



Komisioni i Autoritetit të Konkurrencës të Republikës së Kosovës, në mbështetje të Ligjit Nr. 08/L-056 për Mbrojtjen e Konkurrencës neni 12 dhe neni 26 (1), (1.1), në mbledhjen e mbajtur me datë 21.12.2023, miraton:

**UDHËZUES NR. 03/2023 PËR
VLERËSIMIN E PËRQENDRIMEVE JO HORIZONTALE**

I DISPOZITAT E PËRGJITHSHME

1. Neni 12 i Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës parashikon se ndalohen përqendrimet e ndërmarrjeve, të cilat mund të shtrembërojnë ndjeshëm konkurrencën, veçanërisht kur një përqendrim i tillë rezulton në forcimin e pozitës dominuese aktuale ose krijimin e një pozicioni të ri dominues.
2. Prandaj, çdo pengesë e rëndësishme e konkurrencës efektive që mund të shkaktohet nga një përqendrim duhet të vlerësohet nga Autoriteti Kosovar i Konkurrencës (në tekstin e mëtejmë - AKK ose Autoriteti). Koncepti i dominimit përcaktohet në Nenin 1 (6) të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës si fuqia ekonomike që gjëzon një ndërmarrje e cila i mundëson asaj të parandalojë konkurrencën efektive në tregun relevant, duke i dhënë asaj fuqinë të sillet në mënyrë të konsiderueshme në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, blerësit dhe konsumatorët. Udhëzimet mbi dominimin jepen në Udhëzimet e Autoritetit Kosovar të Konkurrencës për Vendosjen e Pozitës Dominuese.
3. Qëllimi i këtij dokumenti të Udhëzuesi Administrativ është të sigurojë udhëzime se si vlerësohen përqendrimet nga Autoriteti kur ndërmarrjet në fjalë janë aktive në tregje të ndryshme përkatëse (në tekstin e mëtejmë referuar si përqendrime jo-hizontale).
4. Mund të dallohen dy lloje të përqendrimeve jo-hizontale: përqendrimet vertikale dhe përqendrimet e konglomeratit.
5. *Përqendrimet vertikale* përfshijnë ndërmarrjet që operojnë në nivele të ndryshme të zinxhirit të furnizimit. Për shembull, kur një prodhues i një produkti të caktuar ("ndërmarrja e sipërme") bashkohet me një nga shpërndarësit e tij ("ndërmarrja e poshtme"), kjo quhet një përqendrim vertikal. Në dokumentin aktual, termat "në rrjedhën e poshtme" dhe "në rrjedhën e sipërme" përdoren përfshirë përqendrimet vertikale. Në përgjithësi, marrëdhënia tregtare është ajo ku ndërmarrja "në rrjedhën e poshtme" blen prodhimin nga ndërmarrja "në rrjedhën e sipërme" dhe e përdor atë si një input në prodhimin e vet, të cilin më pas e shet tek klientët e saj. Tregu ku ndodhin transaksionet e mëparshme quhet tregu i rrjedhës së sipërme. Tregu i fundit quhet tregu i rrjedhës së poshtme.
6. *Përqendrimet e konglomeratit* janë përqendrime midis ndërmarrjeve që janë në një marrëdhënie e cila nuk është as horizontale (si konkurrentë në të njëjtin treg relevant) as vertikale (si furnizues apo klientë). Fokusi i këtij dokumenti është përqendrimet midis

- ndërmarrjeve që janë aktive në tregjet e lidhura ngushtë (p.sh. përqendrimet që përfshijnë furnizuesit e produkteve plotësuese ose produktet që i përkasin të njëjtës gamë produktesh).
7. Udhëzimet e përgjithshme të dhëna në *Udhëzimet Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale* janë gjithashtu të rëndësishme në kontekstin e përqendrimeve jo horizontale. Qëllimi i këtij dokumenti është të përqendrohet në aspektet e konkurrencës që janë të rëndësishme në kontekstin specifik të përqendrimeve jo horizontale.
 8. Në praktikë, përqendrimet mund të sjellin efekte horizontale dhe jo-horizontale. Ky mund të jetë rasti, për shembull, kur pjesëmarrësit në një përqendrim nuk janë vetëm në një marrëdhënie vertikale ose konglomerate, por janë gjithashtu konkurrentë aktualë ose potencialë të njëri -tjetrit në një ose më shumë tregje përkatëse në fjalë. Në një rast të tillë, efektet horizontale, vertikale dhe/ose konglomeratet duhet të vlerësohen në përputhje me udhëzimet e përcaktuara në Udhëzimet Administrative përkatëse. Për shembull, udhëzimet për vlerësimin e përqendrimeve me një konkurrent potencial jepen në *Udhëzimet Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*.
 9. Ndërsa këto Udhëzime Administrative paraqesin qasjen analitike për vlerësimin e përqendrimeve jo horizontale, ky dokument nuk mund të japë detaje për të gjitha aplikimet e mundshme të kësaj qasjeje. Qasja e përshkruar këtu duhet të zbatohet përfaktet dhe irrethanat e veçanta të secilit rast.

II QASJA ANALITIKE PËR VLERËSIMIN E PASOJAVE TË PËRQENDRIMEVE JO HORIZONTALE

1. Korniza e Vlerësimit

10. Qëllimi i kontrollit të përqendrimeve është parandalimi i përqendrimeve që mund të dëmtojnë klientët duke rritur ndjeshëm fuqinë e ndërmarrjeve në treg. Me "rritjen e fuqisë në treg" nënkuftohet aftësia e një ose më shumë ndërmarrjeve përfundimtës me përfitim, përfundimtës me zvogëluar prodhimin, zgjedhjen ose cilësinë e mallrave dhe shërbimeve, përfundimtës me zvogëluar inovacionin, ose përndryshe të ndikojë në parametrat e konkurrencës. Në këtë dokument, shprehja 'rritja e çmimeve' shpesh përdoret si stenografi përfundimtës mënyra të ndryshme në të cilat një përqendrim mund të rezultojë në dëm konkurruar. Shprehja duhet të kuftohet se mbulon edhe situatat ku, përfundimtës me ulen më pak, ose kanë më pak gjasa të ulen, sesa do të kishin përndryshe pa përqendrim dhe ku çmimet rriten më shumë, ose kanë më shumë gjasa të rriten, sesa ato përndryshe do të kishte pa përqendrim.
11. Përqendrimet jo horizontale në përgjithësi kanë më pak gjasa të pengojnë konkurrencën efektive sesa përqendrimet horizontale.
12. Së pari, ndryshe nga përqendrimet horizontale, përqendrimet vertikale ose konglomeratet nuk sjellin humbje të konkurrencës direkte midis pjesëmarrësve të përqendrimit në të njëjtin treg relevant. Si rezultat, burimi kryesor i efektit antikonkurruar në përqendrimet horizontale mungon nga përqendrimet vertikale dhe konglomerate.
13. Së dyti, përqendrimet vertikale dhe konglomeratet ofrojnë hapësirë të konsiderueshme përfundimtës. Një karakteristikë e përqendrimeve vertikale dhe përqendrimeve të caktuara të konglomeratit është se aktivitetet dhe/ose produktet e ndërmarrjeve të përfshira janë plotësuese të njëra -tjetrës. Në këtë dokument, produktet ose shërbimet quhen "plotësuese" (ose "plotësuese ekonomike") kur vleinë më shumë përfundimtës klient kur përdoren ose konsumohen së bashku sesa kur përdoren ose konsumohen veç e veç. Gjithashtu, një përqendrim midis aktiviteteve të rrjedhës së sipërme dhe të poshtme mund të shihet si një

kombinim i komplementeve që hyjnë në produktin përfundimtar. Për shembull, prodhimi dhe shpërndarja përbushin një rol plotësues në nxjerrjen e një produkti në treg. Integrimi i aktiviteteve ose produkteve plotësuese brenda një ndërmarrjeje të vetme mund të prodhojë efikasitet të konsiderueshëm dhe të jetë konkurrues. Në marrëdhëniet vertikale, për shembull, si rezultat i komplementaritetit, një rënie e përfitimeve në rrjedhën e poshtme do të çojë në kërkësë më të lartë edhe në rrjedhën e sipërme. Një pjesë e përfitimit nga kjo rritje e kërkësës do të grumbullohet përfurnizuesit e rrjedhës së sipërme. Një ndërmarrje e integruar do të marrë parasysh këtë përfitim. Integrimi vertikal mund të japë kështu një nxitje të shtuar përfundimtarëve që do të marrë parasysh përfitimet e grumbulluara në nivele të tjera.

14. Integrimi gjithashtu mund të zvogëlojë kostot e transaksionit dhe të lejojë një koordinim më të mirë në drejtim të modelimit të produktit, organizimit të procesit të prodhimit dhe mënyrës në të cilën shiten produktet. Në mënyrë të ngjashme, përqendrimet që përfshijnë produkte që i përkasin një game ose portofoli të produkteve që shiten në përgjithësi në të njëtin grup klientësh (qofshin ato produkte plotësuese apo jo) mund të shkaktojnë përfitime të konsumatorëve siç është blerja me një ndalesë.
15. Megjithatë, ka rrethana në të cilat përqendrimet jo horizontale mund të pengojnë ndjeshëm konkurrencën efektive, veçanërisht si rezultat i krijimit ose forcimit të një pozite dominuese. Kjo është në thelb sepse një përqendrim jo-horizontal mund të ndryshojë aftesinë dhe nxitjen përfundimtarëve të tyre në mënyra që shkaktojnë dëm përfundimtarë. “Konsumatorët” në kuptimin e këtij dokumenti përfshijnë konsumatorë të ndërmjetëm dhe përfundimtarë. Kur klientët e ndërmjetëm janë konkurrentë aktualë ose potencialë të pjesëmarrësve në një përqendrim, efektet e përqendrimit tek klientët të cilëve njësia e bashkuar dhe ata konkurrentë po shesin duhet të vlerësohen. Fakti që një përqendrim prek konkurrentët nuk është në vetvete një problem. Është ndikimi në konkurrencën efektive ai që ka rëndësi; jo ndikimi i thjeshtë tek konkurrentët në një nivel të zinxhirit të furnizimit. Në veçanti, fakti që rivalët mund të dëmtohen përfundimtarët mund të shkak se një përqendrim krijon efikasitet nuk mund të shkaktojë në vetvete shqetësimë përfundimtarëve.
16. Ekzistojnë dy mënyra kryesore në të cilat përqendrimet jo-horizontale mund të shtrembojnë ndjeshëm konkurrencën, veçanërisht duke krijuar ose forcuar një pozitë dominuese:
 - duke eleminuar kufizimet e rëndësishme konkurruese përfundimtarëve të një ose më shumë ndërmarrje, të cilat rrjedhimisht do të kishin rritur fuqinë në treg, pa përdorur sjellje të koordinuara (efekte të pakordinuara ose të njëanshme);
 - duke ndryshuar natyrën e konkurrencës në atë mënyrë që ndërmarrjet që më parë nuk ishin duke koordinuar sjelljen e tyre, tanë kanë më shumë gjasa të koordinojnë dhe rrisin çmimet përndryshe dëmtojnë konkurrencën. Një përqendrim gjithashtu mund ta bëjë koordinimin më të lehtë, më të qëndrueshëm ose më efektiv përfundimtarët që ishin koordinuese para përqendrimit (efektet e koordinuara).
17. Efektet e përqendrimit jo-horizontale mund të shfaqen kryesisht kur përqendrimet jo-horizontale shkaktojnë përfundimtarët. Në këtë dokument, termi ‘përfundimtarët’ do të përdoret përfundimtarët që do të marrë parasysh përfitimet e grumbulluara në nivele të tjera.

përshkruar çdo rast kur qasja e rivalëve aktualë ose potencialë në furnizime ose tregje pengohet ose eliminohet si rezultat i përqendrimit, duke zvogëluar kështu aftësinë dhe/ose nxitjen e këtyre ndërmarrjeve për të konkurruar Me Si rezultat i një përjashtimi të tillë, pjesëmarrësit në një përqendrim - dhe, ndoshta, edhe disa nga konkurrentët e tij - mund të jenë në gjendje të rrisin me fitim çmimin e ngarkuar për konsumatorët. Këto raste krijojnë një pengesë të rëndësishme për konkurrencën efektive dhe për këtë arsyе quhen më tutje si "përjashtim anti-konkurruese.

