

UDHËZIM¹
PËR
VLERËSIMIN E PËRQENDRIMEVE JO HORIZONTALE DHE
KONGLOMERATE

I. Hyrje

1. Autoriteti i Konkurrencës vlerëson të gjitha ato përqendrime që janë në përputhje me qëllimin e Ligjit Nr 9121, datë 28.07.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës (këtu e në vazhdim ligji) dhe të Rregullores “Për zbatimin e procedurave të përqendrimeve ndërmjet ndërmarrjeve”. Në këtë kontekst, Autoriteti vlerëson nëse një përqendrim pengon ndjeshëm ose jo konkurrencën efektive, në veçanti si rezultat i krijimit ose forcimit të një pozicioni dominant, në tregun e brendshëm ose në një pjesë të ndjeshme të tij.
2. Qëllimi i këtij udhëzimi është të shpjegojë se si Autoriteti vlerëson një përqendrim, në rastet kur ndërmarrjet pjesëmarrëse janë aktive në tregje përkatëse të ndryshme. Në këtë udhëzim këto përqendrime do të quhen “përqendrime jo horizontale”.
3. Dallojmë dy lloje të përqendrimeve jo horizontale:
 - a) përqendrime vertikale, dhe
 - b) përqendrime konglomerat.
4. Përqendrime vertikale janë ato përqendrime ku ndërmarrjet pjesëmarrëse në të, ushtrojnë veprimtari në nivele të ndryshme të zinxhirit të produktit. P.sh kur një prodhues i një produkti (në tregjet e rrjedhës së sipërme) bashkohet me një nga shpërndarësit e tij (që ndodhet në tregun e rrjedhës së poshtme).
5. Përqendrimet konglomerate ndodhin kur ndërmarrjet që marrin pjesë në përqendrim nuk kanë as marrëdhënie horizontale (si konkurrentë në të njëjtin treg përkatës) dhe as vertikale (si prodhues edhe klientë). Në këtë udhëzim, theksi do të vihet mbi ato përqendrime ndërmjet ndërmarrjeve pjesëmarrëse, të cilat ushtrojnë veprimtari në tregje të lidhura ngushtësisht me tregjet përkatës, si p.sh përqendrimi që përfshin prodhuesit e produkteve plotësuese ose të produkteve të së njëjtës linjë.
6. Shpjegimet e përgjithshme të dhëna në “Udhëzimin mbi përqendrimet horizontale” mundet të aplikohet gjithashtu për përqendrimet jo-horizontale. Qëllimi i këtij udhëzimi, është të përqendrohet mbi çështjet e konkurrencës që janë të përshtatshme në rastet e përqendrimeve jo horizontale. Si rezultat, ky udhëzim do t'i vijë në ndihmë Autoritetit për vlerësimin e pjesëve të tregut dhe të kufirit të xhiros në rastet e përqendrimeve.

¹ Udhëzues mbi vlerësimin e përqendrimeve jo-horizontale sipas rregullores së Këshillit mbi kontrollin e përqendrimeve (2008/C 265/07)

7. Në praktikë, përqendrimet shkaktojnë efekte horizontale dhe jo horizontale. Ky mund të jetë rasti, kur ndërmarrjet pjesëmarrëse në një përqendrim nuk kanë një marrëdhënie vetëm vertikale apo konglomerate, por janë edhe konkurrentë aktualë ose potencialë të njëri-tjetrit, në një ose më shumë tregje përkatëse në fjalë. Në raste të tilla, Autoriteti vlerëson efektet horizontale, vertikale dhe/ose konglomerate në përputhje me përcaktimet që shtjellohen në këtë udhëzues.

II. TË PËRGJITHSHME

8. Konkurrenca efektive sjell përfitime për konsumatorët, të tilla si: ulje të çmimeve, cilësi më të lartë të produkteve, mundësi më të mëdha zgjedhjeje dhe të shpikjeve. Nëpërmjet kontrollit të përqendrimeve, Komisioni i Konkurrencës ndalon ato përqendrimet që krijojnë ose forcojnë në mënyrë të ndjeshme fuqinë e tregut të ndërmarrjeve pjesëmarrëse në to, duke i privuar konsumatorët nga këto përfitime. Me "*rritje të fuqisë së tregut*" nënkuptohet aftësia e një ose më shumë ndërmarrjeve, për të përfituar nga rritja e çmimeve, ulja e prodhimit, ulja e mundësive së zgjedhjes, ulja e cilësisë së mallrave dhe shërbimeve, zvogëlimi i shpikjeve apo ndikime negative mbi parametrat e konkurrencës.
9. Përqendrimet jo-horizontale në përgjithësi, kanë më pak mundësi për të kufizuar ndjeshëm konkurrencën efektive sesa përqendrimet horizontale:
 - a) Së pari, ndryshe nga përqendrimet horizontale, përqendrimet vertikale dhe konglomerate nuk shkaktojnë humbjen e konkurrencës direkt ndërmjet ndërmarrjeve pjesëmarrëse në një përqendrim që vepron në të njëjtin treg përkatës. Si rezultat, në përqendrimet vertikale dhe konglomerate burimi kryesor i efekteve anti-konkurrese në krahasim me përqendrimet horizontale mungon.
 - b) Së dyti, përqendrimet vertikale dhe konglomerate sigurojnë mundësi reale për eficientat. Një karakteristikë e përqendrimeve vertikale dhe atyre konglomerate është që veprimtaritë ekonomike dhe/ose produktet e ndërmarrjeve pjesëmarrëse, janë plotësuese të njëra-tjetrës. Integrimi i veprimtarive ekonomike ose produkteve plotësuese brenda një ndërmarrjeje të vetme, mund të shkaktojë eficienta të ndjeshme dhe të ketë efekte pro-konkurrese. Në këtë kontekst, në një marrëdhënie vertikale, si rezultat i produkteve plotësuese, një zbritje në rritjen e çmimeve në tregun e rrjedhës së poshtme do të çonte në rritjen e kërkesës në tregun e rrjedhës së sipërme. Një pjesë e përfitimeve të kësaj rritje të kërkesës, do të shkojë tek ofruesit në tregun e rrjedhës së sipërme. Ndërmarrja e integruar duhet t'i marrë parasysh këto përfitime. Në këtë mënyrë integrimi vertikal, ndikon në nxitjen për të kërkuar ulje të çmimeve dhe rritje të prodhimit sepse ndërmarrja e integruar mund të sigurojë një pjesë më të madhe të përfitimeve. Në mënyrë të ngjashme, përpjekje të tjera për të rritur

shitjet në një nivel, (p.sh përmirësimi i shërbimeve ose synimi drejt shpikjeve) mund të sigurojë një shpërblim më të madh për një ndërmarrje të integruar, sesa do të ishin përfitimet që shtohen në nivele të tjera.

10. Integrimi mund të çojë në uljen e kostove të transaksionit dhe lejon një koordinim më të mirë për sa i përket dizenjimit të produkteve, organizimit të proceseve të prodhimit dhe mënyrave të përdorura të shitjes së produkteve. Po kështu, përqendrimet të cilat përfshijnë produkte të së njëjtës linjë dhe që në përgjithësi ju shiten të njëjtit grup klientësh (pavarësisht nëse këto janë ose jo produkte plotësuese) mund të sjellin përfitime të menjëhershme (one stop shopping) për klientët.
11. Në rrethana të caktuara, përqendrimet jo-horizontale mund të kufizojnë ndjeshëm konkurrencën efektive, në veçanti nga krijimi apo forcimi i pozitës dominuese. Kjo është e rëndësishme sepse, një përqendrim jo-horizotal i tillë, mund të ndryshojë aftësinë dhe nxitjen për të konkurruar nga ana e ndërmarrjeve pjesëmarrëse në përqendrim dhe konkurrentëve të tyre, duke u shkaktuar dëm konsumatorëve.
12. Në kuadrin e të drejtës së konkurrencës, nocioni “konsumator” përfshin si konsumatorët e ndërmjetëm dhe ata finalë. Kur klientët e ndërmjetëm janë konkurrentë aktualë ose potencialë të palëve në një përqendrim, Autoriteti në analizën e tij e përqendron vëmendjen mbi efektet që shkaktohen pas përqendrimit ndaj dy kategorive: a) klientëve të njësisë së përqendruar dhe b) atyre konkurrentëve që shesin produktet e tyre. Si pasojë, fakti që një përqendrim prek konkurrentët, në vetvete nuk përbën ndonjë problem, mbasi thelbi i problemit është ndikimi mbi konkurrencën efektive dhe jo thjesht ndikimi mbi konkurrentët në disa nivele të zinxhirit të ofertës. Në veçanti, fakti që konkurrentët mund të dëmtohen nga një përqendrim që krijon eficienca, nuk do të thotë që ai në vetvete shkakton probleme për konkurrencën.
13. Janë dy mënyra kryesore në të cilat përqendrimet jo-horizontale mund të pengojnë në mënyrë domethënëse konkurrencën efektive:
 - a) efektet jo të koordinuara, dhe
 - b) efektet e koordinuara.
14. Efektet jo të koordinuara kryesisht mund të ekzistojnë kur përqendrimet jo-horizontale shkaktojnë një përjashtim nga tregu. Në këtë udhëzim, nocioni “përjashtim i tregut” do të përdoret për të përshkruar të gjitha rastet ku hyrja e konkurrentëve aktualë ose potencialë për të ofruar ose tregtuar produkte, dëmtohet ose kufizohet si rezultat i përqendrimit dhe në këtë mënyrë zvogëlohet aftësia e ndërmarrjes dhe/ose nxitja e saj për të konkurruar. Si rezultat i një përjashtimi të tillë ndërmarrjet pjesëmarrëse në përqendrim, por edhe disa nga konkurrentët e saj kanë shumë mundësi të përfitojnë nga rritja e çmimit në kurriz të konsumatorëve. Këto raste shkaktojnë pengesa të

ndjeshme për konkurrencën efektive të cilat që këtu e më poshtë do të konsiderohen si “*përrjashtime anti konkurruese*”.

