitjes, përfshirë edhe produktet e patentuara.
 - Përfshini një kontroll të detyrueshëm të përputhshmërisë me konkurrencën për çdo skemë ulje çmimi (discounts) apo shitje me kushte (rabate), të produkteve, që mund të përbëjë “tying and bundling”.
- ✓ Vendosni rregulla dhe procedura të brendshme lidhur me kushtet për ofrimin e shërbimeve spitalore me të drejta ekskluzive ose koncesione:
 - Zbatoni një procedurë të dokumentuar të përcaktimit të çmimeve për shërbimet që mbulohen nga të drejtat ekskluzive ose koncesionet.
 - Kërkoni që ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën dhe ekipi ligjor të rishikojnë çmimet e shërbimeve që mbulohen nga të drejtat ekskluzive ose koncesionet, për të vlerësuar nëse ato janë të justifikuara objektivisht, orientuar në kosto dhe të ngjashme me çmimet për shërbime të njejta krahasuar me rajone të tjera ose ofrues të tjerë.
 - Ndryshimet e çmimeve duhet të rishikohen nga ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën dhe ai ligjor, dhe të mbështeten nga arsyetimi për biznes të qartë dhe të dokumentuar.
- ✓ Shitësit me shumicë të produkteve farmaceutikë duhet të zbatojnë masat për parandalimin e kufizimeve vertikale antikonkurruese:
 - Përcaktoni modele standarde për marrëveshjet vertikale me farmacitë dhe shitësit me shumicë dytësorë, të miratuara nga ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën dhe ekipi ligjor.
 - Çdo devijim nga modelet standarde duhet të rishikohen nga ekipi i përputhshmërisë me konkurrencën dhe ai ligjor.
 - Ekipet tregtare duhet të trajnohen për të respektuar lirinë e shitësve me shumicë në vendosjen e marzheve të fitimit dhe në zgjedhjen e klientëve. Çdo marzh i rekomanduar duhet të jetë qartë dhe jo detyrues.
 - Zhvilloni auditime për të verifikuar që nuk janë dhënë udhëzime apo stimuj për të zbatuar marzhe minimale/maksimale, apo kufizime të pajustificuara të shitjeve.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- ✓ Hartoni dhe zbatoni një plan trajnimi për përputhshmërinë me konkurrencën, i cili përfshin:
 - Trajnim të detyrueshëm vjetor për të gjithë punonjësit (ligjorë, tregtarë, rregullatorë, strategjikë, të çmimeve, marketingut dhe zhvillimit të produkteve) mbi bazat e konkurrencës, me fokus në rreziqet kryesore në sektorin e shëndetësisë, si dhe rregullat e sjelljes (do's and don'ts) në ndërveprimet me konkurrentët dhe në strategjitë e biznesit.
 - Module të synuara trajnimi sipas funksioneve, për shembull:
 - Punonjësit e përfshirë në tendera duhet të marrin trajnim specifik për parandalimin e manipulimit të ofertave.
 - Menaxherët e shitjeve dhe të llogarive duhet të trajnohen për të njohur se çfarë e bën të paligjshëm “tying and bunding” apo shitjet e lidhura.
 - Seanca informuese për çdo pjesëmarrje në shoqata tregtare ose grupe pune për të diskutuar sjelljen e pranueshme, temat e ndaluara, dhe veprimet që duhen ndërmarrë nëse ngrihen ose diskutohen çështje të ndjeshme.
 - Trajnimi fillestar (onboarding) për punonjësit e rinj që duhet të përfshijë prezantim të manualit të përputhshmërisë me konkurrencën të kompanisë dhe rreziqeve kryesore të konkurrencës në sektorin farmaceutik dhe shërbimin spitalor.
- ✓ Krijoni një mënyrë sinjalizimi (whistleblowing) për modelet e dyshimta:
 - Miratoni një politikë për sinjalizin që duhet të përmbajë të paktën:
 - Qëllimin dhe fushëveprimin e raportoimit, duke përfshirë llojet e çështjeve që raportohen (p.sh. sjellje antikonkurruese); dhe
 - Të drejtat dhe mbrojtjet që u ofrohen reportuesve, përfshirë konfidencialitetin, mundësinë për raportim anonim, dhe masat kundër hakmarrjes.
 - Vendosni një mjet të sigurt, konfidencial dhe të aksesueshëm që lejon dorëzimin e raportimeve anonime ose të identifikuara.
 - Ofroni forma alternative raportimi, si: telefon, e-mail, kuti fizike për raportim dhe raportim në person.



Manual mbi përputhshmërinë me Rregullat e Konkurrencës, për sektorin e shëndetësisë

- Komunikoni gjerësisht me të gjithë punonjësit (dhe, nëse është e përshtatshme, edhe me palë të jashtme si farmacitë dhe pacientët) në lidhje me raportimet dhe politikën e mbrojtjes së raportuesve.
- Përcaktoni rolet dhe përgjegjësitë për trajtimin dhe ndjekjen e raportimeve të marra.

7. Mbrojtja e Konsumatorit dhe Përputhshmëria me Konkurrencën

Ligji për konkurrencën dhe mbrojtja e konsumatorit plotësojnë dhe forcojnë njëra-tjetrën. Në tregjet ku ekziston konkurrencë efektive, kompanitë kanë nxitje për t'u përafuar me objektivat e mbrojtjes së konsumatorit, për shembull, për të tërhequr klientë ose pacientë të konkurrentëve, pasi kanë më shumë gjasa të ofrojnë informacionin e nevojshëm për të ulur kostot.

Në të njëjtën kohë, kur konsumatorët janë në gjendje të ushtrojnë në mënyrë efektive të drejtën e tyre për të zgjedhur, ata mund të veprojnë si mekanizëm disiplinues konkurrues ndaj kompanive që veprojnë në treg. Në disa juridiksione, si Spanja, ligjet e konkurrencës përfshijnë edhe aspekte të mbrojtjes së konsumatorit, dhe nuk është e pazakontë që kompanitë të përfshijnë mbrojtjen e konsumatorit si pjesë të programeve të tyre të përputhshmërisë me konkurrencën.

Përputhshmëria nuk duhet të funksionojë në mënyrë të izoluar. Shumë nga nismat, veprimet dhe procedurat e përmendura më sipër mund të përdoren edhe për të adresuar çështje të mbrojtjes së konsumatorit. Për shembull, kur përcaktojnë çmimet e shërbimeve të mbuluara nga të drejta të veçanta ose koncesione, spitalet duhet jo vetëm të sigurohen që të mos i ofrojnë ato me çmime të tepruara, por edhe të respektojnë të drejtën e pacientëve për të pasur akses në shërbime thelbësore të shëndetësisë.

Programet e trajnimit mund të hartohen për të mbuluar si tematikat e përputhshmërisë, ashtu edhe ato të mbrojtjes së konsumatorit, duke siguruar një kuptim të unifikuar dhe gjithëpërfshirës në të gjithë ekipet.