18. Në vlerësimin e efekteve konkurruese të një përqendrimi, kushtet konkurruese që do të rezulton nga përqendrimi i njoftuar duhet të krahasohen me kushtet që do të kishin mbizotëruar pa përqendrimin. Për analogji, në rastin e një përqendrimi që është zbatuar pa u njoftuar, një përqendrim i tillë do të vlerësohet në dritën e kushteve konkurruese që do të kishin mbizotëruar pa përqendrimin e zbatuar. Në shumicën e rasteve kushtet konkurruese ekzistuese në kohën e përqendrimit përbëjnë krahasimin përkatës për vlerësimin e efekteve të një përqendrimi. Sidoqoftë, në disa rrethana, ndryshimet e ardhshme në treg që mund të parashikohen në mënyrë të arsyeshme mund të merren parasysh. Në veçanti, hyrja ose dalja e mundshme e ndërmarrjeve nëse përqendrimi nuk ka ndodhur mund të merret parasysh kur merret parasysh se çfarë përbën krahasimin përkatës.
19. Në vlerësimin e një përqendrimi jo-vertikal duhet të merren parasysh si efektet e mundshme anti-konkurruese që dalin nga përqendrimi ashtu edhe efektet e mundshme pro-konkurruese që rrjedhin nga efikasitetë të vërtetuara që përfitojnë nga konsumatorët. Vlerësimi i efikasitetit shpjegohet në Seksionin 6 të *Udhëzimeve Administrative mbi Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*. Zinxhirët e ndryshëm të shkakut dhe efektit të shqyrtohen në mënyrë që të konstatohet se cili prej tyre është më i mundshmi. Sa duhet të menjëhershëm dhe të drejtpërdrejtë të perceptohen efektet anti-konkurruese të një përqendrimi, aq më shumë ka gjasa që ato të ngrenë shqetësimet e konkurrencës. Po kështu, sa më të menjëhershëm dhe më të drejtpërdrejtë efektet pro-konkurruese të një përqendrimi, aq më shumë ka të ngjarë që ato të kundërshtojnë çdo efekt anti-konkurrues.
20. Ky dokument përshkruan skenarët kryesorë të démit konkurrues dhe burimet e efikasitetit në kontekstin e përqendrimeve vertikale dhe, më pas, në kontekstin e përqendrimeve të konglomeratit.

2. Pjesëmarrja në treg dhe nivelet e përqendrimit

21. Përqendrimet jo-horizontale nuk paraqesin kërcënëm për konkurrencën efektive nëse njësia ekonomike e bashkuar nuk ka një shkallë të konsiderueshme të fuqisë në treg (e cila nuk do të thotë domosdoshmërisht dominim) në të paktën një nga tregjet në fjalë. Prandaj, para vlerësimit të ndikimit të përqendrimit në konkurrencë, çështja e fuqisë në treg duhet të shqyrtohet.
22. Pjesëmarrjet në treg dhe nivelet e përqendrimit jepin tregues të parë të dobishëm të fuqisë në treg dhe rëndësisë konkurruese të pjesëmarrësve në një përqendrim dhe konkurrentëve të tyre.
23. Përqendrimet jo horizontale nuk ka të ngjarë të kufizojnë konkurrencën efektive kur pjesëmarrja në treg pas përqendrimit të njësisë së re në secilin nga tregjet në fjalë është nën 30% dhe pas përqendrimit Indeksi Herfindahl-Hirschman (HHI) është nën 2,000 Me HHI shpesh aplikohet për të matur nivelet e përqendrimit. HHI llogaritet duke përmbledhur katrorët e pjesëve individuale të tregut të të gjitha ndërmarrjeve në treg. Për shembull, një

treg që përmban pesë ndërmarrje me pjesë tregu prej 40%, 20%, 15%, 15% dhe 10%, respektivisht, ka një HHI prej 2,550 ($402 + 202 + 152 + 152 + 102 = 2,550$).

24. Kështu, nëse plotësohen kushtet e lartpërmendura, përqendrimi nuk ka të ngjarë të kufizojë konkurrencën efektive, përveç rasteve kur rrëthana të veçanta siç janë, për shembull, një ose më shumë nga faktorët e mëposhtëm janë të pranishëm:

- një përqendrim përfshin një ndërmarrje që ka të ngjarë të zgjerohet ndjeshëm në të ardhmen e afërt, p.sh. për shkak të një risie të kohëve të fundit;
- ka pjesëmarrje të konsiderueshme ndër-aksionare ose drejtime të ndërsjella midis pjesëmarrësve të tregut;
- një nga pjesëmarrësit në përqendrim është një ndërmarrje me një mundësi të madhe për të prishur sjelljen e koordinuar;
- tregues të koordinimit të mëparshëm ose të vazhdueshëm, ose praktikave lehtësuese.

3. Përqendrimet vertikale

25. Ky Seksion përcakton kornizën e analizës në kontekstin e përqendrimeve vertikale. Efektet e mundshme anti-konkurruese që rrjedhin nga përqendrimet vertikale dhe efektet e mundshme pro-konkurruese që rrjedhin nga efikasitetet e vërtetuara nga palët duhet të merren parasysh në këtë kornizë.

3.1. Efektet jo të koordinuara: përjashtimi

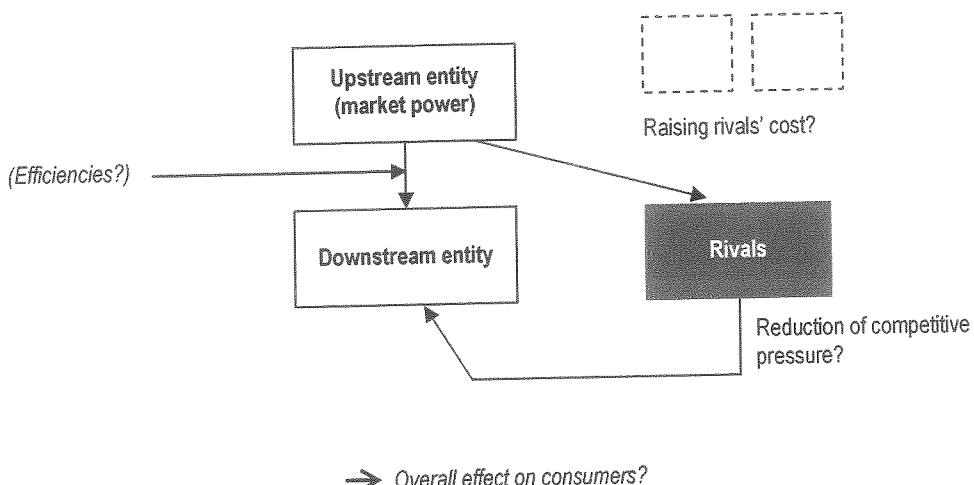
26. Një përqendrim thuhet se rezulton në përjashtim kur qasja aktuale ose e mundshme e rivalëve në furnizime ose tregje pengohet ose eliminohet si rezultat i përqendrimit, duke zvogëluar kështu aftësinë dhe/ose nxitjen e këtyre ndërmarrjeve për të konkurruar. Një përjashtim i tillë mund të dekurajojë hyrjen ose zgjerimin e rivalëve ose të inkurajojë daljen e tyre. Prandaj, përjashtimi mund të gjendet edhe nëse rivalët e përjashtuar nuk janë të detyruar të dalin nga tregu. Është e mjaftueshme që rivalët të janë në disavantazh dhe rrjedhimisht të çojnë në konkurrencë më pak efektive. Një përjashtim i tillë konsiderohet si anti-konkurrues ku pjesëmarrësit në përqendrim - dhe, ndoshta, edhe disa nga konkurrentët e tyre - janë si rezultat në gjendje të rrisin fitimet në çmimet e ngarkuar për konsumatorët.
27. Mund të dallohen dy forma të përjashtimit. E para është aty ku përqendrimi ka të ngjarë të rrisë kostot e rivalëve në rrjedhën e poshtme duke kufizuar qasjen e tyre në një kontribut të rëndësishëm (përjashtimi me anë të inputeve). E dyta është ajo ku përqendrimi ka të ngjarë të përjashtojë rivalët në rrjedhën e sipërme duke kufizuar qasjen e tyre në një bazë të mjaftueshme klientësh (përjashtimi me anë të klientit).

3.1.1. Përjashtimi me anë të Inputeve

28. Përjashtimi me inpute lind kur, pas përqendrimit, njësia e re ka të ngjarë të kufizojë qasjen në produktet ose shërbimet që përndryshe do t'i kishte furnizuar në mungesë të përqendrimit; duke rritur kështu kostot e rivalëve të saj në rrjedhën e poshtme duke e bërë më të vështirë për ta që të marrin furnizimet e inputit me çmime dhe kushte të ngjashme, në mungesë të përqendrimit. Kjo mund të bëjë që njësia e bashkuar të rrisë me përfitim çmimin e ngarkuar për konsumatorët, duke rezultuar në një pengesë të rëndësishme për konkurrencën efektive. Që përjashtimi me inpute të çojë në dëmtimin e konsumatorit, nuk është e nevojshme që rivalët e njësisë së bashkuar të detyrohen të dalin nga tregu. Standardi përkates është nëse rritja e kostove të inputeve do të conte në çmime më të larta për konsumatorët. Sidoqoftë, çdo efikasitet që rezulton nga përqendrimi mund ta çojë njësinë

e bashkuar në uljen e çmimit, në mënyrë që ndikimi i përgjithshëm i mundshëm te konsumatorët të jetë neutral ose pozitiv. Një paraqitje grafike e këtij mekanizmi është dhënë në Figurë 1.

*Figure 1
Përjashtimi i inupreve*



29. Në vlerësimin e gjasave të një skenari anti-konkurruar të përjashtimit me inpute, duhet të shqyrtohen disa faktorë. Së pari, nëse njësia ekonomike e bashkuar do të kishte, pas përqendrimit, aftësinë përfshirë përjashtuar në mënyrë thelbësore qasjen në inputet, së dyti, nëse do të kishte nxitje përfshirë këtë, dhe së treti, nëse një strategji përjashtimi do të kishte një efekt domethënës të dëmshëm në konkurrencën në rrjedhën e poshtme. Në praktikë, këta faktorë shpesh shqyrtohen së bashku pasi janë të ndërthurur ngushtë.