15. Efektet e koordinuara shkaktohen nëse një përqendrim ndryshon natyrën e konkurrencës në një mënyrë të tillë, që ndërmarrjet të cilat më parë nuk koordinonin sjelljet e tyre, tashmë kanë më shumë mundësi të koordinojnë në mënyrë të dukshme veprimet e tyre lidhur me rritjen e çmimeve ose e thënë ndryshe dëmton konkurrencën efektive. Një përqendrim mundet gjithashtu ta bëjë koordinimin më të lehtë, më të qëndrueshëm dhe më efektiv për ndërmarrjet të cilat kishin koordinuar sjelljet e tyre para përqendrimit.
16. Në vlerësimin e efekteve të konkurrencës në një përqendrim, Autoriteti krahason kushtet e konkurrencës që mund të rezultojnë nga përqendrimi i njoftuar, me kushtet që mbizotëronin para realizimit të përqendrimit. Në shumicën e rasteve, kushtet e konkurrencës që ekzistojnë në kohën e përqendrimit, përbëjnë një krahasim të përshtatshëm për vlerësimin e efekteve të përqendrimit. Megjithatë, në disa rrethana të caktuara, Autoriteti merr parasysh ndryshimet e ardhshme të tregut që mund të parashikohen në mënyrë të arsyeshme. Në veçanti, për të kryer një krahasim të përshtatshëm mund të marrë në konsideratë faktin e mundësisë së hyrjes ose të daljes nga tregu të ndërmarrjeve nëse përqendrimi nuk është realizuar deri në atë moment. Gjithashtu, Autoriteti mund të marrë në konsideratë ndryshime të ardhshme të tregut, që rezultojnë nga ndryshimet e pa shmangëshme rregullatore.
17. Në vlerësimin e tij, Autoriteti vlerëson si efektet e mundshme anti-konkurruese edhe ato pro konkurruese që rrjedhin nga eficientat e provuara të përfituara nga konsumatorët. Autoriteti shqyrton hallkat e ndryshme të shkaqeve dhe efekteve për tu siguruar se cilat nga këto janë më të mundshme. Sa më shpejt dhe direkt të jenë perceptuar efektet anti konkurruese të një përqendrimit, aq më të mundur e ka Autoriteti zgjidhjen e problemeve të konkurrencës. Gjithashtu, sa më të menjëhershme dhe direkt të perceptohen efektet pro-konkurruese të një përqendrimit, aq më të mundur e ka Autoriteti të zbulojë se në çfarë mase kundërveprojnë ndaj ndonjë efekti anti-konkurrues.
18. Udhëzimi përfshin skenarët kryesorë të dëmtimeve të konkurrencës dhe burimeve të eficientës në kuadrin e përqendrimeve vertikale dhe të përqendrimeve konglomerat.

III. PJESËT E TREGUT DHE NIVELET E PËRQENDRIMIT

19. Përqendrimet jo-horizontale nuk përbëjnë një kërcënim për konkurrencën efektive, vetëm nëse njësia e përqendruar ka një shkallë të konsiderueshme të fuqisë në treg në të paktën një nga tregjet përkatëse, por kjo nuk do të thotë se njësia e përqendruar duhet të ketë pozitë dominuese. Autoriteti i Konkurrencës do të analizojë këtë çështje në fazën e procedurës paraprake për të vlerësuar ndikimin e këtij përqendrimit në nivelin e konkurrencës.

20. Pjesët e tregut dhe nivelet e përqendrimit sigurojnë treguesit e parë të nevojshëm të fuqisë së tregut dhe rëndësisë së konkurrencës si të palëve pjesëmarrëse në përqendrim ashtu edhe të konkurrentëve të tyre.
21. Autoriteti e ka të pamundur të zbulojë probleme në përqendrimet jo-horizontale, qofshin këto efekte koordinuese apo jo koordinuese, ku pjesët e tregut të hyrësve të rinj të pas përqendrimit në secilin nga tregjet në fjalë, është nën 25% dhe HHI pas përqendrimit është nën 1800.
22. Në praktikë, Autoriteti nuk do të hetojë përqendrime të tilla, përveç në rastet p.sh kur një ose shumë nga faktorët e mëposhtëm janë të pranishëm:
- Një përqendrim përfshin një ndërmarrje që mund të zgjerohet në mënyrë domethënëse në të ardhmen e afërt, p.sh për arsye të një shpikjeje të kohëve të fundit;
 - Ekziston një kryqëzim domethënës në treg ndërmjet aksionarëve ose bordeve drejtuese të ndërmarrjeve pjesëmarrëse;
 - Një nga ndërmarrjet përqendruese është një ndërmarrje e cila ka një mundësinë e madhe që të përçajë koordinimin e sjelljes;
 - Ekzistojnë tregues të koordinimit të sjelljes në të kaluarën ose ato janë aktualë, ose të praktikave të lehtësimit të sjelljes në treg për palët pjesëmarrëse.

Autoriteti do të përdorë pjesën e tregut dhe pragun e indeksit HHI të trajtuara më sipër, si tregues fillestar të mungesës së problemeve që lidhen me konkurrencën. Megjithatë, këto elementë nuk lënë vend për një prezumim ligjor. Autoriteti vlerëson se pjesët aktuale të tregut dhe niveli i përqendrimit të shprehura më sipër janë të pamjaftueshme për të gjykuar në lidhje me probleme të konkurrencës. Gjithashtu Autoriteti vlerëson se edhe ekzistenca e një shkalle të ndjeshme të fuqisë së tregut në të paktën një nga tregjet përkatëse, është një kusht i domosdoshëm për dëmtimin e konkurrencës por ky nuk është një kusht i mjaftueshëm .

IV. PËRQENDRIMET VERTIKALE

23. Ky seksion paraqet kuadrin analitik në lidhje me përqendrimet vertikale. Në analizën do të merren në konsideratë si efektet e mundshme anti konkurruese që rrjedhin nga përqendrimet vertikale, ashtu edhe efektet e mundshme pro- konkurruese që rrjedhin nga eficientat të provuara nga palët.

A. Efektet e pa koordinuara: Përjashtimi

24. Një përqendrim mendohet të çojë në përjashtim, nëse hyrja e konkurrentëve potencialë apo aktualë për ofertat apo tregjet është penguar apo eliminuar si rezultat i këtij përqendrimit, duke zvogëluar aftësinë dhe/ose nxitjen e këtyre ndërmarrjeve për të konkurruar. Një përjashtim i tillë mund të pengojë hyrjen ose zgjerimin e konkurrentëve ose të pengojë daljen e tyre nga tregu.

Përrjashtimi mund të paraqitet edhe kur konkurrentët e përrjashtuar nuk janë detyruar të dalin nga tregu: Kur konkurrentët janë në dis-avantazh, kjo çon në një konkurrim më pak efektiv. Një përrjashtim i tillë shikohet si jo konkurrues n.q.s ndërrmarrjet e përrqendruara –dhe mundësisht disa nga konkurrentët gjithashtu- janë të afta të përrfitojnë nga rritja e çmimeve në kurriz të konsumatorëve.

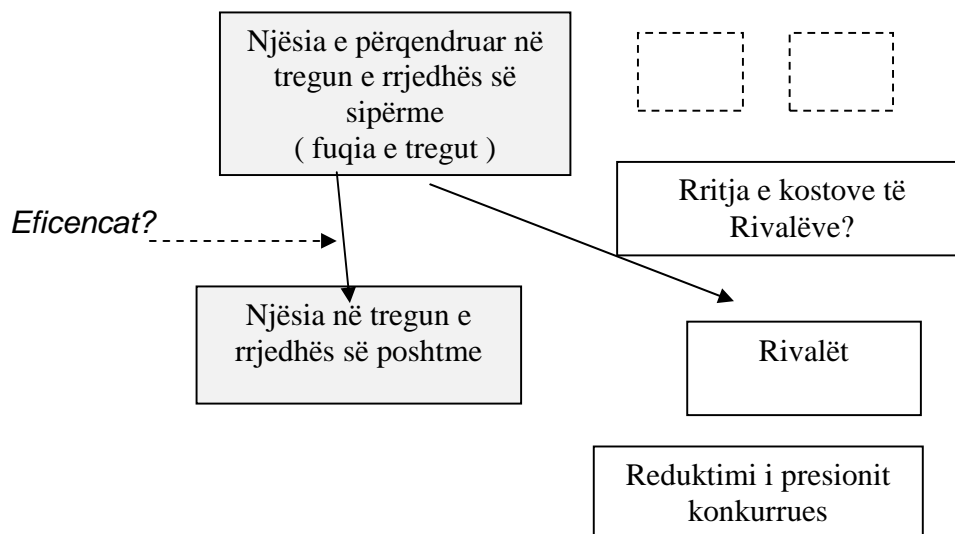
25. Mund të dallojmë dy forma përrjashtimi.

- a) E para është kur një përrqendrim pritet të rrisë koston e konkurrentëve të tregut të rrjedhës së poshtme duke kufizuar hyrjen e tyre në tregun e një inputi të rëndësishëm. (*Përrjashtim i inputeve*)
- b) E dyta është kur një përrqendrim pritet të përrjashtojë konkurrentët në tregun e rrjedhës së sipërme duke kufizuar hyrjen e tyre në sigurimin e një numri të mjaftueshme klientësh. (*Përrjashtim i klientëve*)

1. PËRRJASHTIMI I INPUTEVE

26. Përrjashtimi i inputeve arrihet nëse njësia e re pas përrqendrimit, ka mundësi të kufizojë hyrjen për produktet ose shërbimet, duke rritur koston e konkurrentëve në tregun e rrjedhës së poshtme dhe duke ja vështirësuar atyre sigurimin e ofertave të inputit në çmime dhe kushte të ngjashme të cilat do të ishin ofruar në mungesë të këtij përrqendrimi. Në këtë situatë, njësia e përrqendruar do të përrfitojë nga rritja e çmimeve në kurriz të konsumatorëve, duke shkaktuar kështu një pengesë domethënëse të konkurrencës efektive. Pavarësisht nga kjo, nuk është e nevojshme që ndërrmarrjet rivale të njësisë së përrqendruar të jenë të detyruara të dalin nga tregu. Ky krahasim relevant bëhet në qoftë se koston e rritura të inputit, do të shkaktojnë çmime më të larta për konsumatorët. Sidoqoftë, çdo efiçensë e rezultuar nga përrqendrimi mund të drejtojë njësinë e përrqendruar të ulë çmimet, duke bërë që ndikimi i mundshëm mbi konsumatorët të jetë neutral ose pozitiv. (Paraqitja grafike e këtij mekanizmi është paraqitur në figurën 1).

