

II

(Известия)

ИЗВЕСТИЯ ОТ ИНСТИТУЦИИТЕ И ОРГАНИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

КОМИСИЯ

Известие на Комисията относно приемливите средства за защита съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета и Регламент (ЕО) № 802/2004 на Комисията

(текст от значение за ЕИП)

(2008/С 267/01)

I. ВЪВЕДЕНИЕ

1. Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия⁽¹⁾ (наричан оттук нататък „Регламент за сливанията“) в член 6, параграф 2 и член 8, параграф 2 предвижда изрично, че Комисията може да реши да обяви дадена концентрация за съвместима с общия пазар след извършено от страните преобразуване⁽²⁾, както преди, така и след образуването на процедура. За тази цел Комисията може да приложи към решението си условия и задължения, целящи да гарантират, че засегнатите предприятия спазват ангажиментите, които са поели пред Комисията, с оглед на превръщането на концентрацията в съвместима с общия пазар⁽³⁾.
2. Целта на настоящото известие е да предостави насоки за преобразуванията, свързани с концентрациите, и по-специално с ангажиментите, които се поемат от засегнатите предприятия за преобразуване на концентрация. Такива преобразувания по-често се наричат „средства за защита“, поради това, че тяхната цел е да отстранят съмненията относно конкуренцията⁽⁴⁾, посочени от Комисията. Насоките, съдържащи се в настоящото Известие, отразяват еволюцията в придобития от Комисията опит при оценяването, приемането и прилагането на средствата за защита, предвидени в Регламент за сливанията от момента на неговото влизане в сила на 21 септември 1990 г. Преработването на Известието на Комисията за поставяне на допълнителни условия от 2001 г.⁽⁵⁾ се налага от влизането в сила на преработения Регламент за сливанията (ЕО) № 139/2004⁽⁶⁾ и Регламент (ЕО) № 802/2004 на Комисията

⁽¹⁾ ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1-22.

⁽²⁾ Позоваванията на „страсти“ и „сливащи се страни“ се отнасят също така до случаи, в които има една нотифицираща страна.

⁽³⁾ Член 6, параграф 2, втора алинея и член 8, параграф 2, втора алинея. Вж. също съображение 30 от Регламента за сливанията, който постановява, че „когато засегнато предприятие измени концентрацията, за която е постъпило нотификация, в частност с предлагане на ангажименти с цел концентрацията да се превърне в съвместима с общия пазар, Комисията следва да може да обяви концентрацията, както е изменена, за съвместима с общия пазар. Такива ангажименти следва да бъдат пропорционални на проблема с конкуренцията и да го отстраняват изцяло“. Съображение 30 допълнително обяснява, че „освен това е подходящо поемането на ангажименти да бъде направено преди образуване на производството, в момент, когато проблемът с конкуренцията е вече установен и може да бъде лесно отстранен“.

⁽⁴⁾ Освен когато е посочено противното, в следващия текст терминът „сомнения относно конкуренцията“ съответства според етапа на процедурата на сериозни съмнения или предварителни констатации, че концентрацията вероятно ще възпрепятства значително ефективната конкуренция на общия пазар или значителна част от него, и по-специално в резултат от установяването или засилването на господстващо положение.

⁽⁵⁾ Известие на Комисията за поставяне на допълнителни условия съгласно Регламент (ЕИО) № 4064/89 на Съвета и Регламент (ЕО) № 447/98 на Комисията (ОВ С 68, 2.3.2001 г., стр. 3).

⁽⁶⁾ Заменящ Регламент (ЕИО) № 4064/89 на Съвета (ОВ L 395, 30.12.1989 г., коригирана версия в ОВ L 257, 21.9.1990 г., стр. 13).