3.1.1.1. Aftësia përfshirë përjashtuar Qasjen në Inpute

30. Përjashtimi me anë të inupreve mund të ndodhë në forma të ndryshme. Termi 'inputet' përdoret këtu si një term i përgjithshëm dhe gjithashtu mund të mbulojë shërbimet, qasjen në infrastrukturë dhe qasjen në të drejtat e pronësisë intelektuale. Njësia ekonomike e bashkuar mund të vendosë të mos bëjë biznes me konkurrentët e saj aktualë ose potencialë në tregun e lidhur vertikalish. Përndryshe, njësia ekonomike e bashkuar mund të vendosë të kufizojë furnizimet dhe/ose të rrissë çmimin që ngarkon kur furnizon konkurrentët dhe/ose përndryshe t'i bëjë kushtet e furnizimit më pak të favorshme sesa do të ishin po të mos kishte qenë përqendrimi. Për më tepër, njësia ekonomike e bashkuar mund të zgjedhë një zgjidhje specifike të teknologjisë brenda ndërmarrjes së re e cila nuk është në përputhje me teknologjitë e zgjedhura nga ndërmarrjet rivale. Përjashtimi gjithashtu mund të marrë formën e degradimit të cilësisë së inputit të furnizuar. Një seri strategjish të mundshme alternative ose plotësuese mund të merren parasysh në vlerësim.

31. Përjashtimi i inupreve mund të ngrejë probleme të konkurrencës vetëm nëse ka të bëjë me një input të rëndësishëm në rrjedhën e poshtme. Ky është rasti, përfshirë shembull, kur inputi në fjalë përfaqëson një faktor të rëndësishëm kostoje në krahasim me çmimin e produktit të rrjedhës së poshtme. Pavarësisht nga kostoja e tij, një input mund të jetë mjaft i rëndësishëm përfshirë arsyen e tjera. Përfshirë shembull, inputi mund të jetë një komponente kritik pa të cilin produkti në rrjedhën e poshtme nuk mund të prodhohet ose të shitet në mënyrë efektive në treg, ose mund të përfaqësojë një burim të rëndësishëm të diferencimit të

produktit për produktin në rrjedhën e poshtme. Mund të jetë gjithashtu se kostoja e kalimit në inputet alternative është relativisht e lartë.

32. Për përjashtimin e qasjes në inpute, ndërmarrja e integruar vertikalish t që vjen nga përqendrimi duhet të ketë një shkallë të konsiderueshme të fuqisë në treg në tregun e sipërm. Vetëm në këto rrethana mund të pritet që njësia e bashkuar të ketë një ndikim të rëndësishëm në kushtet e konkurrencës në tregun e sipërm dhe kështu, ndoshta, në çmimet dhe kushtet e furnizimit në tregun e poshtëm.
33. Njësia ekonomike e bashkuar do të kishte aftësinë për të përjashtuar konkurrentët në rrjedhën e poshtme nëse, duke zvogëluar qasjen në produktet ose shërbimet e veta në rrjedhën e sipërme, mund të ndikonte negativisht në disponueshmërinë e përgjithshme të inputeve për tregun e poshtëm në aspektin e çmimit ose cilësisë. Ky mund të jetë rasti kur furnizuesit e mbetur në rrjedhën e sipërme janë më pak efikasë, ofrojnë alternativa më pak të preferuara, ose nuk kanë aftësinë për të zgjeruar prodhimin në përgjigje të kufizimit të furnizimit, për shembull sepse ata përballen me kufizime të kapacitetit ose, në përgjithësi, përballen me një shkallë kthimi në rënje. Gjithashtu, prania e kontratave ekskluzive midis njësise së bashkuar dhe ofruesve të pavarur të inputeve mund të kufizojë aftësinë e rivalëve në rrjedhën e poshtme për të pasur qasje adekuate në inpute.
34. Kur përcaktohet shkalla në të cilën mund të ndodhë përjashtimi me anë të inputeve, duhet të merret parasysh se vendimi i njësise së bashkuar për t'u mbështetur në furnizimin e inputeve nga sektori i saj në rrjedhën e sipërme mund gjithashtu të lirojë kapacitetin nga ana e furnizuesve të mbetur të inputeve nga të cilët divizioni në rrjedhën e poshtme kishte blerë më parë. Në fakt, përqendrimi thjesht mund të riorganizojë modelet e blerjes midis ndërmarrjeve konkuruese.
35. Kur konkurenca në tregun e inputeve është oligopolistike, një vendim i njësise së bashkuar për të kufizuar qasjen në inputet e saj zvogëlon presionin konkurrues të ushtruar mbi furnizuesit e mbetur të inputeve, gjë që mund t'i lejojë ata të rrisin çmimin e inputeve që u ngarkojnë konkurrentëve të pa-integruar në rrjedhën e poshtme. Në thelb, përjashtimi me ngarkojnë konkurrentëve të pa-integruar vertikalish me fuqi të shtuar në treg. Analiza e efektit të mundshëm të heqjes së një kufizimi konkurrues është e ngjashme me analizën e efekteve të pakoordinuara me përqendrime horizontale siç shpjegohet në Seksionin 3 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*. Kjo rritje e fuqisë në treg të palëve të treta do të jetë aq më e madhe, sa më e ulët të jetë shkalla e diferençimit të produktit midis njësise së bashkuar dhe furnitorëve të tjera në rrjedhën e sipërme dhe sa më e lartë është shkalla e përqendrimit në rrjedhën e sipërme. Sidoqoftë, përpjekja për të rritur çmimin e inputit mund të dështojë kur furnizuesit e pavarur të inputit, të ballafaquar me një reduktim të kërkesës për produktet e tyre (nga ndarja në rrjedhën e poshtme të njësise së bashkuar ose nga firmat e pavarura në rrjedhën e poshtme), përgjigjen duke vendosur çmime më agresive.
36. Duhet të vlerësohet, nëse ka kundër-strategji efektive dhe në kohë që ndërmarrjet rivale ka të ngjarë të vendosin. Kundër-strategjitet e tillë përfshijnë mundësinë e ndryshimit të procesit të tyre të prodhimit në mënyrë që të jenë më pak të varur nga inputi në fjalë ose të sponsorizojnë hyrjen e furnizuesve të rinj në rrjedhën e sipërme.

3.1.1.2. Nxitja për të Përjashtuar Qasjen në Inpute

37. Nxitja për të përjashtuar varet nga shkalla në të cilën përjashtimi do të ishte fitimprurës. Ndërmarrja e integruar vertikalish do të marrë parasysh sesi furnizimet e saj të inputeve

për konkurrentët në rrjedhën e poshtme do të ndikojnë jo vetëm në fitimet e divizionit të saj në rrjedhën e sipërme, por edhe në divisionin e saj në rrjedhën e poshtme. Njësia ekonomike e bashkuar përballet me një kompromis midis fitimit të humbur në tregun e rrjedhës së sipërme për shkak të zvogëlimit të shitjeve të inputeve tek rivalët (aktualë ose të mundshëm) dhe fitimit i profitit, në një afat të shkurtër ose më të gjatë, nga zgjerimi i shitjeve në rrjedhën e poshtme ose, siç mund të jetë rasti, aftësia për të rritur çmimet për konsumatorët.

38. Kompromisi ka të ngjarë të varet nga niveli i fitimeve që njësia e bashkuar arrin në rrjedhën e sipërme dhe në rrjedhën e poshtme. Sa më të ulëta të jenë marginat në rrjedhën e sipërme, aq më e ulët është humbja nga kufizimi i shitjeve të inputeve. Në mënyrë të ngjashme, sa më e lartë të jetë margjina e rrjedhës së poshtme, aq më i lartë është fitimi i profitit nga rritja e pjesëmarrjes në tregu në rrjedhën e poshtme në kurriz të rivalëve të përjashtuar. Duhet të merret parasysh që marginat e rrjedhës së sipërme dhe të poshtme mund të ndryshojnë si rezultat i përqendrimit. Kjo mund të ndikojë në nxitjen e njësisë së bashkuar për t'u angazhuar në përjashtim.
39. Nxitja për ndërmarrjen e integruar për të rritur më tej kostot e rivalëve varet nga shkalla në të cilën kërkesa në rrjedhën e poshtme ka të ngjarë të devijohet nga rivalët e përjashtuar dhe pjesa e asaj kërkesë të devjuar që mund të kapë ndarja në rrjedhën e poshtme e ndërmarrjes së integruar. Kjo pjesë normalisht do të jetë më e lartë sa më pak që të kufizohet kapaciteti nga njësia e bashkuar që do të jetë relative me rivalët e pakontrolluar në rrjedhën e poshtme, dhe sa më shumë që produktet e njësisë së bashkuar dhe konkurrentët e përjashtuar të janë zëvendësues të afërt. Efekti në kërkesën në rrjedhën e poshtme do të jetë gjithashtu më i lartë nëse inputi i prekur përfaqëson një pjesë të konsiderueshme të kostove të rivalëve në rrjedhën e poshtme ose nëse inputi i prekur përfaqëson një komponent kritik të produktit në rrjedhën e poshtme. Anasjelltas, nëse inputi përbën vetëm për një pjesë të vogël të produktit në rrjedhën e poshtme dhe nuk është një komponent kritik, edhe një pjesë e lartë e tregut në rrjedhën e sipërme mund të mos i japë entitetit të bashkuar nxitjen për të përjashtuar rivalët në rrjedhën e poshtme, sepse pak, nëse do të kishte, shitje do të devijohen në njësinë e ndërmarrjes së integruar në rrjedhën e poshtme.
40. Stimulimi (nxitja) për të përjashtuar rivalët aktualë ose të mundshëm mund të varet gjithashtu nga shkalla në të cilën pritet që ndarja e sipërme e ndërmarrjes së integruar të përfitojë nga nivele më të larta të çmimeve në rrjedhën e poshtme si rezultat i një strategjive për të rritur kostot e rivalëve. Sa më të mëdha të jenë pjesëmarrjet në treg të njësisë së bashkuar në rrjedhën e poshtme, aq më e madhe është baza e shitjeve mbi të cilën të gjoznjë rritje të marginave. Duhet të theksohet se sa më pak njësia e bashkuar të mund të synoje një treg specifik në rrjedhën e poshtme, aq më pak ka të ngjarë të rrisë çmimet e saj për inputet që furnizon, pasi do të duhej të pësonte kosto oportune në tregjet e tjera të rrjedhës së poshtme. Në këtë drejtim, mund të merret parasysh shkalla në të cilën njësia e bashkuar mund të diskriminojë çminin kur njësia e bashkuar furnizon disa tregje në rrjedhën e poshtme dhe/ose tregje ndihmëse (p.sh. për pjesët rezervë).
41. Një monopolist në rrjedhën e sipërme, i cili tashmë është në gjendje të nxjerrë plotësisht të gjitha fitimet në dispozicion në tregjet vertikalish të lidhura, mund të mos ketë ndonjë nxitje për të përjashtuar rivalët pas një përqendrimi vertikal. Aftësia për të nxjerrë fitimet në dispozicion nga konsumatorët nuk vjen menjëherë nga një pjesë shumë e lartë e tregut. Një gjetje e tillë do të kërkonte një analizë më të plotë të kufizimeve aktuale dhe të ardhshme nën të cilat vepron monopoli. Kur të gjitha fitimet në dispozicion nuk mund të nxirren, një përqendrim vertikal - edhe nëse përfshin një monopolist në rrjedhën e sipërme

- mund t'i japë entitetit të bashkuar nxitjen për të rritur kostot e rivalëve në rrjedhën e poshtme, duke zvogëluar kështu kufizimin konkurruesh që ata ushtrojnë në njësinë e bashkuar në tregun e poshtëm.