Figura 1 Përrjashtimi i inputeve



→ *Efekte të përgjithshme mbi konsumatorin?*

27. Në vlerësimin e një skenari të mundshëm anti-konkurrues të përjashtimit të inputeve, në një situatë post –përqendrimi, Autoriteti shqyrton:

- a) Mundësinë e njësisë së përqendruar për të përjashtuar hyrjen në inpute,
- b) nëse njësia ka nxitje për ta bërë këtë; dhe
- c) nëse njësia ka një strategji përjashtimi me efekte të dëmshme në konkurrencë në tregun e rrjedhës së poshtme.

Në praktikë, këta faktorë shpesh shqyrtohen së bashku, përderisa ato veprojnë të ndërthurur.

A. Aftësia për të përjashtuar hyrjen në tregun e inputeve

28. Përjashtimi i inputeve mund të ndodhë në forma të ndryshme. Njësia e përqendruar mund të vendosë që të mos bashkëpunojë me konkurrentët e saj potencialë ose aktualë me të cilat është e lidhur në një marrëdhënie vertikale tregu. Ndërmarrja e përqendruar mund të vendosë të kufizojë ofertuesit/prodhuesit dhe/ose të rrisë çmimet në kurriz të konkurrentët ofertues dhe/ose krijojë kushte më pak favorizuese në tregun e ofertës nga ato që mund të ishin para se përqendrimi të ndodhte. Njësia e përqendruar mund të zgjedhë një alternativë teknologjike të veçantë brenda njësisë së re, e cila nuk është në pajtueshmëri me teknologjinë e zgjedhur nga ndërmarrjet rivale. Përjashtimi gjithashtu mund të shfaqet në forma më të stërholluara si p.sh si ulja e cilësisë të inputit të ofruar.

29. Përjashtimi i inputeve mund të sjellë probleme në konkurrencë vetëm nëse inputi në tregun e rrjedhës së sipërme ka një ndikim të rëndësishëm për produktin në tregun e rrjedhës së poshtme. Ky është rasti, për shembull, kur ky input përfaqëson një faktor domethënës të koston mbi çmimin e produktit të rrjedhës së poshtme. Pavarësisht nga kostoja e tij, një input mund të bëhet mjaft i rëndësishëm për arsye të tjera. Për shembull, një input mund të bëhet një komponent kritik, pa të cilin produkti i rrjedhës së poshtme nuk mund të prodhohet ose të shitet efektivisht në treg. Gjithashtu ai mund të përfaqësojë një burim të rëndësishëm të diferencimit të produktit për produktet e rrjedhës së poshtme. Kjo mund të ndodhë sepse kosto e këmbimit për inpute alternative është relativisht e lartë.

30. Që inputet e përjashtuara të krijojnë probleme, ndërmarrjet e integruara vertikalisht që rezultojnë nga përqendrimi, duhet të kenë një fuqi tregu domethënëse në tregun e rrjedhës së sipërme, e cila ndikon në mënyrë të ndjeshme në kushtet e konkurrencës në këtë nivel tregu dhe që reflektohet në çmimet dhe kushtet e ofertës në tregun e rrjedhës së poshtme.

- 31.** Njësia e përqendruar mund të ketë aftësinë të përjashtojë konkurrentët në tregun e rrjedhës së poshtme, vetëm nëse zvogëlimi i hyrjes për produktet ose shërbimet e saj në rrjedhën e sipërme, ndikon negativisht në disponueshmërinë e inputeve në tregun e rrjedhës së poshtme për sa i përket çmimit ose cilësisë. Ky mund të jetë rasti kur ofruesit e mbetur në tregun e rrjedhës së sipërme (i) janë më pak eficientë; (ii) ofrojnë më pak alternativa të preferueshme; (iii), ju mungon mundësia për të zgjeruar outputin në përgjigje të kufizimit të ofertës, për shembull, për shkak ata duhet të përballojnë kufizime të ofertës ose përgjithësisht të përballjes me një normë kthimi të ulët të shkallës. _ Gjithashtu, prezenca e kontratave ekskluzive ndërmjet njësive të përqendruara dhe siguruesve të pavarur të inputeve, mund të kufizojë aftësinë e konkurrentëve të rrjedhës së poshtme që të kenë një akses të mjaftueshëm tek inputet në tregun e rrjedhës së sipërme.
- 32.** Nëse në një treg të inputeve ku ka konkurrencë oligopolistike, vendimi i njësisë së përqendruar për të kufizuar hyrjen në inputet e veta shkakton reduktimin e presionit konkurrues mbi ofruesit e mbetur të inputeve dhe nga ana tjetër i lejon ata të rrisin çmimin e inputit në kurriz të konkurrentëve jo të integruar të rrjedhës së poshtme. Në thelb, përjashtimi i inputeve nga njësia e përqendruar mund t'i vendosë konkurrentët e vet të rrjedhës së poshtme, duke mos lejuar ofruesit të integrohen vertikalisht në të njëjtin raport me rritjen e fuqisë së tregut. Sa më e vogël të jetë masa e diferencimit të produktit ndërmjet njësisë së përqendruar dhe ofruesve të tjerë të rrjedhës së sipërme, aq më e madhe do jetë rritja e fuqisë së tregut për palët e treta dhe aq më e lartë do jetë shkalla e përqendrimit në rrjedhën e sipërme. Gjithsesi, tendenca për të ngritur çmimin e inputeve mund të dështojë nëse ofruesit e pavarur të inputeve përballen me një reduktim të kërkesës për produktet e tyre duke iu përgjigjur me çmime më shumë agresive (nga ndarja në rrjedhën e poshtme e njësisë të përqendruara ose nga ndërmarrjet e pavarura në rrjedhën e poshtme).

B. Nxitja për të përjashtuar hyrjen në tregun e inputeve

- 33.** Nxitja për të përjashtuar varet se në çfarë shkalle ky përjashtim do të jetë fitimprurës. Ndërmarrjet e integruara vertikalisht duhet të marrin parasysh se si oferta e tyre e inputeve për konkurrentët e rrjedhës së poshtme do të ndikojë jo vetëm në përfitimet e ndarjes në rrjedhën e sipërme, por edhe në ndarjen në rrjedhën e poshtme. Njësia e përqendruar duhet të përballlet me një kundërti ndërmjet: përfitimit të humbur në tregun e rrjedhës së sipërme, (për shkak të reduktimit të inputit që i shitet konkurrentëve aktualë ose potencialë) dhe përftimit të fituar në terma afat shkurtra ose afat gjata, (nga zgjerimi i shitjeve në rrjedhën e poshtme ose sipas rastit, kur ata janë të aftë të ngrenë çmimet për konsumatorët).
- 34.** Ky raport (*Trade-off*) varet nga niveli i përftimit që njësia e përqendruar siguron në rrjedhën e sipërme dhe të poshtme. Sa më i vogël të jetë marzhi në rrjedhën e sipërme, aq më e vogël do jetë humbja nga kufizimi i shitjes së inputeve. Anasjelltas, sa më i lartë të jetë marzhi në rrjedhën e poshtme, aq

më i lartë është përfitimi i fituar nga rritja e pjesës së tregut në rrjedhën e poshtme nga shpenzimet e konkurrentëve të përjashtuar.

- 35.** Nxitja e ndërmarrjeve të integruara për të rritur më tepër koston e konkurrentëve, varet nga masa në të cilën kërkesa në rrjedhën e poshtme ka mundësi të devijohet me tej nga konkurrentët e përjashtuar. Sa më i lartë të jetë ky raport, aq më i vogël të jetë mundësia e kufizimeve nga njësia e përqendruar për përjashtimin e produkteve të konkurrentëve në rrjedhën e poshtme për më shumë produkte të njësisë së përqendruar dhe të konkurrentëve të përjashtuar që janë plotësues të afërt. Efekti mbi kërkesën në tregun e rrjedhës së poshtme do të jetë më i lartë nëse inputet e prekura përfaqësojnë një pjesë domethënëse të koston së konkurrentëve në tregun e rrjedhës së poshtme ose nëse këto inpute të prekura përfaqësojnë një përbërës kritik të produktit të rrjedhës së poshtme.
- 36.** Nxitja për të përjashtuar konkurrentët aktualë ose potencialë mund të varet gjithashtu në varësi të shtrirjes në të cilën ndarja e rrjedhës së poshtme e ndërmarrjeve të integruara pritet të përfitojë nga nivelet e larta të çmimeve në rrjedhën e poshtme, si rezultat i strategjisë së përdorur për të rritur koston e konkurrentëve. Sa më të larta të jenë pjesët e tregut të njësisë së përqendruar në rrjedhën e poshtme, aq më e madhe do jetë baza e shitjeve mbi të cilat realizohet rritja e marzheve.
- 37.** Një monopolist në rrjedhën e sipërme, që është i aftë të nxjerrë plotësisht të gjitha përfitimet e disponueshme në tregjet e lidhura vertikalisht, mund të mos ketë ndonjë nxitje për të përjashtuar konkurrentët që ndjekin një përqendrim vertikal. Aftësia për të nxjerrë përfitimet e disponueshme nga konsumatorët nuk ndiqet menjëherë nga një pjesë e madhe tregu. Gjetje të tilla mund të kërkojnë shumë analiza të plota të shtrëngimeve aktuale dhe të ardhshme sipas të cilit monopolisti vepron. Kur të gjithë përfitimet e disponueshme nuk mund të nxirren, një përqendrim vertikal- edhe kur përfshin një monopolist në rrjedhën e sipërme- mund t'i japë njësisë së përqendruar nxitjen për të rritur koston e konkurrentëve në rrjedhën e poshtme. Kështu ulen kufizimet e konkurrencës që shfaqen mbi njësinë e përqendruar në tregun e rrjedhës së poshtme.
- 38.** Në vlerësimin e tij për nxitjet e pritshme të ndërmarrjeve të përqendruara, Autoriteti mund të marrë parasysh, strukturën zotëruese të njësisë së përqendruar, llojin e strategjive të adoptuara në treg në të shkuarën ose përmbajtja e dokumenteve strategjike të tilla si planet e biznesit.
- 39.** Nëse adoptimi i kursi të veçantë të sjelljes nga njësia e përqendruar, është një hap esencial për përjashtimin, Autoriteti shqyrton si nxitjet për të adoptuar sjellje të tilla, ashtu dhe faktorët përgjegjës, për uljen ose edhe eliminimin e këtyre nxitjeve, duke përfshirë edhe mundësinë që sjellja mund të jetë e papajtueshme me zbatimin dhe ligjin e konkurrencës në nivel kombëtar apo evropian. Në veçanti, Autoriteti do të marrë parasysh, mbi bazën e një analize përmbledhëse:

- (i) mundësinë që kjo sjellje të ketë një karakter të qartë dhe mospërputhja me ligjin të jetë sa më e madhe;
- (ii) mundësinë që kjo sjellje joligjore të mund të zbulohet, dhe
- (iii) sanksionet që mund të vendosen për të.

C. Mundësia e ndikimit të përgjithshëm mbi konkurrencën efektive

40. Në përgjithësi, një përqendrim shkakton probleme në konkurrencë për shkak të përjashtimit të inputit ose kur ai mund të shkaktojë rritjen të çmimeve në tregun e rrjedhës së poshtme duke penguar në mënyrë domethënëse konkurrencën efektive.

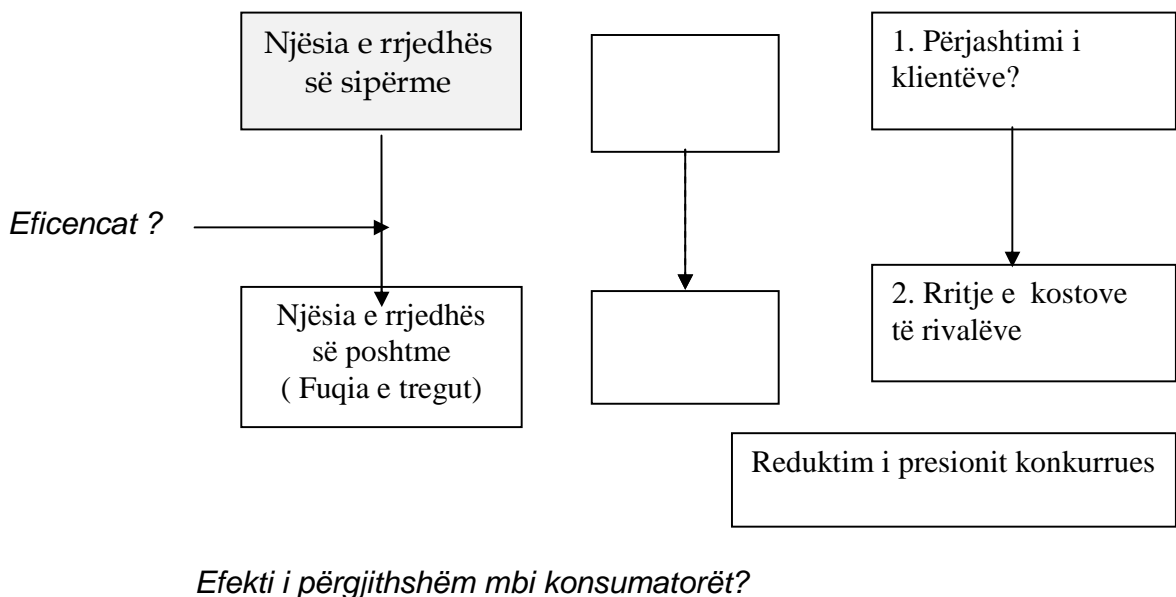
- a) Së pari, përjashtimi anti-konkurrenues mund të ndodhë nëse një përqendrim vertikal u lejon palëve pjesëmarrëse në të që të rrisin koston e konkurrentëve në tregun e rrjedhës së poshtme duke i prirë nga një presion në rritje mbi çmimet e tyre të shitjes. Dëmi i ndjeshëm i konkurrencës efektive normalisht kërkon që ndërmarrjet e përjashtuara të luajnë një rol mjaft të rëndësishëm në procesin e konkurrencës, në tregun e rrjedhës së poshtme. Sa më i lartë të jetë raporti i konkurrentëve, të cilët do të përjashtohen nga tregu i rrjedhës së poshtme, aq më shumë pritet që përqendrimi të rezultojë në një rritje domethënëse të çmimeve në tregun e rrjedhës së poshtme dhe si pasojë, të pengojë konkurrencën efektive. Pavarësisht pjesës së vogël të tregut përkatës krahasuar me lojtarët e tjerë, një ndërmarrje e veçantë mund të luajë një rol konkurrenues krahasuar me lojtarët e tjerë, mbasi ai është një konkurrent i afërt (plotësues) i ndërmarrjes të integruar vertikalisht, apo në mënyrë të veçantë ai është një konkurrent agresiv.
- b) Së dyti, konkurrenca efektive mund të pengohet në mënyrë të ndjeshme nga ngritja e barrierave hyrëse për konkurrentët potencialë. Një përqendrim vertikal mund të përjashtojë konkurrencën potenciale në tregun e rrjedhës së poshtme, nëse njësia e përqendruar nuk do të kishte mundësi për ofrimin e hyrësve potencialë ose kjo mundësi do të ishte shumë më e vogël në krahasim me situatën para përqendrimit. Mundësia që njësia e përqendruar të mbajë një strategji përjashtimi pas përqendrimit, mund të krijojë një efekt të fortë mbi hyrësit potencial. Konkurrenca efektive në tregun e rrjedhës së poshtme mund të pengohet në mënyrë të ndjeshme nga ngritja e barrierave në hyrje, në veçanti nëse inputi i përjashtuar mund të detyrojë konkurrentët potencialë të hyjnë në të dy nivelet, të rrjedhës së poshtme dhe të rrjedhës së sipërme me qëllim që të konkurrojnë efektivisht në secilin treg.

- 41.** Nëse në tregun e rrjedhës së poshtme numri i konkurrentëve të mbetur është i mjaftueshëm për të krijuar besimin që kostot në këtë treg nuk pritet të ngrihen, (për shembull sepse ata vetë janë të integruar vertikalisht ose ata janë të aftë të këmbëjnë inputet e tyre alternative), atëherë presioni konkurrues i ushtruar nga këto ndërmarrje mund të konsiderohet si një kufizim të mjaftueshëm ndaj njësisë së përqendruar, duke penguar çmimet e outputit të rriten mbi nivelet para përqendrimit.
- 42.** Efekti mbi konkurrencën në tregun e rrjedhës së poshtme, duhet vlerësuar në prani të faktorëve kundërveprues të tillë si: prezenca e fuqisë blerëse ose mundësia që hyrjet në rrjedhën e sipërme mund të ruajnë konkurrencën efektive.
- 43.** Efekti mbi konkurrencën në tregun e rrjedhës së poshtme duhet vlerësuar nga këndvështrimi i faktorëve kundër balancues të tillë si fuqia blerëse ose mundësia për të mbajtur konkurrencën efektive nga hyrësit në rrjedhën e sipërme. Autoriteti mund të vendosë që, si pasojë e efikasitetit që sjell përqendrimi, nuk ka vend për të deklaruar përqendrimin si të papajtueshëm me tregun përkatës. Ky është rasti kur Autoriteti është në pozicionin që të vendosë mbi bazën e të dhënave të mjaftueshme, që efikasitetat e gjeneruara nga përqendrimi, priten të rrisin aftësinë dhe nxitjen e njësisë të përqendruara që të veprojnë në mënyrë pro-konkurruese për të mirën e konsumatorëve. Në këtë mënyrë kundërvepron mbi efektet e pafavorshme të konkurrencës që përqendrimi mund të sjellë.
- 44.** Një përqendrim vertikal lejon njësinë e përqendruar të përmbajë në vetvete paraprakisht ndonjë rritje të dyfishtë të çmimeve, rezultat i vendosjes së çmimeve në mënyrë të pavarur nga palët pjesëmarrëse në situatën para përqendrimit. Duke u bazuar në kushtet e tregut, duke zvogëluar kombinimin e rritjes së çmimeve, (përkatësisht sipas situatës ku vendimet për çmimet në të dy nivelet nuk janë të njëjtën linjë) mund të lejohet që ndërmarrja e integruar vertikalisht të zhvillojë me përfitim outputin në tregjet e rrjedhës së poshtme.
- 45.** Një përqendrim vertikal mund t'i lejojë palët që të koordinojnë më mirë procesin e prodhimit dhe shpërndarjes dhe të ruajnë koston e produkteve.
- 46.** Më përgjithësisht, një përqendrim vertikal mund të drejtojë nxitjet e palëve për sa i përket investimeve në produkte të tjera, në proceset e reja prodhimi dhe në marketingun e produkteve. Për shembull, nëse krahasojmë sjelljen e një ndërmarrje shpërndarëse në rrjedhën e poshtme para dhe pas përqendrimit mund të themi se: ndërsa përpara përqendrimit, ndërmarrja mund të mos jetë e gatshme të investojë për reklama dhe për të informuar konsumatorin për cilësitë e produkteve të njësisë në rrjedhën e sipërme, megjithëse ka përfituar nga një investim i bërë nga ndërmarrje të tjera në të njëjtin treg, duke rritur kështu numrin e shitjeve, në një situatë post përqendrimi njësisia e përqendruar mund të reduktojë këto probleme.