(„Регламент за прилагането“) ⁽¹⁾ на 1 май 2004 г., от практиката на Съда и на Първоинстанционния съд, от заключенията, до които се достигна от систематичния преглед *ex post* на предишни случаи на средства за защита от страна на Комисията ⁽²⁾, и от практиката на вземане на решения на Комисията в случаи, свързани със средства за защита през последните години. Съдържащите се тук принципи ще бъдат прилагани, развивани и усъвършенствани в бъдеще от страна на Комисията при отделни дела. Насоките, предоставени в настоящото известие, не засягат тълкуването, което би могло да бъде направено от Съда на Европейските общности или от Първоинстанционния съд на Европейските общности.

3. Настоящото известие установява основните принципи, приложими по отношение на възприетите от Комисията средства за защита, основните видове ангажменти, които могат да бъдат приети от Комисията по дела, свързани с прилагането на Регламента за сливанията, специфичните изисквания, на които трябва да отговарят предложенията за поемане на ангажменти и в двете фази на процедурата, както и основните изисквания за изпълнението на ангажиментите. Във всички случаи Комисията взема предвид конкретните обстоятелства на отделния случай.

II. ОБЩИ ПРИНЦИПИ

4. Съгласно Регламента за сливанията Комисията определя съвместимостта на концентрацията, за която е постъпило уведомление, с общия пазар въз основа на нейния ефект по отношение на структурата на конкуренцията в Общността ⁽³⁾. Тестът за съвместимост съгласно член 2, параграфи 2 и 3 от Регламента за сливанията се отнася до това дали дадена концентрация би възпрепятствала значително ефективната конкуренция в рамките на общия пазар или на значителна част от него, в частност в резултат на установяването или засилването на господстващо положение или не. Концентрация, която установява или засилва господстващото положение, така както е посочено по-горе, е несъвместима с общия пазар и от Комисията се изисква да я забрани. За създаването на съвместно предприятие, Комисията оценява също концентрацията съгласно член 2, параграф 4 от Регламента за сливанията. Принципите, установени в настоящото известие, се прилагат също и за средства за защита, представени с цел да се отстранят съмнения относно конкуренцията, установени съгласно член 2, параграф 4.
5. В случаите, когато дадена концентрация поражда съмнения относно конкуренцията, поради това, че би могла да възпрепятства значително ефективната конкуренция, по-специално в резултат на установяване или засилване на господстващо положение, страните имат право да се опитат да преобразуват сливането с цел да бъдат разрешени въпросите, поставени от страна на Комисията, и по този начин да бъде предоставено разрешение за сливане. Тези преобразувания могат да бъдат предложени и изпълнени преди получаването на такова разрешение. Независимо от това обикновено страните представят ангажменти, които се ангажират да изпълнят, с цел концентрацията да бъде обявена за съвместима с общия пазар в определен срок след изпълнението на ангажиментите.
6. Съгласно структурата на Регламента за сливанията, задължение на Комисията е да докаже, че дадена концентрация ще възпрепятства съществено ефективната конкуренция ⁽⁴⁾. Комисията съобщава своите съмнения относно конкуренцията на страните, за да им даде възможност да формулират подходящи и съответстващи предложения за средства за защита ⁽⁵⁾. След това страните в концентрацията следва да предложат ангажменти; Комисията не е в положението да налага едностранно условия за решението за разрешение, а само въз основа на ангажиментите на страните ⁽⁶⁾. Комисията уведомява страните за

⁽¹⁾ Регламент (ЕО) № 802/2004 на Комисията от 7 април 2004 г. за прилагане на Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятията (ОВ L 133, 30.4.2004 г., стр. 1). Този регламент заменя Регламент (ЕО) № 447/98 за прилагане на Регламент (ЕО) № 4064/89 на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятията (ОВ L 61, 2.3.1998 г., стр. 1).

⁽²⁾ DG COMP, Проучване на средствата за защита при сливанията, октомври 2005 г.

⁽³⁾ Съображение 6 от Регламента за сливанията.

⁽⁴⁾ Във фаза I и преди издаването на изложение на възраженията това съответства на *сериозни съмнения* по отношение на значителното възпрепятстване на ефективната конкуренция.