42. Një situatë kur një monopolist mund të mos jetë në gjendje të nxjerrë plotësisht të gjitha profitet në dispozicion do të ishte kur monopolisti ka të ashtuquajturin problem angazhimi të cilin nuk është në gjendje ta zgjidhë. Për shembull, një blerës në rrjedhën e poshtme mund të jetë i gatshëm të paguajë një çmim të lartë për një monopolist në rrjedhën e poshtme, nëse ky i fundit nuk i shet më pas sasi shtesë një konkurrenti. Por, pasi kushtet e furnizimit të jenë fiksuar me një ndërmarrje në rrjedhën e poshtme, furnizuesi në rrjedhën e poshtme mund të ketë një nxitje për të rritur furnizimet e tij për ndërmarrjet e tjera të rrjedhës së poshtme, duke e bërë kështu blerjen e parë jo fitimprurëse. Meqenëse ndërmarrjet e poshtme do të parashikojnë këtë lloj sjelljeje oportuniste, furnizuesi në rrjedhën e poshtme nuk do të jetë në gjendje të shfrytëzojë plotësisht fuqinë e tij në treg. Integrimi vertikal mund të rikthejë aftësinë e furnizuesit në rrjedhën e poshtme për t'u angazhuar për të mos zgjeruar shitjet e inputeve pasi kjo do të dëmtonte divizionin e vet në rrjedhën e poshtme. Një rast tjetër në të cilin monopolisti nuk mund të marrë të gjitha fitimet e disponueshme të monopolit mund të lindë kur ndërmarrja nuk mund të diferencojë çmimet e saj midis klientëve.
43. Në vlerësimin e stimujve të mundshëm të njësisë së bashkuar, mund të marren parasysh konsiderata të ndryshme si struktura e pronësisë së njësisë së bashkuar, lloji i strategjive të miratuara në treg në të kaluarën ose përbajtja e dokumenteve të brendshme strategjike, siç janë planet e biznesit. Për shembull, fakti që, në të kaluarën, një konkurrent me një pozitë të ngashme në treg sikurse njësia e bashkuar ka ndaluar furnizimin e inputeve mund të demonstrojë se është komersialisht racionale të miratohet një strategji e tillë.

3.1.1.3. Ndikimi i Përgjithshëm i Mundshëm në Konkurrencën Efektive

44. Një përqendrim do të ngrëjë shqetësimet e konkurrencës për shkak të përjashtimit me anë të inputeve, kur do të conte në rritjen e çmimeve në tregun e rrjedhës së poshtme, duke penguar kështu konkurrencën efektive.
45. Së pari, përjashtimi anti-konkurruesh mund të ndodhë kur një përqendrim vertikal lejon pjesëmarrësit në një përqendrim të rrisin kostot e rivalëve në rrjedhën e poshtme në treg duke çuar kështu në një presion në rritje mbi çmimet e tyre të shitjes. Dëmi i konsiderueshëm ndaj konkurrencës efektive normalisht kërkon që ndërmarrjet e përjashtuara të luajnë një rol mjaft të rëndësishëm në procesin konkurruesh në tregun e poshtëm. Sa më i lartë proporcioni i rivalëve që do të përjashtohen në tregun e rrjedhës së poshtme, aq më shumë ka të ngjarë që përqendrimi të pritet të rezultojë në një rritje të konsiderueshme të çmimeve në tregun e rrjedhës së poshtme dhe, për rrjedhojë, të pengojë ndjeshëm konkurrencën efektive në të. Përkundër një pjese relativisht të vogël të tregut në krahasim me lojtarët e tjerë, një ndërmarrje specifike mund të luajë një rol të rëndësishëm konkuruves në krahasim me lojtarët e tjerë; për shembull sepse është një konkurrent i ngushtë i ndërmarrjes vertikalishët të integruar ose sepse është një konkurrent veçanërisht agresiv.
46. Së dyti, konkurenca efektive mund të pengohet ndjeshëm duke ngritur pengesat për hyrjen tek konkurrentët e mundshëm. Një përqendrim vertikal mund të përjashtojë konkurrencën e mundshme në tregun e poshtëm kur njësia ekonomike e bashkuar ka të ngjarë të mos furnizojë hyrjet e mundshme në rrjedhën e poshtme, ose vetëm me kushte më pak të favorshme sesa në mungesë të përqendrimit. Mundësia e thjeshtë që njësia e bashkuar do të zbatojë një strategji të përjashtimit pas përqendrimit mund të krijojë tashmë një efekt të

fortë parandalues tek hyrësit e mundshëm. Konkurenca efektive në tregun në rrjedhën e poshtme mund të pengohet në mënyrë të konsiderueshme duke rritur pengesat për hyrjen - në veçanti nëse përjashtimi me inpute do të sillte nevojën për konkurrentët e tillë potencialë për të hyrë si në nivel të rrjedhës së poshtme ashtu edhe në atë të sipërme në mënyrë që të konkurrojnë në mënyrë efektive në secilin treg. Shqetësimi për ngritjen e pengesave në hyrje është veçanërisht i rëndësishëm në ato industri që po i hapen konkurrencës ose pritet ta bëjnë këtë në të ardhmen e parashikueshme. Është e rëndësishme që masat rregullatore që synojnë hapjen e një tregu të mos bëhen të paefektshme përmes bashkimit të kompanive aktuale të lidhura vertikalish dhe mbylljes së tregut, ose eliminimit të njëri-tjetrit si hyrje të mundshme.

47. Nëse mbeten konkurrentë të besueshëm në rrjedhën e poshtme, kostot e të cilëve nuk ka gjasa të rriten, për shembull sepse ata janë të integruar vertikalish ose janë të aftë të kalojnë në inpute alternative të përshtatshme, konkurenca nga ato ndërmarrje mund të përbëjë një kufizim të mjaftueshëm për njësinë e bashkuar dhe për këtë arsy parandalojnë që çmimet e prodhimit të rriten mbi nivelet e para-përqendrimit.
48. Efekti në konkurrencën në tregun e rrjedhës së poshtme gjithashtu duhet të vlerësohet në dritën e faktorëve kundërpeshues siç është prania e fuqisë blerëse ose mundësia që hyrja në rrjedhën e sipërme do ta mbante konkurrencë efektive. Shpjegimet mbi fuqinë kundërshtuese të blerësit dhe hyrjet jepen në Seksionet 4 dhe 5 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*.
49. Efekti në konkurrencë duhet të vlerësohet në dritën e efikasiteteve të vërtetuara nga pjesëmarrësit e përqendrimit. Vlerësimi i efikasiteteve shpjegohet në Seksionin 6 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*. Mund të vendoset që, si pasojë e efikasiteteve që sjell përqendrimi, nuk ka arsy për ndalimin e përqendrimit. Ky do të jetë rasti kur ka prova të mjaftueshme për të arritur në përfundimin se efikasitetet e krijuara nga përqendrimi ka të ngjarë të rrisin aftësinë dhe nxitjen e njësisë së bashkuar për të vepruar në mënyrë konkurruese në dobi të konsumatorëve, duke kundërshtuar kështu efektet negative në konkurrencë të cilat përndryshtë mund t'i ketë përqendrimi.
50. Kur vlerësohet efikasitetet në kontekstin e përqendrimeve jo horizontale, janë të zbatueshme parimet e përcaktuara në *Udhëzimet Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*. Pretendimet për efikasitetet merren parasysh nëse konsumatorët përfitojnë nga efikasitetet, janë specifike për përqendrimin dhe të verifikueshme. Këto kushte janë kumulative.
51. Përqendrimet vertikale mund të përfshijnë disa burime specifike të efikasitetit, lista e të cilave nuk është shteruese.
52. Në veçanti, një përqendrim vertikal i lejon njësisë ekonomike të bashkuar të brendësojë çdo rritje (të çmimeve) të dyfishtë para-ekzistuese që rezulton nga vendosja e çmimeve të tyre në mënyrë të pavarur para-përqendrimit. Në varësi të kushteve të tregut, zgogëlimi i rritjeve të kombinuar (në lidhje me një situatë kur vendimet për çmimet në të dy nivelet nuk janë të përafruara) mund të lejojë ndërmarrjen e integruar vertikalish të zgjerojë me përfitim prodhimin në tregun e poshtëm. Megjithatë, problemi i rritjes së dyfishtë nuk është gjithmonë prezent ose domethënës para-përqendrimit, për shembull sepse pjesëmarrësit në përqendrim kishin lidhur tashmë një marrëveshje furnizimi me një mekanizëm çmimi që parashikonte zbritje të vëllimit duke eliminuar rritjen. Efikasitetet e lidhura me eliminimin e rritjes së dyfishtë mund të mos janë gjithmonë specifike për përqendrimin, sepse e bashkëpunimi vertikal ose marrëveshjet vertikale mund të kenë pak përqendrim, me më

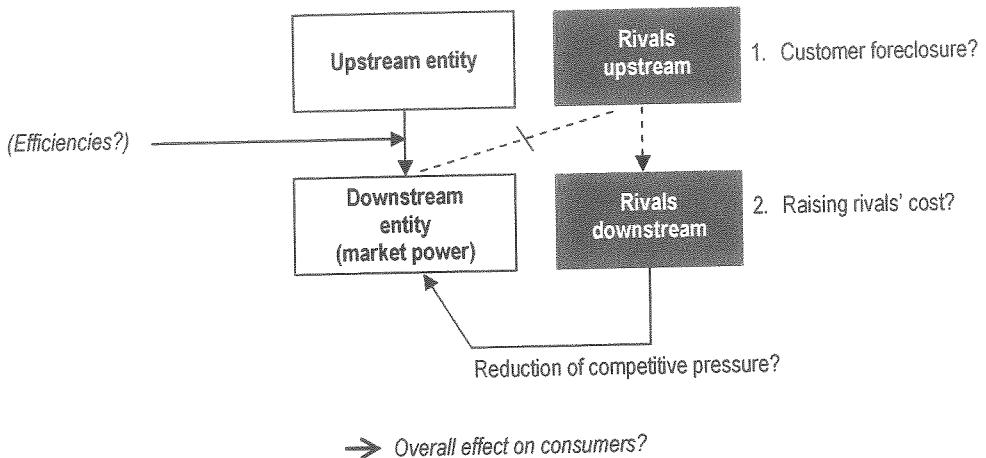
pak efekte anti-konkuruese. Për më tepër, një përqendrim nuk mund të eliminojë plotësisht shtimin e dyfishtë kur furnizimi i inputit është i kufizuar nga kufizimet e kapacitetit dhe ekziston një përdorim alternativ po aq fitimprurës për inputin. Në rrrethana të tilla, përdorimi i brendshëm i inputit sjell një kosto oportune për ndërmarrjen e integruar vertikalish: përdorimi më i madh i inputeve nga brenda për të rritur prodhimin në rrjedhën e poshtme nënkupton shitjen më pak në tregun alternativ. Si rezultat, nxitja për të përdorur inputin brenda dhe për të rritur prodhimin në rrjedhën e poshtme është më pak se në rastet kur nuk ka kosto oportune.