2. Përjashtimi i klientëve

47. Përjashtimi i klientëve mund të ndodhë kur një ofertues integrohet me një klient të rëndësishëm në tregun e rrjedhës së poshtme. Për shkak të kësaj prezence në rrjedhën e poshtme, njësia e përqendruar mund të përjashtojë hyrjen për një bazë të mjaftueshme klientësh të konkurrentëve potencialë ose aktualë që ndodhen në tregun e rrjedhës së sipërme (tregu i inputeve), dhe redukton aftësitë e tyre ose nxitjen për të konkurruar. Kjo mund të rrisë koston e produkteve të konkurrentëve të rrjedhës së sipërme duke e bërë të vështirë që ata të sigurojnë oferta të inputit me çmime dhe kushte të njëjta si në situatën para përqendrimit. Kjo mund të lejojë njësinë e përqendruar të përfitojë nga vendosja e çmimeve më të larta në tregun e rrjedhës së poshtme. Çdo efikasitet që rezulton nga përqendrimi, mund të çojë njësinë e përqendruar që të ulë çmimet dhe përgjithësisht kjo nuk ka ndikim negativ mbi konsumatorët. Ashtu si tek përjashtimi i klientëve që shkaktonte dëm tek konsumatorët, nuk është nevojshme që konkurrentët e ndërmarrjes së përqendruar të detyrohen të dalin nga tregu. Një krahasim i përshtatshëm është rasti i kostove të rritura të inputit i cili çon në çmime më të larta për konsumatorët. Një paraqitje grafike e këtij mekanizmi është paraqitur në Figurën 2.

Figura 2. Përjashtimi i klientëve.



48. Në vlerësimin e një skenari të mundshëm anti-konkurrues të përjashtimit të klientëve nga njësia e përqendruar, Autoriteti shqyrton:

- Së pari, nëse njësia e përqendruar mund të ketë aftësinë të përjashtojë hyrjen në tregjet e rrjedhës së poshtme, duke reduktuar blerjet e saj nga konkurrentët e rrjedhës së sipërme;

- b) Së dyti, nëse do të ketë nxitjen për të reduktuar blerjet e saj në rrjedhën e poshtme; dhe
- c) Së treti, nëse strategjia e përjashtimit do të ketë një efekt thelbësor të dëmshëm mbi konsumatorët në tregun e rrjedhës së poshtme.

A. Aftësia për të përjashtuar hyrjen në tregjet e rrjedhës së poshtme.

- 49.** Një përqendrim vertikal mund të ndikojë konkurrentët në rritjen e kostos së hyrjes së klientëve në rrjedhën e poshtme, ose në kufizimin e hyrjen në një bazë të ndjeshme të klientëve. Përjashtimi i klientëve mund të marrë forma të ndryshme. Për shembull, njësi e përqendruar mund të ofrojë të gjitha produktet e kërkuara nga ndarja e rrjedhës së sipërme dhe si rezultat, mund të ndalojë blerjet nga konkurrentet në rrjedhën e sipërme të tij. Kjo gjithashtu mund të reduktojë blerjet e tij nga konkurrentët e rrjedhës së sipërme ose blerje jo të favorshme nga këta rivalë sesa nga ajo që mund të kenë bërë në një situatë para përqendrimit.
- 50.** Duke marrë parasysh nëse njësi e përqendruar mund të ketë aftësinë të përjashtojë hyrjen në tregun e rrjedhës së poshtme, Autoriteti shqyrton nëse ka alternativa ekonomike të mjaftueshme në tregun e rrjedhës së poshtme, që konkurrentët (aktualë ose potencialë) të rrjedhës së sipërme të shesin produktet e tyre. Përjashtimi i klientëve përbën një shqetësim, kur përqendrimet vertikale përfshijnë një ndërmarrje, e cila është një konsumator i rëndësishëm që ka një fuqi të konsiderueshme në tregun e rrjedhës së poshtme. E kundërta ndodh nëse ekziston një bazë të gjerë klientësh, prezent apo të pritshëm, që kanë mundësi të ndryshojnë ofruesit e pavarur, bëhet e pamundur edhe shkaktimi i i shqetësimeve në konkurrencë.
- 51.** Përjashtimi i klientëve mund të çojë në çmime të larta të inputeve, veçanërisht nëse ka ekonomi domethënëse të shkallës ose qëllimit në tregun e inputeve, ose kur kërkesa karakterizohet nga efektet e rrjetit. Kjo ndodh kryesisht në rrethana të tilla kur aftësia e konkurrentëve (aktualë ose potencialë) për të konkurruar në rrjedhën e sipërme dobësohet.
- 52.** Për shembull, përjashtimi i klientëve mund të çojë në çmime të larta të inputeve kur konkurrentët ekzistues të rrjedhës së sipërme veprojnë në ose afër minimumit të shkallës eficientë. Masa e përjashtimit të klientëve dhe humbja korresponduese e outputit për konkurrentët e rrjedhës së sipërme rrit koston variabile të produktit, duke rezultuar në një presion rritës mbi çmimet në kurriz të klientëve të tyre, të cilët operojnë në tregun e rrjedhës së poshtme.
- 53.** Në prani të ekonomive të shkallës ose qëllimit, përjashtimi i klientëve mund të sjellë hyrjen në rrjedhën e poshtme të hyrësve potencialë jo-tërheqës duke reduktuar në mënyrë domethënëse të ardhurat e pritura. Kur përjashtimi i klientëve efektivisht rezulton në një kufizim të hyrjes, çmimet e inputeve mund

të mbeten në nivele më të larta se ato që kanë qenë më parë. Ky është rasti i rritjes së kostos së ofrimit të inputit të konkurrentëve në rrjedhën e poshtme të ndërmarrjes të përqendruar.

- 54.** Kur përjashtimi i klientëve kryesisht ndikon mbi të ardhurat e konkurrentëve të rrjedhës së sipërme, kjo mund të ulë në mënyrë të konsiderueshme aftësinë dhe nxitjen e tyre për të investuar në reduktimin e kostos, cilësinë e produktit dhe të kërkim zhvillimit. Kjo mund të ulë aftësinë e tyre për të konkurruar në periudha afatgjata dhe mundësisht edhe daljen e tyre nga tregu.
- 55.** Në vlerësimin e tij Autoriteti mund të marrë parasysh ekzistencën e tregjeve të ndryshme përgjegjës për përdorimet e ndryshme të inputeve. Nëse një pjesë e rëndësishme e tregut në rrjedhën e poshtme është përjashtuar, një ofruer i rrjedhës së sipërme mund të dështojë në arritjen e shkallës eficiente dhe gjithashtu mund të operojë me kosto të larta në tregje të tjera. Anasjelltas, një ofruer i rrjedhës së sipërme, mund të vazhdojë të veprojë efektivisht nëse gjen përdorues ose tregje sekondare për inputet e tij, pa shkaktuar kosto të konsiderueshme të larta.
- 56.** Në vlerësimin e tij dhe mbi bazën e informacionit në dispozicion Autoriteti merr në konsideratë nëse ka kundër-strategji efektive dhe të mbështetura në kohë nga ndërmarrjet rivale. Kundër-strategji të tilla përfshijnë mundësinë që konkurrentët e rrjedhës së sipërme të vendosin çmime shumë agresive për të mbajtur nivelet e shitjeve në tregun e rrjedhës së poshtme, pra të lehtësojë efektet e përjashtimit.

B. Nxitja për të përjashtuar hyrjen në tregjet e rrjedhës së poshtme

- 57.** Nxitja për të përjashtuar varet nga shkalla e përfitueshmërisë. Njësia e përqendruar përballet me një kundërti (*trade off*) ndërmjet kostove shoqëruese të mundshme të produkteve të pa prokuruar të konkurrentëve të rrjedhës së sipërme dhe fitimit të mundshëm që rezulton nga kryerja e kësaj, mbasi kjo lejon njësinë e përqendruar të rrisë çmimet në tregjet e rrjedhës së sipërme ose të poshtme.
- 58.** Kostot shoqëruese nga zvogëlimin e blerjeve nga konkurrentët ofruer të rrjedhës së sipërme, janë më të larta nëse ndarja në rrjedhën e sipërme të ndërmarrjes së integruar është më pak efiçente sesa ofruerit e përjashtuar. Kosto të tilla janë gjithashtu më të larta nëse ndarja në rrjedhën e sipërme e ndërmarrjes së përqendruar, është kufizuar nga kapaciteti ose produktet e konkurrentëve të cilat janë më tërheqëse për shkak të diferencimit të produktit.
- 59.** Nxitja për tu marrë me përjashtimin e klientëve, varet nga masa në të cilën ndarja në rrjedhën e sipërme e njësisë së përqendruar përfiton nga nivele më të larta të çmimeve në tregun e rrjedhës së sipërme, si rezultat i përjashtimit të konkurrentëve të rrjedhës së sipërme. Kjo nxitja bëhet më e lartë sa më e madhe të jetë ndarja në rrjedhën e poshtme e ndërmarrjeve të integruara që

pritet të përfitojnë nga nivelet e larta të çmimeve, si rezultat i strategjisë së përjashtimit. Në këtë kontekst sa më e madhe të jetë pjesa e tregut e njësisë së përqendruar në rrjedhën e poshtme, aq më e madhe është dhe volumi i shitjeve mbi të cilat bazohet rritja e marzhit.

- 60.** Në rastin kur adoptimi i një sjelljeje të veçantë nga njësia e përqendruar është një hap i rëndësishëm në përjashtim, Autoriteti shqyrton nxitjet për të adoptuar sjellje të tilla, si dhe faktorët përgjegjës për të reduktuar ose edhe eliminuar këto nxitje (përfshirë edhe mundësinë që sjellja të jetë e jashtëligjshme).