⁽⁵⁾ Регламентът за сливанията предвижда официални стъпки, при които страните се уведомяват за съмненията относно конкуренцията, установени от Комисията (член 6, параграф 1, буква в) решение, изложение на възраженията). В допълнение към това, Най-добрите практики за провеждането на процедурите за контрол върху сливанията на ГД „Конкуренция“ предвиждат предлагането на срещи за уточняване на положението на ключови етапи от процедурата, когато Комисията обяснява своите съмнения на страните, за да им позволи на отговорят с предложения за средства за защита.

⁽⁶⁾ Решение на ПС по дело T-210/01 *General Electric срещу Комисията* [2005] ECR II-5575, параграф 52; вж. решение на ПС по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, параграф 105.

своята предварителна оценка на предложенията за средства за защита. В случай че въпреки това страните не предложат обосновано средства, адекватни да отстранят съмненията относно конкуренцията, единствената възможност за Комисията е да приеме решение за забрана ⁽¹⁾.

7. Комисията трябва да прецени дали предложените средства за защита, след като бъдат приложени, ще отстранят установените съмнения относно конкуренцията. Единствено страните притежават цялата съществена информация, която е необходима за тази преценка, по-специално по отношение на приложимостта на предлаганите ангажименти и жизнеспособността и конкурентоспособността на активите, предлагани за продажба. Поради това отговорност на страните е да предоставят цялата тази налична информация, която е необходима за преценката на Комисията на предложението за средства за защита. За тази цел Регламентът за прилагане задължава нотифициращите страни, заедно с предложените ангажименти, да предоставят подробна информация относно съдържанието на предложените ангажименти, условията за тяхното изпълнение и да докажат тяхната пригодност да отстранят всяко значително възпрепятстване на ефективната конкуренция, както е установено в приложението към Регламента за прилагане (форма „RM“). За ангажиментите, които се състоят в продажба на предприятие, страните трябва да опишат подробно как се управлява понастоящем предприятието, което следва да бъде продадено. Тази информация позволява на Комисията да оцени жизнеспособността, конкурентоспособността и търсенето на пазара на предприятието, като сравни настоящата му дейност с предлагания му обхват, според ангажиментите. Комисията може да приспособи точните изисквания за необходимата информация в отделния разглеждан случай и е на разположение да обсъди обхвата на изискваната информация със страните преди подаването на форма „RM“.
8. Докато страните трябва да предложат ангажименти, достатъчни да се отстранят съмненията относно конкуренцията и да представят необходимата информация, за да бъдат оценени, Комисията трябва да установи дали концентрацията, както е преобразувана от валидно представените ангажименти, следва да се обяви за несъвместима с общия пазар, защото тя води въпреки ангажиментите до значително възпрепятстване на ефективната конкуренция, или не. Поради това тежестта на доказателствата за забрана или разрешение на концентрация, преобразувана от ангажименти, подлежи на същите критерии, като непреобразувана концентрация ⁽²⁾.

Основни условия за приемане на ангажиментите

9. Съгласно Регламента за сливанията, Комисията има единствено правомощия да приеме ангажименти, сметени за способни да превърнат концентрацията в съвместима с общия пазар, така че да предотвратят значителното възпрепятстване на ефективната конкуренция. Ангажиментите следва да отстраняват съмненията относно конкуренцията изцяло ⁽³⁾ и да бъдат последователни и ефективни от всяка гледна точка ⁽⁴⁾. В допълнение към това ангажиментите следва да могат да бъдат приложени ефективно в рамките на кратък период от време, тъй като условията на конкуренция на пазара няма да бъдат запазени, докато ангажиментите не се изпълнят.
10. Структурните ангажименти, и по-специално продажбите, предложени от страните, отговарят на тези условия, само ако Комисията е в състояние да заключи с необходимата степен на сигурност, че ще е възможно те да бъдат изпълнени и че ще е вероятно новите търговски структури, произтичащи от тях, да са достатъчно ефективни и трайни, за да гарантират, че значителното възпрепятстване на ефективната конкуренция няма да се състои ⁽⁵⁾.
11. Необходимата степен на сигурност по отношение на изпълнението на предлаганите ангажименти може по-специално да бъде засегната от рискове, свързани с прехвърлянето на предприятието, което подлежи на продажба, като условията, прикрепени от страните към продажбата, правата на трети страни,