53. Një përqendrim vertikal mund t'i lejojë palët të koordinojnë më mirë procesin e prodhimit dhe shpërndarjes, dhe për këtë arsyе të kursejnë kostot e inventarëve.
54. Një përqendrim vertikal mund të përafrojë stimujt e palëve në lidhje me investimet në produkte të reja, procese të reja prodhimi dhe në tregtimin e produkteve. Për shembull, ndërsa para përqendrimit, një njësi shpërndarëse në rrjedhën e poshtme mund të ketë qenë ngurruese të investojë në reklama dhe të informojë klientët në lidhje me cilësitë e produkteve të njësisë ekonomike kur nga një investim i tillë do të kishin përfituar edhe shitjet nga ndërmarrjeve të tjera në rrjedhën e poshtme, njësia ekonomike e bashkuar mund të zvogëlojë problemet e tilla nxitëse.

3.1.2. Përjashtimi me anë të klienti

55. Përjashtimi me anë të klientit mund të ndodhë kur një furnizues integrohet me një klient të rëndësishëm në tregun e poshtëm. Për shkak të kësaj pranie në rrjedhën e poshtme, njësia e bashkuar mund të përjashtojë qasjen në një bazë të mjaftueshme klientësh për rivalët e saj aktualë ose të mundshëm në tregun e sipërm (tregu i inputeve) dhe të zvogëlojë aftësinë ose nxitjen e tyre për të konkurruar. Nga ana tjetër, kjo mund të rrisë kostot e rivalëve në rrjedhën e poshtme duke e bërë më të vështirë për ta që të marrin furnizimet e inputit me çmime dhe kushte të ngashme, në mungesë të përqendrimit. Kjo mund t'i lejojë njësisë ekonomike të bashkuar të caktojë çmime më të larta në tregun e poshtëm. Sidoqoftë, çdo efikasitet që rezulton nga përqendrimi, mund ta çojë njësinë e bashkuar në uljen e çmimit, në mënyrë që në përgjithësi të mos ketë ndikim negativ tek konsumatorët. Që përjashtimi me anë të klientit të çojë në dëm të konsumatorit, nuk është e nevojshme që rivalët e njësisë së bashkuar të detyrohen të dalin nga tregu. Standardi relevant është nëse rritja e kostove të inputeve do të çonte në çmime më të larta për konsumatorët. Një paraqitje grafike e këtij mekanizmi është dhënë në Figurën 2.

Figura 2
Përjashtimi i klientit



56. Në vlerësimin e gjasave të një skenari të përjashtimit anti-konkurues me inpute, duhet të shqyrtohen disa faktorë. Së pari, nëse njësia ekonomike e bashkuar do të kishte aftësinë për të përjashtuar qasjen në tregjet në rrjedhën e poshtme duke zvogëluar blerjet e saj nga rivalët e saj në rrjedhën e sipërme, së dyti, nëse do të kishte stimulimin për të zvogëluar blerjet e saj në rrjedhën e sipërme, dhe së treti, nëse një strategji përjashtimi do të kishte një efekt të dëmshëm për konsumatorët në tregun e poshtëm.

3.1.2.1. Aftësia për të përjashtuar qasjen në tregjet e rrjedhës së poshtme

57. Një përqendrim vertikal mund të ndikojë në konkurrentët në rrjedhën e sipërme duke rritur koston e tyre për të hyrë tek klientët në rrjedhën e poshtme ose duke kufizuar qasjen në një bazë të konsiderueshme klientësh. Përjashtimi i klientit mund të marrë forma të ndryshme. Për shembull, njësia ekonomike e bashkuar mund të vendosë që të marrë të gjitha mallrat ose shërbimet e saj të kërkua nga divizioni i saj në rrjedhën e sipërme dhe, si rezultat, mund të ndalojë blerjen nga konkurrentët e saj në rrjedhën e sipërme. Ajo gjithashtu mund të zvogëlojë blerjet e saj nga rivalët në rrjedhën e sipërme, ose të blejë nga to rivale me kushte më pak të favorshme sesa do të kishte bërë në mungesë të përqendrimit. Për shembull, në rastet që përfshijnë shpërndarjen, njësia ekonomike e bashkuar mund të ketë më pak gjasa të japë qasje në dyqanet e saj nën të njëjtat kushte si në mungesë të përqendrimit.
58. Kur merret parasysh nëse njësia ekonomike e bashkuar do të kishte aftësinë për të përjashtuar hyrjen në tregjet e rrjedhës së poshtme, duhet të shqyrtohet ekzistencia e alternativave të mjaftueshme ekonomike në tregun e mëtejshëm për rivalët në rrjedhën e sipërme (aktuale ose të mundshëm) për të shitur prodhimin e tyre. Humbja e ndërmarrjes së integruar si klient është normalisht më pak e rëndësishme nëse blerjet e parapërqendrimit të ndërmarrjes nga ndërmarrjet jo të integruara janë një pjesë e vogël e bazës së shitjeve në dispozicion për ato ndërmarrje. Në atë rast, ka më shumë gjasa të jenë në dispozicion klientë alternativë të mjaftueshëm. Prania e kontratave ekskluzive ndërmjet njësise së bashkuar dhe ndërmarrjeve të tjera në rrjedhën e poshtme mund të kufizojë aftësinë e rivalëve në rrjedhën e sipërme për të arritur një vëllim të mjaftueshëm shitjesh. Që përjashtimi me klientë të jetë shqetësues, rasti duhet të jetë që përqendrimi vertikal të përfshijë një ndërmarrje e cila është një klient i rëndësishëm me një shkallë të konsiderueshme të fuqisë në treg në tregun e rrjedhës së poshtme. Nëse, përkundrazi, ekziston një bazë mjaft e madhe e klientëve, aktualisht ose në të ardhmen, që ka të ngjarë

të kthehet te furnizuesit e pavarur, përqendrimi nuk ka gjasa të ngrejë shqetësimë për konkurrencën.

59. Përjashtimi me anë të klientit mund të çojë në çmime më të larta të inputeve - veçanërisht nëse ka ekonomi të konsiderueshme të shkallës ose shtrirjes në tregun e inputeve ose kur kërkesa karakterizohet nga efektet e rrjetit. Është kryesisht në rrethana të tillë që aftësia e rivalëve në rrjedhën e sipërme (qofshin ata aktualë apo potencialë) për të konkurruar mund të dëmtohet. Ekonomitë e shkallës ose shtrirjes ekzistojnë kur një rritje në shkallë ose shtrirje të prodhimit çon në një ulje të kostos mesatare të njësisë. Efektet e rrjetit ndodhin kur vlera e një produkti për një klient rritet atëherë kur rritet numri i klientëve të tjerë që e përdorin atë. Shembujt përfshijnë pajisje komunikimi, programe të veçanta softuerike, produkte që kërkojnë standardizim dhe platforma që bashkojnë blerësit dhe shitësit.
60. Për shembull, përjashtimi me anë të klientit mund të çojë në çmime më të larta të inputeve kur rivalët ekzistues në rrjedhën e sipërme veprojnë në shkallën minimale ose afër shkallës së tyre minimale efikase. Për aq sa përjashtimi i konsumatorëve dhe humbja relevante e prodhimit për rivalët në rrjedhën e sipërme rrit kostot e tyre të ndryshueshme të prodhimit, kjo mund të rezultojë në një presion në rritje mbi çmimet që ata ngarkojnë për klientët e tyre që operojnë në tregun e rrjedhës së poshtme.
61. Në prani të ekonomive të shkallës ose shtrirjes, përjashtimi me anë të klientit gjithashtu mund ta bëjë jo tërheqëse hyrjen në rrjedhën e sipërme nga hyrësit potencialë, duke ulur ndjeshëm perspektivat e të ardhurave të hyrësve të mundshëm. Kur përjashtimi me klient rezulton në mënyrë efektive në parandalimin e hyrjes, çmimet e inputeve mund të mbeten në një nivel më të lartë nga sa do të kishte qenë ndryshe, duke rritur kështu koston e furnizimit të inputeve për konkurrentët e poshtëm të njësisë së bashkuar.
62. Kur përjashtimi me klientë ndikon kryesisht në burimet e të ardhurave të rivalëve në rrjedhën e sipërme, mund të zvogëlojë ndjeshëm aftësinë dhe nxitjen e tyre për të investuar në zvogëlimin e kostos, K&Zh dhe cilësi të produktit. Kjo mund të zvogëlojë aftësinë e tyre për të konkurruar në planin afatgjatë dhe ndoshta edhe të shkaktojë daljen e tyre nga tregu.
63. Në vlerësimin e përqendrimit, mund të merret parasysh ekzistenca e tregjeve të ndryshëm që korrespondojnë me përdorime të ndryshme të inputit. Nëse një pjesë e konsiderueshme e tregut në rrjedhën e poshtme është e përjashtuar, një furnizues në rrjedhën e sipërme mund të dështojë në arritjen e shkallës efikase dhe gjithashu mund të operojë me kosto më të larta në tregun (tregjet) tjetër. Anasjelltas, një furnizues në rrjedhën e sipërme mund të vazhdojë të funksionojë me efikasitet nëse gjen përdorime të tjera ose tregje dytësore për kontributin e tij pa shkaktuar kosto dukshëm më të larta.
64. Në vlerësimin e përqendrimit, duhet të merret parasysh, nëse ka kundër-strategji efektive dhe në kohë, të qëndrueshme me kalimin e kohës, që ndërmarrjet rivale ka të ngjarë të vendosin. Kundër-strategjitet e tillë përfshijnë mundësinë që rivalët në rrjedhën e sipërme të vendosin çmimet në mënyrë më agresive për të ruajtur nivelet e shitjeve në tregun e poshtëm, në mënyrë që të zbusin efektin e përjashtimit.

3.1.2.2. Nxitja për të Përjashtuar Qasjen në Tregjet e Rrjedhës së Poshtme

65. Nxitja për të përjashtuar varet nga shkalla në të cilën është fitimprurëse. Njësia ekonomike e bashkuar përballet me një kompromis midis kostove të mundshme që lidhen me mos-prokurimin e produkteve nga rivalët e sipërm dhe fitimet e mundshme nga kjo – p.sh. sepse lejon njësinë e bashkuar të rrisë çmimin në tregjet e sipërme ose të poshtme.
66. Kostot që lidhen me zvogëlimin e blerjeve nga furnizuesit rivalë në rrjedhën e sipërme janë

më të larta, kur divizioni në rrjedhën e sipërme të firmës së integruar është më pak efikas sesa furnizuesit e përjashtuar. Kosto të tilla janë gjithashtu më të larta nëse divizioni në rrjedhën e sipërme të njësisë së bashkuar është e kufizuar në kapacitet ose produktet e rivalëve janë më tërheqës për shkak të diferencimit të produktit.

67. Stimulimi për t'u angazhuar në përjashtimin me klientë varet më tej nga shkalla në të cilën divizioni i njësisë së bashkuar në rrjedhën e sipërme të tregut mund të përfitojë nga nivele të mundshme më të larta të çmimeve në tregun e rrjedhës së sipërme, që lindin si rezultat i përjashtimit të rivalëve të rrjedhës së sipërme. Stimulimi për t'u angazhuar në përjashtimin me klientë gjithashtu bëhet më i lartë, sa më shumë divizioni i ndërmarrjes së integruar në rrjedhën e sipërme mund të pritet të gjëzojë përfitimet e niveleve më të larta të çmimeve në rrjedhën e poshtme që rezultojnë nga strategjia e përjashtimit. Sa më të mëdha të jenë pjesëmarrjet në treg të operacioneve të njësisë së bashkuar në rrjedhën e poshtme, aq më e madhe është baza e shitjeve mbi të cilën të gjëzojnë rritje të marginave. Nëse ndërmarrja e integruar vertikalish furnizon pjesërisht inputet për konkurrentët në rrjedhën e poshtme, ajo mund të përfitojë nga aftësia për të zgjeruar shitjet ose, sipas rastit, për të rritur çmimet e inputeve.