C. Ndikimi i pritshëm në konkurrencën efektive

- 61.** Përjashtimi i konkurrentëve në tregun e rrjedhës së sipërme mund të ketë një ndikim të kundërt në tregun e rrjedhës së poshtme dhe të dëmtojë konsumatorët. Nga refuzimi i hyrjes konkurruese të një baze klientësh të rëndësishëm, për përjashtimin e produkteve të konkurrentëve në rrjedhën e sipërme, përqendrimi mund të reduktojë aftësinë e tyre për të konkurruar në të ardhmen. Për pasojë, konkurrentët në rrjedhën e poshtme rrezikojnë të pozicionohen në një dis-avantazh konkurrues, për shembull në formën e rritjes së kostos së inputit. Kjo mund të lejojë njësinë e përqendruar të përfitojë nga rritja e çmimeve ose të reduktojë outputin e përgjithshëm në tregun e rrjedhës së poshtme.
- 62.** Ndikimi negativ mbi konsumatorët kërkon kohë për t'u materializuar, kur ndikimi fillestar i përjashtimit të klientëve është në rrjedhën e të ardhurave të konkurrentëve në tregun e sipërm. Në këtë mënyrë reduktohen nxitjet e tyre për të investuar në zvogëlimin e kostos, cilësinë e produktit ose në përmasa të tjera konkurruese, me qëllim që të mbeten konkurrues.
- 63.** Vetëm kur një pjesë e mjaftueshme e outputit në rrjedhën e sipërme është prekur nga ulja e të ardhurave që rezultojnë nga përqendrimi vertikal, përqendrimi mund të pengojë konsiderueshëm konkurrencën efektive në tregun e rrjedhës së sipërme. Nëse në rrjedhën e sipërme, mbetet një numër konkurrentësh që nuk janë prekur, konkurrenca nga këto ndërmarrje mund të jetë e mjaftueshme për të parandaluar rritjen e çmimeve në tregun e rrjedhës së sipërme dhe si pasojë në tregun e rrjedhës së poshtme. Konkurrenca e mjaftueshme nga këto ndërmarrje, të cilat nuk janë përjashtuar nga tregu në rrjedhën e poshtme, kërkon që ato të mos përballen me barriera në zgjerim p.sh ndërmjet kufizimit të kapacitetit ose diferencimit të produktit. Kur reduktimi i konkurrencës në rrjedhën e sipërme prek një pjesë të rëndësishme të outputit në rrjedhën e poshtme, përqendrimi pritet (si me përjashtimin e inputeve) të rrisë nivelin e çmimeve në tregun e rrjedhës së poshtme dhe si pasojë të pengojë konkurrencën efektive.
- 64.** Konkurrenca efektive në tregun e rrjedhës së sipërme mund të pengohet ndjeshëm nga ngritja e barrierave në hyrje për konkurrentët potencialë. Kjo mund të ndodhë në veçanti nëse përjashtimi i klientëve, përmbushë për

disa konkurrentë potencialë nevojën për të hyrë në të dy nivelet e tregut (në rrjedhën e sipërme dhe të poshtme) me qëllim që të konkurrojnë efektivisht në secilin tregje. Në këtë kontekst, përjashtimi i klientëve dhe përjashtimi i inputeve, mund të bëhet pjesë e të njëjtës strategji. Shqetësimi për ngritjen e barrierave të hyrjes, është veçanërisht i përshtatshëm në ato industri që janë të hapura për konkurrencë, ose pritet ta bëjnë këtë në të ardhmen.

65. Efekti konkurrues duhet të vlerësohet, duke marrë parasysh faktorët kundërveprues siç janë prezenca e fuqisë kundërvepruese e blerësve ose mundësia që hyrja mund të mbajë konkurrencën efektive në tregjet e rrjedhës së poshtme ose të sipërme. Më tej, efekti mbi nevojat e konkurrencës duhet të vlerësohet duke marrë parasysh eficientat reale nga palët e përqendruara.

B. Efekte të tjera të pakoordinuara

66. Njësia e përqendruar e integruar vertikalisht, mund të fitojë akses në informacionet tregtare që i përkasin aktiviteteve të konkurrentëve në rrjedhën e poshtme ose të sipërme. Për shembull, duke u bërë ofrues i konkurrentëve në rrjedhën e poshtme, një ndërmarrje mund të sigurojë informacion, i cili e lejon atë të vendosë çmime më pak agresive në tregun e rrjedhës së poshtme në dëm të konsumatorëve. Gjithashtu, mund t'i vendosë konkurrentët në një dis-avantazh konkurrues, duke i kthyer mendjen atyre për hyrjen ose zgjerimin në treg.

C. Efektet e koordinuara

67. Një përqendrim mund të ndryshojë natyrën e konkurrencës në mënyrë të tillë, që ndërmarrjet që në të shkuarën nuk kishin sjellje të koordinuar, tani kanë më shumë mundësi të koordinohen dhe të rrisin çmimet e tyre, të cilat dëmtojnë konkurrencën efektive. Një përqendrim mund ta bëjë koordinimin më të lehtë, më të qëndrueshëm ose më efektiv për ndërmarrjet të cilat kanë qenë të koordinuara përpara përqendrimit.
68. Koordinimi i tregut mund të arrihet kur konkurrentët janë të aftë të identifikojnë dhe gjurmojnë objektivat e përbashkëta (pa hyrë në një marrëveshje ose në një praktikë e bashkërenduar) duke shmangur konkurrencën nga presioni i një sistemi koherent me kërcënime të nënkuptuara. Në kuadër të një konkurrence normale, çdo ndërmarrje vazhdimisht ka një nxitje për të konkurruar. Kjo nxitje i mban çmimet të ulta dhe parandalon ndërmarrjet nga maksimizimi i përbashkët i fitimit të tyre. Koordinimi konsiderohet pikënisja nga kushtet normale konkurruese në kuptimin që, ndërmarrjet janë të afta të mbajnë çmime në tejkalim të asaj çfarë maksimizimi i përfitimeve në terma afatshkurtër nga ana e tyre do të kishte ndodhur. Ndërmarrjet do të shmangen nga reduktimi i çmimeve të larta të vendosur nga konkurrentët e tyre në mënyrë të koordinuar, sepse ata marrin pjesë në një sjellje e cila mund të sjellë një koordinim në të ardhmen. Që të shfaqen efektet e koordinuara, duhet që përfitimet që ndërmarrja realizon nga një konkurrencë

agresive në një periudhë afatshkurtër, të jenë më të vogla se sa zvogëlimi i pritshëm i të ardhurave që ka sjellja në një periudhë afatgjatë, si dhe një përgjigje agresive nga konkurrentët (një dënim).

69. Koordinimi është më i mundshëm të shfaqet në tregjet ku është e thjeshtë të arrihet një mirëkuptim për koordinimin. Tre kushte janë të nevojshme që koordinimi të jetë i qëndrueshëm.

- a) Së pari, ndërmarrjet e koordinuara duhet të jenë të afta të vëzhgojnë në një shkallë të mjaftueshme nëse kushtet e koordinimit po zbatohen.
- b) Së dyti, nëse ka disa forma të mekanizmit mbajtës që mund të aktivizohen kur zbulohet një devijim.
- c) Së treti, konkurrentët aktualë dhe të ardhshëm që nuk marrin pjesë në koordinim, ashtu si dhe klientët, nuk do jenë të aftë të rrezikojnë nga rezultatet e pritura nga koordinimi.

Arritja e kushteve të koordinimit

70. Një përqendrim vertikal bën që ndërmarrjet në rrjedhën e sipërme dhe të poshtme të tregut të arrijnë një mirëkuptim për sa i përket koordinimit.

71. Për shembull, kur një përqendrim vertikal çon në përjashtim, kjo sjell një reduktim të numrit të konkurrentëve efektivë në treg. Përgjithësisht një reduktim në numrin e lojtarëve, e bën më të lehtë koordinimin ndërmjet lojtarëve të mbetur në treg.

72. Përqendrimet vertikale mund të rrisin gjithashtu shkallën e barazisë ndërmjet ndërmarrjeve aktive në treg. Kjo mund të rrisë mundësinë e koordinimit. Gjithashtu, integrimi vertikal mund të rrisë nivelin e transparencës së tregut, duke e bërë atë më të lehtë koordinimin ndërmjet lojtarëve të mbetur në treg.

73. Një përqendrim mund të përfshijë eliminimin e **elementëve rebelë** (maverick) në treg. Një *element rebel* është një ofruer që për arsyt e veta nuk ka dëshirë të pranojë rezultatet e koordinuara dhe në këtë mënyrë ruan një konkurrencë agresive. Përqendrimi vertikal i elementit rebel mund të ndryshojë nxitjet e tij deri në atë pikë që koordinimi nuk mund të parandalohet.

Monitorimi i devijimeve

74. Përqendrimi vertikal mund të lehtësojë koordinimin duke rritur nivelin e transparencës së tregut ndërmjet ndërmarrjeve si dhe përmes aksesit në informacionin delikat të konkurrentëve, duke e bërë më të lehtë monitorimin e çmimeve. Një problematikë e tillë mund të ngrihet, nëse niveli i transparencës së çmimit është më i lartë në rrjedhën e poshtme sesa në rrjedhën e sipërme. Ky është rasti kur çmimet për konsumatorët përfundimtarë janë publike, ndërsa transaksionet në tregun e ndërmjetëm janë konfidenciale. Integrimi vertikal mund t'u japë prodhuesve në rrjedhën e

sipërme kontrollin mbi çmimet përfundimtarë dhe të monitorojë devijimet më efektivisht.

Mekanizmat Sigurues

75. Përqendrimet vertikale bëjnë që ndërmarrjet e koordinuara të respektojnë kushtet e koordinimit. Për shembull, një ndërmarrje e integruar vertikalisht mund të jetë në një pozicion që të ndëshkojë me efektivisht ndërmarrjen rivale për arsye se ajo është një klient ose ofrues vendimtar i tyre, kur ajo devijon nga kushtet e koordinimit.