3.1.2.3. Ndikimi i Përgjithshëm i Mundshëm në Konkurrencën Efektive

68. Përjashtimi i rivalëve në tregun e sipërm mund të ketë një ndikim negativ në tregun e rrjedhës së poshtme dhe të dëmtojë konsumatorët. Duke mohuar qasjen konkuruese në një bazë të konsiderueshme klientësh për produktet e rivalëve të përjashtuar (në rrjedhën e sipërme), përqendrimi mund të zvogëlojë aftësinë e tyre për të konkurruar në të ardhmen e parashikueshme. Si rezultat, rivalët në rrjedhën e poshtme ka të ngjarë të vihen në disavantazh konkurues; për shembull në formën e rritjes së kostove të inputeve. Nga ana tjetër, kjo mund t'i lejojë njësisë ekonomike të bashkuar të rrisë profitin në çmime ose të zvogëlojë prodhimin e përgjithshëm në tregun e poshtëm.
69. Ndikimi negativ tek konsumatorët mund të marrë pak kohë për t'u materializuar kur ndikimi parësor i përjashtimit të klientit është në burimet e të ardhurave të rivalëve në rrjedhën e sipërme, duke zvogëluar stimujt e tyre për të bërë investime në uljen e kostos, në cilësinë e produktit ose në dimensione të tjera konkuruese në mënyrë që të qëndrojnë konkurrees.
70. Vetëm kur një pjesë mjaft e madhe e prodhimit në rrjedhën e sipërme ndikohet nga ulja e të ardhurave që rezultojnë nga përqendrimi vertikal, përqendrimi mund të pengojë ndjeshëm konkurrencën efektive në tregun në rrjedhën e sipërme. Nëse mbetet një numër konkurrenësh në rrjedhën e sipërme që nuk preken, konkurenca nga ato ndërmarrje mund të jetë e mjaftueshme për të parandaluar rritjen e çmimeve në tregun e rrjedhës së sipërme dhe, rrjedhimisht, në tregun e rrjedhës së poshtme. Konkurenca e mjaftueshme nga këto sipërmarrje të pakontrolluara në rrjedhën e sipërme kërkon që ato të mos përballen me pengesa për zgjerim p.sh. përmes kufizimeve të kapacitetit ose diferencimit të produktit. Analiza e efekteve të tilla të pakoordinuara është e ngjashme me analizën e efekteve të pakoordinuara në përqendrimet horizontale siç shpjegohet në Seksionin 3 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*. Kur zvogëlimi i konkurrencës në rrjedhën e sipërme ndikon në një pjesë të konsiderueshme të prodhimit në rrjedhën e poshtme, përqendrimi ka të ngjarë, si me përjashtimin e inputit, të rezultojë në një rritje të konsiderueshme të nivelit të çmimeve në tregun e poshtëm dhe, për rrjedhojë, të pengojë ndjeshëm konkurrencën efektive.
71. Konkurenca efektive në tregun e sipërm gjithashtu mund të pengohet ndjeshëm nga ngritja e pengesave në hyrjen e konkurrentëve të mundshëm. Një rast i tillë mund të jetë, në

veçanti, nëse përjashtimi me klientë do të sillte për konkurrentë të tillë të mundshëm nevojën për të hyrë si në nivelin e rrjedhës së poshtme ashtu edhe në rrjedhën e sipërme, në mënyrë që të konkurrojnë në mënyrë efektive në secilin treg. Në një kontekst të tillë, përjashtimi me anë të klientit dhe përjashtimi me anë të inputit mund të janë pjesë e së njëjtës strategji. Shqetësimi për ngritjen e pengesave në hyrje është veçanërisht i rëndësishëm në ato industri që po i hapen konkurrencës ose pritet ta bëjnë këtë në të ardhmen e parashikueshme. Është e rëndësishme që masat irregullatore që synojnë hapjen e një tregu të mos bëhen të paefektshme përmes ndërmarrjeve ekzistuese të lidhura vertikalish duke u bashkuar dhe duke mbyllur kështu tregun, ose duke eleminuar njëratjetren si hyrje të mundshme.

72. Efekti në konkurrencë duhet të vlerësohet në dritën e faktorëve kundërpeshues siç është prania e fuqisë blerëse kundërpeshuese ose mundësia që hyrja të mbajë konkurrencë efektive në tregjet e rrjedhës së sipërme ose të poshtme. Shpjegimet mbi fuqinë kundërshtuese të blerësit dhe hyrjet jepen në Seksionet 4 dhe 5 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*.
73. Më tej, efekti në konkurrencë duhet të vlerësohet në dritën e efikasiteteve të materializuara nga pjesëmarrësit në përqendrim.

3.1.3. Qasja në Informacione të Ndjeshme Tregtare

74. Pas përqendrimit vertikal, njësia ekonomike e bashkuar mund të ketë qasje në të dhëna tregtare mbi aktivitetet e biznesit të konkurrenteve të saj. Nga perspektiva e ndërmarrjes vertikalish të integruar, konkurrentët në tregun e poshtëm janë në të njëjtën kohë klientë në tregun e sipërm. Duke fituar (marrë kontrollin e) një furnizues, njësia ekonomike e bashkuar mund të fitojë informacione konkurruese për konkurrentët e saj në tregun e rrjedhës së poshtme, varësisht nëse i furnizon ose vazhdon t'i furnizojë ata me inpute. Nëse një konkurrent planifikon nisma konkurruese, kjo mund të kërkojë një koordinim me furnizuesin e inputit, sepse, për shembull, specifikimet e inputit duhet të përshtaten me ndryshimet e planikuara për produktin përfundimtar, ose furnizimet shtesë kërkohen për të kënaqur kërkesën në rritje që pritet pas aktiviteteve promovuese.
75. Duke blerë një klient, njësia ekonomike e bashkuar mund të marrë për shembull informacion mbi ofertat e konkurrenteve të saj (në tregun e sipërm). Kështu do të ishte në gjendje të zbulonte nismat e tyre konkurruese në një fazë të hershme dhe të reagonte në përputhje me rrëthanat. Kjo mund të ketë një ndikim negativ në aftësinë dhe nxitjen e konkurrentëve të njësisë së bashkuar për të konkurruar. Kundër-strategjitet mund të janë të realizueshme, p.sh. ndërprerja e marrëdhënieve të furnizimit me ndërmarrjen vertikalish të integruar. Sidoqoftë, kjo varet nga sa e lehtë është në tregun e veçantë dhe që ndërmarrjet e veçanta të kalojnë tek furnizuesit alternativë.

3.2. Efektit e koordinuara

76. Një përqendrim mund të ndryshojë natyrën e konkurrencës në atë mënyrë që ndërmarrjet që më parë nuk ishin duke koordinuar sjelljen e tyre, tanë kanë më shumë gjasa të koordinojnë dhe rrisin çmimet ose përndryshtë të dëmtojnë konkurrencën efektive. Një përqendrim gjithashtu mund ta bëjë koordinimin më të lehtë, më të qëndrueshëm ose më efektiv për ndërmarrjet që ishin koordinuese para përqendrimit.
77. Koordinimi i tregut mund të lindë kur konkurrentët janë në gjendje, pa hyrë në një marrëveshje ose duke iu drejtar një praktike të bashkërenduar sipas kuptimit të nenit 5 të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, për të identifikuar dhe ndjekur objektivat e

përbashkëta, duke shmangur presionin normal konkurrues dhe reciprok nga një sistem koherent i kërcënimeve të nënkuptuara. Në një mjedis normal konkurrues, çdo ndërmarrje ka vazhdimisht një nxitje për të konkurruar. Kjo nxitje është në fund të fundit ajo që i mban çmimet e ulëta dhe ajo që i pengon ndërmarrjet të maksimizojnë së bashku fitimet e tyre. Koordinimi përfshin një largim nga kushtet normale konkurruese në atë që ndërmarrjet janë në gjendje të mbajnë çmime më të larta sesa do të ishte një maksimizim i pavarur afatshkurtër i fitimit. Ndërmarrjet do të përbahen nga ulja e çmimeve të larta të ngarkuara nga konkurrentët e tyre në mënyrë të koordinuar, sepse ata parashikojnë që një sjellje e tillë do të rrezikonte koordinimin në të ardhmen. Që të shfaqen efekte të koordinuara, fitimi që ndërmarrjet mund të bëjnë duke konkurruar në mënyrë agresive në një periudhë afatshkurtër (duke ‘devijuar’) duhet të jetë më i vogël se ulja e pritshme e të ardhurave që kjo sjellje do të sillte në një afat më të gjatë, sepse pritet të shkaktojë një përgjigje agresive nga konkurrentët (‘një ndëshkim’).

78. Koordinimi ka më shumë gjasa të shfaqet në tregjet ku është relativisht e thjeshtë të arrihet një mirëkuptim i përbashkët mbi kushtet e koordinimit. Përveç kësaj, tre kushte janë të nevojshme që koordinimi të jetë i qëndrueshëm. Së pari, ndërmarrjet koordinuese duhet të jenë në gjendje të monitorojnë në një shkallë të mjaftueshme nëse respektohen kushtet e koordinimit. Së dyti, disiplina kërkon që të ketë një formë të mekanizmit parandalues që mund të aktivizohet nëse zbulohet devijimi. Së treti, reagimet e të huajve, të tillë si konkurrentët aktualë dhe të ardhshëm që nuk marrin pjesë në koordinim, si dhe klientët, nuk duhet të jenë në gjendje të rrezikojnë rezultatet e pritura nga koordinimi.

3.2.1. Mundësia për të Arritur Kushtet e Koordinimit

79. Një përqendrim vertikal mund ta bëjë më të lehtë për ndërmarrjet në tregun e sipërm ose të poshtëm të arrijnë një mirëkuptim të përbashkët mbi kushtet e koordinimit.
80. Për shembull, kur një përqendrim vertikal çon në përjashtim, ai rezulton në një ulje të numrit të konkurrentëve efektivë në treg. Zvogëlimi i numrit të lojtarëve e bën më të lehtë koordinimin mes lojtarëve të mbetur të tregut.
81. Përqendrimet vertikale gjithashtu mund të rrisin shkallën e simetrisë midis ndërmarrjeve aktive në treg. Kjo mund të rrisë gjasat e koordinimit duke e bërë më të lehtë arritjen e një mirëkuptimi të përbashkët për kushtet e koordinimit. Gjithashtu, integrimi vertikal mund të rrisë nivelin e transparencës së tregut, duke e bërë më të lehtë koordinimin mes aktorëve të mbetur të tregut.
82. Një përqendrim mund të përfshijë eliminimin e një mashtruesi në një treg. Një maverick është një furnizues që për arsyet e veta nuk është i gatshëm të pranojë rezultatin e koordinuar dhe kështu mban konkurrencë agresive. Integrimi vertikal i maverick-ut mund të ndryshojë stimujt e tij në atë masë saqë koordinimi nuk do të parandalohet më.