Reagimi i ndërmarrje jashtë rrejtit në një përqendrim

76. Përqendrimet vertikale, për të destabilizuar koordinimin, nëpërmjet rritjes së barrierave në hyrje ose kufizimit të mundësisë për të konkurruar, mund të reduktojnë fushën e veprimit të ndërmarrjeve që veprojnë jashtë rrejtit të tyre.
77. Një përqendrim vertikal mund të përfshijë gjithashtu eliminimin e një blerësi përçarës në treg. Nëse ndërmarrjet e rrjedhës së sipërme i konsiderojnë shitjet e një blerësi të veçantë mjaft të rëndësishme, ato duke u përpjekur për të mbrojtur biznesin e tyre, mund të joshen të devijojnë nga kushtet e koordinimit. Në mënyrë të ngjashme, një blerës i rëndësishëm mund të jetë i aftë të provokojë ndërmarrjet e koordinuara të devijojnë nga këto kushte. Në këtë mënyrë ai përqendron një pjesë të madhe të kërkesave të tij mbi një ofrues të vetëm ose ofron kontrata me kushte afatgjata. Përftimi i një blerësi të tillë mund të rrisë riskun e koordinimit në treg.

V. Përqendrimet Konglomerate

78. Përqendrimet konglomerat janë përqendrime ndërmjet ndërmarrjeve të cilat janë në një marrëdhënie e cila nuk është as horizontale (si konkurrentë në të njëjtin treg përkatës) as vertikale (si ofruesit dhe klientë). Në praktikë, vëmendja është mbi përqendrimet ndërmjet ndërmarrjeve të cilat janë aktive në tregje ngushtësisht të lidhura (p.sh. përqendrimet që përfshijnë ofrues të produkteve plotësuese ose të produkteve që i përkasin të njëjtës linjë, e cila përgjithësisht blihet nga i njëjti grup klientësh për të njëjtin përdorim përfundimtar).
79. Ndërsa është pranuar që përqendrimet konglomerate në shumicën e rasteve nuk shkaktojnë probleme konkurrence, në raste të caktuara ato mund të dëmtojnë konkurrencën. Në vlerësimin e tij, Autoriteti merr parasysh si efektet e mundshme anti-konkurruese të shkaktuara nga përqendrimet konglomerate, ashtu edhe ato pro-konkurruese që lindin nga eficientat e provuara nga palët.

A. Efektet e pa koordinuara. Përfshirja

80. Problemi kryesor në përqendrimet konglomerate është ai i përjashtimit nga tregu. Kombinimi i produkteve në tregjet e lidhura, mund t'i japë njësisë së përqendruar mundësinë dhe ta nxitë që të transmetojë një pozicion tregu të fuqishëm nga një treg në një tjetër me anë të praktikave kushtëzuese ose praktikave të tjera përjashtuese. (të lidhura) Praktikrat e lidhura ose të kushtëzuara janë praktika të zakonshme tregtare dhe si të tilla shpeshherë nuk kanë efekte anti konkurrese. Ndërmarrjet përfshihen në këto praktika me qëllim që t'u sigurojnë klientëve të tyre produkte më të mira ose t'u ofrojnë atyre mënyra të tjera me kosto më të ulta. Në disa rrethana të caktuara, këto praktika mund të çojnë në një zvogëlim të aftësisë ose motivimit të konkurrentëve aktualë ose potencialë për të konkurruar. Kjo mund të reduktojë presionin konkurrues mbi njësinë e përqendruar duke e lejuar atë të rrisë çmimet.

81. Në vlerësimin e një skenari të tillë të mundshëm, Autoriteti shqyrton nëse njësia e përqendruar ka:

- a) aftësinë për të përjashtuar konkurrentët e saj;
- b) nxitjen ekonomike për të bërë këtë; dhe
- c) strategjia e përjashtimit e zbatuar mund të ketë një efekt të dëmshëm mbi konkurrencën, duke shkaktuar kështu dëm për konsumatorët.

Në praktikë këta faktorë shpesh shqyrtohen së bashku, përderisa ato veprojnë të ndërthurur.

A. Aftësia për të përjashtuar

82. Mënyra më e shpejtë në të cilën njësia e përqendruar mund të jetë e aftë për të përdorur fuqinë e saj të tregut për të përjashtuar konkurrentët në atë treg apo në një treg tjetër, është nëpërmjet kushtëzimit të shitjeve në mënyrë që të lidhë produktet së bashku në tregjet e ndara. Kjo realizohet nga zbatimi i praktikave të shitjeve të lidhura/ të kushtëzuara dhe shitjeve të grupuara / të bashkëngjitura. (tying or bundling).

83. *“Praktikat e shitjeve të grupuara / të bashkëngjitura” i referohen mënyrave të përdorura nga njësia e përqendruar për ofrimin e produkteve dhe vendosjen e çmimeve . Në këtë aspekt, dallojmë praktika të bashkëngjitura të pastra dhe praktika të bashkëngjitura mikse. Në rastin e parë, produktet shiten vetëm së bashku, në përpjesëtime fikse. Në zbatimin e praktikave mikse, produktet mund të shiten veçmas , por shuma e çmimeve të secilit produkt të marrë veçmas është më e madhe se sa çmimi i shitjes së produkteve të bashkëngjitura. Rabatet mund të konsiderohen si një formë e zbatimit të praktikave të bashkëngjitura mikse kur varen nga blerja e produkteve të tjera.*

84. *“Praktika e shitjeve të lidhura/ të kushtëzuara ”, i referohet situatave ku klientët që blejnë një produkt, (produkt lidhës) ju kërkohet nga prodhuesi të blejnë gjithashtu një produkt tjetër (produktin e lidhur). Kushtëzimi mund të*

vendoset mbi baza teknike ose kontraktuale. P.sh *kushtëzimi teknik*, ndodh kur produkti lidhës është dizenuar në mënyrë të tillë, që punon vetëm me produktin e lidhur (dhe jo me alternativa të afuara nga konkurrentët). *Kushtëzimi kontraktual* kërkon që, klienti kur blen produktin lidhës ndërmerr vetëm blerjen e produktit të lidhur (dhe jo alternativat që ofrojnë konkurrentët).

- 85.** Karakteristikat specifike të produkteve mund të jenë relevante për të përcaktuar nëse ndonjë nga këto praktika të shitjeve ndërmjet tregjeve të veçanta janë të disponueshme nga njësia e përqendruar. Zbatimi i praktikave të bashkëngjitura nuk ka mundësi të ndodhë në praktikë nëse p.sh, produktet nuk blihen të mënyrë të njëkohshme ose nga të njëjtët klientë. Në mënyrë të ngjashme, praktika e kushtëzuar mbi baza teknike paraqitet vetëm si një opsion në disa industri.
- 86.** Me qëllim që njësia e përqendruar të jetë e aftë të përjashtojë konkurrencën, duhet të ketë një shkallë të ndjeshme të fuqisë së tregut, por jo domosdoshmërisht të jetë në pozitë dominuese në një nga tregjet në fjalë. Efektet e praktikave të mësipërme pritet të jenë të ndjeshme kur të paktën një nga produktet e palëve në përqendrim, konsiderohet nga shumë klientë si shumë i rëndësishëm dhe që nuk ka alternativë tjetër. (p.sh për arsye të diferencimit të produkteve ose kapaciteteve të kufizuara nga ana e konkurrentëve).
- 87.** Që përjashtimi të jetë një problem potencial, duhet të ketë shumë klientë për secilin produkt përkatës. Sa më shumë klientë të tentojnë të blejnë produktet së bashku (në vend të blerjes së vetëm të njërit nga produktet) aq më e madhe është kërkesa për produktet individuale që ndikohen nga zbatimi i këtyre praktikave në procesin e shitjes. Një sjellje e tillë nga ana e blerësve, ka shumë të ngjarë të jetë e ndjeshme kur produktet në fjalë janë plotësuese.
- 88.** Në përgjithësi, efektet përjashtuese të praktikave të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura, në një moment të dhënë kanë një ndikim dinamik mbi kushtet e ofertës në treg në të ardhmen në industrinë ku ka ekonomi të shkallës dhe modele të kërkesës. Vihet re, se kur një ofrues i produkteve zëvendësues ka fuqi në treg për një nga produktet, (produkti A) vendimi për të zbatuar praktika shitje të bashkëngjitura ose kushtëzuara, mund të rezultojë në një zvogëlim të shitjeve të ofruesve të pa integruar të produktit plotësues (produkti B). Për më tepër, nëse ka rrjete të jashtme në lojë, kjo do të zvogëlojë në mënyrë të konsiderueshme në të ardhmen qëllimet e konkurrentëve për të zgjeruar shitjet e produktit B. Në mënyrë alternative, kur hyrjet në treg për produktet plotësuese, parashikohen nga hyrësit potencialë, vendimi për të grumbulluar shitjet nga njësia e përqendruar mund të ketë efektin e frenimit të një hyrjeje të tillë. Disponueshmëria e kufizuar e produkteve plotësuese, të cilët mund të kombinohen, mund të dekurajojë hyrësit potenciale të hyjnë në tregun A.
- 89.** Duhet theksuar fakti se, tendencat për të përjashtuar, janë më të vogla kur palët pjesëmarrëse në përqendrim nuk mund të angazhohen në një strategji

të vetme afat gjatë të zbatimit të praktikave të shitjes të kushtëzuara ose të bashkëngjitura. (p.sh kjo ndodh në rastet kur zbatimi i praktikave të shitjeve të kushtëzuara mbi baza teknike apo praktikave të shitjeve të bashkëngjitura janë të kushtueshme për t'u ndryshuar.

- 90.** Në vlerësimin e tij Autoriteti, në bazë të informacionit të nevojshëm merr në konsideratë faktin nëse ndërmarrjet konkurruese mund të paraqesin kundra strategji efektive dhe në kohën e duhur. Mekanizmi i praktikave të shitjeve të bashkëngjitura çon në përjashtim nga tregu n.q.s ndërmarrja blen produkte të bashkëngjitura dhe i rishet ato si të veçanta duke përfituar nga diferenca në çmim. Për më tepër konkurrentët mund të vendosin të aplikojnë një politikë më agresive të çmimit për të ruajtur pjesët e tyre të tregut, duke mbajtur parasysh zvogëlimin e efekteve të përjashtimit.
- 91.** Klientët mund të kenë një motiv të fortë për të blerë një shumëllojshmëri të produkteve në fjalë nga një burim i vetëm, (one stop shopping) sesa nga shumë ofrues duke përfituar nga ulja e kështu kostos së transaksionit. Fakti se njësia e përqendruar do të ketë një shumëllojshmëri të produkteve, nuk krijon probleme për konkurrencën.

B. Nxitja për të përjashtuar

- 92.** Nxitja për të përjashtuar konkurrentët nëpërmjet përdorimit të praktikave të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura, varet nga shkalla se sa përfitim paraqet strategjia e ndjekur. Njësia e përqendruar duhet të vendosë një ekuilibër ndërmjet kostove shoqëruese nga zbatimi i praktikave të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura të produkteve të veta dhe mundësisë për të fituar nga zgjerimi i pjesëve të tregut në tregjet në fjalë.
- 93.** Praktikant e shitjeve të pastra të kushtëzuara ose të bashkëngjitura, mund të shkaktojnë në vetvete humbje për ndërmarrjen e përqendruar. P.sh n.q.s një numër i konsiderueshëm i klientëve, nuk është i interesuar të blejë produktin në paketë (produktin e bashkëngjitur), por preferon të blejë vetëm një produkt (p.sh produktin që përdoret si manovruar), atëherë shitjet e këtij produkti (që përfshihet në paketë) mund të bien në mënyrë të konsiderueshme. Gjithashtu, humbjet mund të shfaqen edhe nëse klientët që para përqendrimit, “përzierin dhe përputhnin” shitjet e tyre për këtë lloj produkti të një pale përqendruese me produktin e një ndërmarrjeje tjetër, vendosin të blejnë produktin e bashkëngjitur të ofruara nga konkurrentët ose të mos blejnë më të gjitha.
- 94.** Në këtë kuptim, është i përshtatshëm vlerësimi i vlerës relative të produkteve të ndryshme. Njësia e përqendruar është e gatshme të tërhiqet nga shitjet në një treg me përfitim më të madh, me qëllim për të fituar pjesë tregu në një treg tjetër ku xhiroja është relativisht e ulët dhe përfitimet janë modeste.

- 95.** Megjithatë, vendimi për të zbatuar praktika të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura, mund të rrisë përfitimet nga ruajtja ose rritja e fuqisë në treg, në tregjet e produkteve të kushtëzuara ose nga një kombinimi i të dyve.
- 96.** Në vlerësimin e nxitjeve të mundshme të njësisë së përqendruar, Autoriteti mund të marrë në konsideratë faktorë të tjerë të tillë si struktura e pronësisë së njësisë së përqendruar, llojin e strategjisë së adoptuar në të kaluarën në treg ose përmbajtjen e dokumenteve strategjike të tillë si planet e biznesit.
- 97.** Kur adoptimi i një sjelljeje të veçantë nga njësia e përqendruar përbën një etapë të rëndësishme në përjashtimin e tregut, Autoriteti shqyrton gjithashtu motivimin (motivime të tilla përfshijnë mundësinë që sjellja të jetë e paligjshme) për të adoptuar sjellje të tilla dhe faktorët përgjegjës për zvogëlim ose edhe eliminim.

C. Ndikimi i përgjithshëm i pritshëm mbi çmimet dhe zgjedhjet

- 98.** Zbatimi i praktikave të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura mund të rezultojnë në një reduktim të konsiderueshëm të perspektivave të shitjes me të cilat përballohen konkurrentët e një përbërësi të vetëm në treg. Zvogëlimi i shitjeve nga konkurrentët, nuk përbën një problem në vetvete. Megjithatë, në disa industri të caktuara, nëse ky reduktim është i konsiderueshëm, mund të çojë në një zvogëlim të aftësisë ose motivimit të konkurrentëve për të konkurruar. Kjo mund të lejojë që njësia e përqendruar të fitojë fuqi tregu dhe/ose të mbajë fuqi tregu nga shitja e këtyre produkteve në mënyrë të vazhdueshme.
- 99.** Praktikave të përjashtimit të tregut, mund të frenojnë hyrjen e konkurrentëve potencialë. Kjo mund të ndodhë në një treg të veçantë, p.sh nga zvogëlimi i kërkesave për shitje të konkurrentëve potencialë që veprojnë në atë treg në një nivel më të ulët konkurrence që nuk i lejon ata të mbijetojnë në treg. Në rastin e produkteve plotësuese, njësia e përqendruar nëpërmjet zbatimit të praktikave të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura në një treg, pengon hyrjen në një treg tjetër, vetëm në qoftë se zbatimi i këtyre praktikave të shitjes detyron hyrjen e konkurrentëve potencialë në të dy tregjet e produktit në të njëjtën kohë sesa hyrjen vetëm në një prej tyre ose hyrjen në mënyrë të njëpasnjëshme. Kjo e fundit mund të ndikojë në mënyrë domethënëse, në veçanti në ato industri, ku struktura e kërkesës në një moment të caktuar ka pasoja dinamike në të ardhmen për kushtet e ofertës në treg.
- 100.** Vetëm kur një pjesë e madhe e tregut të produktit është prekur nga përjashtimi që rezulton nga përqendrimi, atëherë themi se ky përqendrim ka një ndikim të ndjeshëm mbi konkurrencën efektive në atë treg. Një përqendrim konglomerat nuk ka mundësi të dëmtojë konkurrencën në treg, nëse në çdonjërin nga tregjet mbeten aktorë efektivë të produktit të vetëm. Gjithashtu, konkurrenca në treg nuk dëmtohet, edhe pse numri i

konkurrentëve të produktit të vetëm të mbetur është i vogël, mbasi ata këta kanë aftësinë dhe motivimin që të zgjerojnë produktin e tyre.

101. Për të vlerësuar efektet mbi konkurrencën, duhet të marrim parasysh edhe faktorë kundërshtues të tjerë, si prezenca e fuqisë kundërvepruese të blerësit ose mundësinë që hyrja do të ruajë konkurrencën efektive në tregjet e rrjedhës së sipërme ose të poshtme.
102. Gjithashtu, efektet në konkurrencë duhet të vlerësohen nën dritën e efencave të provuara nga palët pjesëmarrëse në përqendrim. Në këtë kontekst, shumë prej efencave të identifikuar në përqendrimet vertikale zbatohen edhe në rastin e përqendrimeve konglomerate që përfshijnë produktet plotësuese.
103. Kur prodhuesit e produkteve plotësuese vendosin çmimet e tyre në mënyrë të pavarur, ato nuk marrin parasysh efektin pozitiv të rënies së çmimit të produktit të tyre, në shitjet e një produkti tjetër. Në varësi të kushteve të tregut, një ndërmarrje e përqendruar mund ta shfrytëzojë këtë efekt dhe të ketë një motivim të caktuar që të zvogëlojë marzhet nëse kjo shkakton në përgjithësi përfitime më të larta. (ky motivimi shpesh referohet si “efekti Cournot”). Në shumicën e rasteve, ndërmarrja e përqendruar do të shfrytëzojë këtë efekt si mjet të shitjeve të bashkëngjitura mikse. P.sh ndërmarrja e përqendruar vendos kushtin e uljes së çmimit edhe nëse klientët blejnë ose jo të dy produktet e hedhura në treg nga kjo ndërmarrja.
104. E veçantë për përqendrimet konglomerate, është se ato mund të prodhojnë kosto më të ulta në formën e ekonomive të qëllimit (si nga ana prodhimit ashtu edhe në konsumit), që përbëjnë një avantazh të dukshëm në ofrimin e produkteve së bashku se sa ofrimi veçmas. P.sh, mund të jetë më eficiente që disa përbërës të tregtohen së bashku si të bashkëngjitura se sa veç e veç. Përputhshmëria më e madhe dhe sigurimi i cilësisë janë dy elementë që sjellin një përfitim më të madh për klientin. Megjithatë, ekonomi të tilla të qëllimit janë të nevojshme, por jo të mjaftueshme për të siguruar një justifikim eficient që rezulton nga zbatimi i praktikave të shitjeve të kushtëzuara ose të bashkëngjitura. Në fakt, përftimet nga ekonomitë e qëllimit shpesh mund të realizohen pa zbatuar praktikat e shitjeve të bashkëngjitura mbi baza teknike apo kontraktuale.

B. Efektet koordinuese

105. Përqendrimet konglomerat, munden në disa raste që të lehtësojnë koordinimin anti-konkurrues në treg edhe pse nuk ka ndonjë marrëveshje apo praktikë të bashkërenduar në kuptim të nenit 3, pika 4 e Ligjit. Në veçanti, koordinimi është më i mundshëm të ndodhë në ato tregje ku është më e thjeshtë të identifikohen këto kushte të koordinimit dhe ku ai ka një karakter të qëndrueshëm.

106. Një nga mënyrat në të cilin një përqendrim konglomerat mund të influencojë në një rezultat të koordinuar në një treg të caktuar, është nëpërmjet uljes së numrit të konkurrentëve efektivë, deri në atë shkallë sa koordinimi i heshtur përbën një mundësi reale. Sidoqoftë, kur konkurrentët nuk janë të përjashtuar nga tregu, situata në të cilën ata ndodhen është lehtësisht e cenueshme. Si rezultat, për konkurrentët e përjashtuar ekziston mundësia e zgjedhjes: a) mos ta kundërshtojnë situatën e koordinuar; b) të preferojnë të mbijetojnë në një situatë tregu me nivele çmimesh të ngritura.