3.2.2. Aftësia për të Monitoruar Devijimet

83. Integrimi vertikal mund të lehtësojë koordinimin duke rritur nivelin e transparencës së tregut midis ndërmarrjeve përmes qasjes në informacione të ndjeshme për rivalët ose duke e bërë më të lehtë monitorimin e çmimeve. Shqetësimi të tillë mund të lindin, për shembull, nëse niveli i transparencës së çmimeve është më i lartë në rrjedhën e poshtme sesa në rrjedhën e sipërme. Një rast i tillë mund të jetë kur çmimet për konsumatorët fundorë janë publike, ndërsa transaksionet në tregun e ndërmjetëm janë konfidenciale. Integrimi vertikal mund t'i japë prodhuesve në rrjedhën e sipërme kontroll mbi çmimet fundore dhe kështu të monitorojë devijimet në mënyrë më efektive.

84. Kur çon në përjashtim, një përqendrim vertikal mund të shkaktojë gjithashtu një ulje të numrit të konkurrentëve efektivë në një treg. Një ulje e numrit të lojtarëve mund ta bëjë më të lehtë monitorimin e veprimeve të njëri-tjetrit në treg.

3.2.3. Ekzistanca e Mekanizmave Mjaftueshëm Pengues

85. Për qendrimet vertikale mund të ndikojnë në nxitjen e koordinimit të ndërmarrjeve për t'iu përbajtur kushteve të koordinimit. Për shembull, një ndërmarrje e integruar vertikalish mund të jetë në gjendje të ndëshkojë në mënyrë më efektive ndërmarrjet rivale kur ata zgjedhin të devijojnë nga kushtet e koordinimit, sepse është ose një klient ose furnizues vendimtar për to.

3.2.4 Reagimet e të Huajve

- 3.2.4 Reagimet e të Huajve**

86. Përqendrimet vertikale mund të zvogëlojnë hapësirën për të huajt që të destabilizojnë koordinimin, duke rritur pengesat për të hyrë në treg ose përndryshe duke kufizuar aftësinë nga ana e të huajve për të konkurruar ndaj koordinimit.

87. Një përqendrim vertikal mund të përfshijë gjithashtu eliminimin e një blerësi përcarës në një treg. Nëse ndërmarrjet e sipërme i shikojnë shitjet për një blerës të caktuar si mjaft të rëndësishme, ato mund të tundojen të devijojnë nga kushtet e koordinimit në një përpjekje për të siguruar biznesin e tyre. Në mënyrë të ngjashme, një blerës i madh mund të jetë në gjendje të tundojë ndërmarrjet koordinuese të devijojnë nga këto kushte, duke përqendruar një sasi të madhe të kërkesave të tij në një furnizues ose duke ofruar kontrata afatgjata. Fitimi i (marrja e kontrollit të) një blerësi të tillë mund të rrisë rrezikun e koordinimit në një treg.

4. Përgendrimet e Konglomeratit

4. Përqendrimet e konglomeratit

88. Përqendrimet e konglomeratit janë përqendrime midis ndërmarrjeve që janë në një marrëdhënie e cila nuk është thjesht horizontale (si konkurrentë në të njëtin treg relevant) dhe as vertikale (si furnizues dhe klient). Zakonisht këto janë përqendrime midis ndërmarrjeve që janë aktive në tregjet e lidhura ngushtë (p.sh. përqendrimet që përfshijnë furnizuesit e produkteve plotësuese ose të produkteve që i përkasin një sërë produktesh që përgjithësisht blihen nga i njëjtë grup klientësh për të njëtin përdorim përfundimtar).

89. Megjithëse përqendrimet e konglomeratit në shumicën e rrethanave nuk do të çojnë në ndonjë problem të konkurrencës, në disa raste të veçanta mund të ketë dëm për konkurrencën. Në vlerësimin e përqendrimeve të tillë, duhet të merren parasysh efektet e mundshme anti-konkurruese që rrjedhin nga përqendrimet dhe efektet e mundshme pro-konkurruese që rrjedhin nga efikasitetet e vërtetuara nga palët.

4.1 Efektet jo të koordinuara: Përjashtimi

90. Shqetësimi kryesor në kontekstin e përqendrimeve të konglomeratit është ai i përjashtimit. Kombinimi i produkteve në tregjet e lidhura mund t'i japë njësisë së bashkuar aftësinë dhe nxitjen për të shfrytëzuar një pozicion të fortë tregu nga një treg në tjetrin me anë të lidhjes ose bashkimit ose praktikave të tjera përjashtuese. ‘Përdorimi i avantazheve’ nënkupton aftësinë e një ndërmarrjeje për të rritur shitjet e një produkti në një treg (‘tregu të lidhur’ ose ‘treg të bashkuar’), për shkak të pozicionit të fortë në treg të produktit me të cilin është lidhur ose bashkuar (‘tregu i lidhjes’ ose ‘tregu i avantazheve’). Praktikat e lidhjes dhe bashkimit shpesh nuk kanë pasoja anti-konkurruese. Ndërmarrjet angazhohen në lidhjen dhe bashkimin në mënyrë që t'u ofrojnë klientëve të tyre produkte ose shërbime më të mira në mënyra me kosto efektive. Sidoqoftë, në rrethana të caktuara, këto praktika mund të

çojnë në një ulje të aftësisë ose nxitjes së rivalëve aktualë apo potencialë për të konkurruar. Kjo mund të zvogëlojë presionin konkurrues mbi njësinë e bashkuar duke e lejuar atë të rrisë çmimet.

91. Në vlerësimin e gjasave të një skenari të tillë, duhet të shqyrtohen disa faktorë. Së pari, nëse njësia ekonomike e bashkuar do të kishte aftësinë për të përjashtuar rivalët e saj, së dyti, nëse do të kishte stimulimin ekonomik për ta bërë këtë dhe, së treti, nëse një strategji përjashtimit do të kishte një efekt domethënës të dëmshëm në konkurrencë, duke shkaktuar kështu dëm për konsumatorët. Në praktikë, këta faktorë shpesh shqyrtohen së bashku pasi janë të ndërthurur ngsushtë.

4.1.1. Aftësia për të përjashtuar

92. Mënyra më e menjëherësime në të cilën njësia ekonomike e bashkuar mund të jetë në gjendje të përdorë fuqinë e saj të tregut në një treg për të përjashtuar konkurrentët në një treg tjetër, është duke kushtëzuar shitjet në një mënyrë që lidh produktet në tregjet e veçanta së bashku. Kjo bëhet më drejtpërdrejt ose duke lidhur ose duke bashkuar.
93. ‘Bashkimi’ zakonisht i referohet mënyrës së ofrimit dhe çmimit të produkteve nga njësia e bashkuar. Bashkimi (i produkteve) i pastër dhe bashkimi i përzier mund të dallohen. Në rastin e bashkimit të pastër, produktet shiten vetëm së bashku në përmasa fikse. Me bashkimin e përzier produktet janë gjithashtu të disponueshme veçmas, por shuma e çmimeve më vete është më e lartë se çmimi i bashkuar. Zbritjet, kur bëhen të varura nga blerja e mallrave të tjerë, mund të konsiderohen si një formë e bashkimit të përzier.
94. ‘Lidhja’ zakonisht i referohet situatave kur klientëve që blejnë një të mirë (malli lidhës) u kërkohet të blejnë edhe një të mirë tjetër nga prodhuesi (malli i lidhur). Lidhja mund të bëhet në baza teknike ose kontraktuale. Për shembull, lidhja teknike ndodh kur produkti i lidhjes është projektuar në atë mënyrë që të funksionojë vetëm me produktin e lidhur (dhe jo me alternativat e ofruara nga konkurrentët). Lidhja kontraktuale nënkupton që klienti kur blen mallin lidhës merr përsipër të blejë vetëm produktin e lidhur (dhe jo alternativat e ofruara nga konkurrentët).
95. Karakteristikat specifike të produkteve mund të janë të rëndësishme për të përcaktuar nëse ndonjë nga këto mjete për lidhjen e shitjeve midis tregjeve të veçanta është në dispozicion të njësisë së bashkuar. Për shembull, bashkimi i pastër nuk ka shumë gjasa të jetë i mundur nëse produktet nuk blihen njëkohësisht ose nga të njëjtët klientë. Në mënyrë të ngjashme, lidhja teknike është vetëm një opsjon në industri të caktuara.
96. Për të qenë në gjendje të përjashtojë konkurrentët, njësia e re duhet të ketë një shkallë të konsiderueshme të fuqisë në treg, e cila nuk do të thotë domosdoshmërisht dominim, në një nga tregjet në fjalë. Efektet e bashkimit ose lidhjes mund të priten të janë të konsiderueshme kur të paktën një nga produktet e pjesëmarrësve në një përqendrim shihet nga shumë klientë si veçanërisht i rëndësishëm dhe ka pak alternativa përkatëse për atë produkt, p.sh. për shkak të diferencimit të produktit ose kufizimeve të kapacitetit nga ana e rivalëve.
97. Që përjashtimi të jetë një shqetësim i mundshëm, duhet të jetë një situatë ku të ketë një grup të madh të përbashkët klientësh për produktet individuale në fjalë. Sa më shumë konsumatorë të kenë tendencë të blejnë të dy produktet (në vend të vetëm njërit prej produkteve), aq më shumë kërkesa për produktet individuale mund të ndikohet përmes bashkimit ose lidhjes. Një korrespondencë e tillë në sjelljen e blerjeve ka më shumë gjasa të jetë e rëndësishme kur produktet në fjalë janë plotësuese.

98. Efektet e përjashtimit të bashkimit dhe lidhjes ka të ngjarë të jenë më të theksuara në industritë ku ka ekonomi të shkallës dhe modeli i kërkesës në çdo moment të caktuar në kohë ka implikime dinamike për kushtet e ofertës në treg në të ardhmen. Veçanërisht, kur një furnizues i mallrave plotësuese ka fuqi tregu në njërin prej produkteve (produkti A), vendimi për të bashkuar ose lidhur mund të rezultojë në uljen e shitjeve nga furnizuesit jo të integruar të mallrave plotësues (produkti B). Nëse ka edhe eksternalitetë të rrjetit të përfshira, kjo do të zgjedhë ndjeshëm fushëveprimin e rivalëve për të zgjeruar shitjet e produktit B në të ardhmen. Kur një produkt përmban eksternalitetë të rrjetit, kjo do të thotë që klientët ose prodhuesit nxjerrin përfitme nga fakti që klientët ose prodhuesit e tjerë po përdorin të njëjtat produkte gjithashtu. Shembujt përfshirjnë pajisje komunikimi, programe të veçanta softuerike, produkte që kërkojnë standardizim dhe platforma që bashkojnë blerësit dhe shitësit. Pérndryshe, kur nga hyrësit e mundshëm është menduar hyrja në treg për produktin plotësues, vendimi për të bashkuar nga njësia e bashkuar mund të ketë efektin e pengimit të një hyrjeje të tillë. Disponueshmëria e kufizuar e produkteve plotësuese me të cilat mund të kombinohen, nga ana tjetër, mund të dekurajojë hyrësit e mundshëm për të hyrë në tregun A.
99. Fushëveprimi i përjashtimit tenton të jetë më e vogël kur pjesëmarrësit në një përqendrim nuk mund të angazhohen për ta bërë strategjinë e tyre të lidhjes ose bashkimit një strategji të qëndrueshme, për shembull përmes lidhjes ose bashkimit teknike, e cila është e kushtueshme të anulohet.
100. Duhet të vlerësohet nëse ka kundër-strategji efektive dhe në kohë që ndërmarrjet rivale mund të vendosin. Një shembull i tillë është kur një strategji e bashkimit do të mposhtet nga ndërmarrjet me një produkt të vetëm që kombinojnë ofertat e tyre në mënyrë që t'i bëjnë ato më tërheqëse për klientët. Bashkimi gjithashtu ka më pak të ngjarë të çojë në përjashtim nëse një ndërmarrje në treg do të blinte produktet e bashkuara dhe do t'i shiste të ndara me një fitim. Për më tepër, rivalët mund të vendosin të çmojnë në mënyrë më agresive për të ruajtur pjesën e tregut, duke zbutur efektin e përjashtimit.
101. Konsumatorët mund të kenë një nxitje të fortë për të blerë gamën e produkteve në fjalë nga një burim i vetëm (one-stop-shopping) dhe jo nga shumë furnizues, p.sh. sepse kursen në kostot e transaksionit. Fakti që njësia e bashkuar do të ketë një gamë ose portofol të gjerë produktesh, si e tillë, nuk ngre shqetësimë për konkurrencën.

4.1.2. Nxitja për të Përjashtuar

102. Nxitja për të përjashtuar rivalët përmes bashkimit ose lidhjes varet nga shkalla në të cilën kjo strategji është fitimprurëse. Njësia ekonomike e bashkuar përballet me një kompromis midis kostove të mundshme që lidhen me bashkimin ose lidhjen e produkteve të saj dhe fitimet e mundshme nga zgjerimi i pjesëmarrjeve në treg në tregun (tregjet) relevant ose, sipas rastit, duke qenë në gjendje të rrisë çmimin në ato treg (tregje) për shkak të fuqisë së tij në treg.
103. Bashkimi dhe lidhja e pastër mund të sjellë humbje për vetë njësinë e bashkuar. Për shembull, nëse një numër i konsiderueshëm i klientëve nuk janë të interesuar të blejnë paketen e produkteve, por në vend të kësaj preferojnë të blejnë vetëm një produkt (p.sh. produkti i përdorur për të shfrytëzuar), shitjet e atij produkti (siç përbahet në pak) mund të bien ndjeshëm. Për më tepër, humbjet në produktin e avantazhit mund të lindin kur të bien ndjeshëm. Për më tepër, humbjet në produktin e avantazhit mund të lindin kur klientët të cilët, para përqendrimit, për të ‘përzier dhe përputhur’ produktin e avantazhit të një pjesëmarrësi në përqendrim me produktin e një ndërmarrjeje tjetër, vendosin të blejnë paketen e ofruar nga rivalët ose të mos blejnë më fare.

104. Kështu, mund të jetë e rëndësishme të vlerësohet vlera relative e produkteve të ndryshme. Nuk ka gjasa që njësia ekonomike e bashkuar të jetë e gatshme të heqë dorë nga shitjet në një treg shumë fitimprurës në mënyrë që të fitojë pjesëmarrje tregu në një treg tjetër ku qarkullimi është relativisht i vogël dhe fitimet janë modeste.

105. Megjithatë, vendimi për të bashkuar dhe lidhur mund të rrisë fitimet duke fituar fuqi në treg në tregun e mallrave të lidhura, duke mbrojtur fuqinë në tregun e mallrave lidhëse, ose një kombinim të të dyjave (shih Seksionin 4.1.3).

106. Në vlerësimin e stimujve të mundshëm të njësisë së bashkuar, gjithashtu të merren parasysh faktorë të tjerë, të tillë si struktura e pronësisë së njësisë së bashkuar, lloji i strategjive të miratuara në treg të kaluarën ose përbajtja e dokumenteve të brendshme strategjike siç janë planet e biznesit. Për shembull, në rastet kur dy ndërmarrje kanë kontroll të përbashkët mbi një kompani aktive në një treg, dhe vetëm njëra prej tyre është aktive në tregun fqinj, ndërmarrja pa aktivitet në tregun e fundit mund të ketë pak interes për shitjet e mësipërme në tregun e mëparshëm.

4.1.3. Ndkimi i Përgjithshëm i Mundshëm në Çmimet dhe Zgjedhjen

107. Bashkimi ose lidhja mund të rezultojë në një reduktim të ndjeshëm të perspektivave të shitjes me të cilat përballen rivalët me një komponent të vetëm në treg. Ulja e shitjeve nga konkurrentët nuk është në vetvete një problem. Megjithatë, në industri të veçanta, nëse kjo ulje është mjaft e rëndësishme, mund të çojë në një ulje të aftësisë ose nxitjes së rivalëve për të konkurruar. Kjo mund të lejojë njësinë ekonomike të bashkuar që më pas të fitojë fuqi në treg (në treg përmallrat lidhëse ose të lidhura) dhe/ose të ruajë fuqinë në treg (në tregun e produktit lidhës ose të avantazhit).

108. Në veçanti, praktikat e përjashtimit mund të pengojnë hyrjen nga konkurrentët e mundshëm. Ata mund ta bëjnë këtë për një treg specifik duke ulur perspektivat e shitjes për rivalët e mundshëm në atë treg në një nivel nën shkallën minimale të zbatueshme. Në rastin e produkteve plotësuese, frenimi i hyrjes në një treg përmes bashkimit ose lidhjes mund të lejojë gjithashtu njësinë e bashkuar të pengojë hyrjen në një treg tjetër nëse bashkimi ose lidhja i detyron konkurrentët potencialë të hyjnë në të dy tregjet e produkteve në të njëjtën kohë, në vend që të hyjnë vetëm në njërin prej tyre ose duke i futur ato në mënyrë të njëpasnjëshme. Kjo e fundit mund të ketë një ndikim të rëndësishëm veçanërisht në ato industri ku modeli i kërkesës në çdo moment të caktuar kohor ka implikime dinamike për kushtet e ofertës në treg në të ardhmen.

109. Vetëm kur një pjesë mjaft e madhe e prodhimit të tregut ndikohet nga përjashtimi që rezulton nga përqendrimi, përqendrimi mund të pengojë ndjeshëm konkurrencën efektive. Nëse mbeten aktorë efektivë të një produkti të vetëm në secilin treg, konkurenca nuk ka gjasa të përkeqësitet pas një përqendrimi të konglomeratit. E njëjtë gjë është e vërtetë kur mbeten pak rivalë me një produkt të vetëm, por këta kanë aftësinë dhe nxitjen për të zgjeruar prodhimin.

110. Efekti në konkurrencë duhet të vlerësohet në driten e faktorëve kundërpeshues siç është prania e fuqisë blerëse kundërpeshuese ose mundësia që hyrja të mbajë konkurrencë efektive në tregjet e sipërme ose të poshtme. Shpjegimet për fuqinë kundërshtuese të blerësit dhe hyrjen jepen në Seksionet 4 dhe 5 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale*.

111. Efekti në konkurrencë gjithashtu duhet të vlerësohet në driten e efikasiteteve të përqendrimit të materializuara nga palët që bashkohen. Shpjegimet mbi efikasitetin jepen në Seksionin 6 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve*

Horizontale.

112. Shumë nga efikasitetet e identikuara në kontekstin e përqendrimeve vertikale mund të zbatohen, *mutatis mutandis*, edhe për përqendrimet e konglomeratit që përfshijnë produkte plotësuese.
113. Kur prodhuesit e mallrave plotësuese vendosin çmime në mënyrë të pavarur, ata nuk do të marrin parasysh efektin pozitiv të rënies së çmimit të produktit të tyre në shitjet e produktit tjetër. Në varësi të kushteve të tregut, një njësia ekonomike e bashkuar mund ta brendësojë këtë efekt dhe mund të ketë një nxitje të caktuar për të ulur marginat nëse kjo çon në fitime të përgjithshme të larta. Në shumicën e rasteve, njësia ekonomike e bashkuar do të përfitojë maksimalisht nga ky efekt me anë të bashkimit të përzier (të produktave), domethënë duke e bërë rënien e çmimit të kushtëzuar nga fakti nëse klienti blen apo jo të dy produktet nga njësia e bashkuar. Sidoqoftë, problemi i rritjes së dyfishtë nuk është gjithmonë i pranishëm ose i rëndësishëm para-përqendrimit. Në kontekstin e bashkimit të përzier, duhet gjithashtu të theksohet se, ndërsa njësia ekonomike e bashkuar mund të ketë një nxitje për të ulur çmimin për paketen e bashkuar, efekti në çmimet e produktave individuale është më pak i qartë. Stimulimi për njësinë e bashkuar për të rritur çmimet e produktit të saj të vetëm mund të vijë nga fakti se në vend të kësaj ajo mbështetet në shitjen e më shumë produktave të bashkuara. Çmimi i produktave të bashkuara të njësisë ekonomike të bashkuar dhe çmimet e produktave të shitura individualisht (nëse ka) do të varen më tej nga reagimet e çmimeve të rivalëve në treg.
114. Veçantia për përqendrimet e konglomeratit është se ato mund të prodhojnë kursime në kosto në formën e ekonomive të shtrirjes (qoftë nga ana e prodhimit ose e konsumit), duke dhënë një avantazh të qenësishëm për furnizimin e mallrave së bashku dhe jo veç e. Për shembull, mund të jetë më efikase që disa përbërës të tregtohen së bashku si një pako dhe jo veç e veç. Rritja e vlerës për klientin mund të rezultojë nga përputhshmëria më e mirë dhe sigurimi i cilësisë së komponentëve plotësues. Ekonomitë e tillë të shtrirjes, megjithatë, janë të nevojshme, por jo të mjaftueshme për të siguruar një justifikim efikas për bashkimin ose lidhjen. Përfitimet nga ekonomitë e shtrirjes shpesh mund të realizohen pa ndonjë nevojë për bashkim teknik ose kontraktual.

4.2. Efektet e koordinuara

115. Përqendrimet e konglomerateve në rrithana të caktuara mund të lehtësojnë koordinimin anti-konkurruar në tregje, edhe në mungesë të një marrëveshjeje ose një praktike të bashkërenduar, në kuptim të nenit 5 të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës. Korniza e përcaktuar në Seksionin 3 të *Udhëzimeve Administrative për Vlerësimin e Përqendrimeve Horizontale* zbatohet gjithashtu në këtë kontekst. Në veçanti, koordinimi ka më shumë gjasa të shfaqet në tregjet ku është mjaft e lehtë të identifikohen kushtet e koordinimit dhe ku një koordinim i tillë është i qëndrueshëm.
116. Një mënyrë në të cilën një përqendrim konglomerati mund të ndikojë në mundësinë e një rezultati të koordinuar në një treg të caktuar, është, duke zvogëluar numrin e konkurrentëve efektivë në atë masë saqë koordinimi i heshtur të bëhet një mundësi reale. Gjithashtu, kur rivalët nuk përjashtohen nga tregu, ata mund të gjenden në një situatë më të cenueshme. Si rezultat, rivalët e përjashtuar mund të zgjedhin të mos kundërshtojnë situatën e koordinimit, por mund të preferojnë t'i përmbahen nivelit të rritur të çmimeve.
117. Për më tepër, një përqendrim i konglomeratit mund të rrisë shtrirjen dhe rëndësinë e konkurrencës në shumë tregje. Ndërveprimi konkurruar në disa tregje mund të rrisë fushëveprimin dhe efektivitetin e mekanizmave disiplinues për të siguruar që kushtet e

koordinimit po respektohen.

Hyrja në fuqi

Ky Udhëzues hynë në fuqi shtatë (7) ditë pas publikimit në Gazetën Zyrtare të Republikës së Kosovës.