⁽¹⁾ Вж. дело COMP/M.2220 — GE/Honeywell от 3 юли 2001 г., потвърдено от решение на ПС по дело T-210/01 *General Electric срещу Комисията* [2005] ECR II-5575, параграф 555 и сл., 612 и сл.; дело COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP от 9 декември 2004 г., потвърдено от решение на ПС по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, параграфи 63 и сл., 75 и сл.; дело IV/M.469 — MSG Media Service от 9 ноември 1994 г.; дело IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution от 19 юли 1995 г.; дело IV/M.553 — RTL/Veronica/Endemol от 20 септември 1995 г.; дело IV/M.993 — Bertelsmann/Kirch/Premiere от 27 май 1998 г.; дело IV/M.1027 — Deutsche Telekom BetaResearch от 27 май 1998 г.; дело IV/M.774 — St Gobain/Wacker Chemie от 4 декември 1996 г.; дело IV/M.53 — Aerospatiale/Alenia/De Havilland от 2 октомври 1991 г.; дело IV/M.619 — Gencor/Lonrho от 24 април 1996 г., потвърдено от решение на ПС по дело T-102/96 *Gencor v Комисията* [1999] ECR II-753.

⁽²⁾ Вж. решение на ПС по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, параграфи 62 ее.

⁽³⁾ Вж. съображение 30 от Регламента за сливанията и решение на ПС по дело T-282/02 *Cementbouw срещу Комисията* [2006] ECR II-319, параграф 307.

⁽⁴⁾ ПС, дело T-210/01 *General Electric срещу Комисията* [2005] ECR II-0000, параграф 52; дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, параграф 105.

⁽⁵⁾ ПС, дело T-210/01 *General Electric срещу Комисията* [2005] ECR II-5575, параграфи 555 и 612.

свързани с предприятието, или рисковете при намирането на подходящ купувач, както и рисковете, свързани с обезценяването на активите преди осъществяването на продажбата. Задължение на страните е да отстранят тези неясноти по отношение на изпълнението на ангажиментите, когато представят ангажиментите на Комисията ⁽¹⁾.

12. При оценяване на второто условие — дали предлаганият ангажимент вероятно ще отстрани установените съмнения относно конкуренцията, Комисията взема предвид всички фактори от значение, свързани със самото предлагано средство за защита, включително, *inter alia*, вида, размера и обхвата на предлаганото средство за защита, преценени в сравнение със структурата и конкретните характеристики на пазара, на който възникнат съмненията относно конкуренцията, включително и положението на страните и други участници на пазара.
13. С оглед ангажиментите да отговарят на тези принципи, следва да има ефективно изпълнение и възможност за контрол на ангажиментите ⁽²⁾. Докато продажбите, след като се изпълнят, не изискват никакви по-нататъшни мерки за контрол, други видове ангажименти изискват ефективни механизми за контрол, за да се гарантира, че техният ефект няма да бъде намален или дори премахнат от страните. В противен случай тези ангажименти би следвало да се считат единствено за декларации на намерения на страните и не биха представлявали обвързващи задължения, тъй като поради липсата на ефективни механизми за контрол, всяко тяхно нарушение не би довело до отмяната на решението в съответствие с разпоредбите на Регламента за сливанията ⁽³⁾.
14. Въпреки това, когато страните представят предложения за средства за защита, които са толкова обширни и сложни, че за Комисията не е възможно да заключи с необходимата степен на сигурност по време на решението, че те ще бъдат изцяло изпълнени и вероятно ще запазят ефективната конкуренция на пазара, не може да бъде предоставено решение за разрешение ⁽⁴⁾. Комисията може да отхвърли такива средства за защита на основание на това, че изпълнението на средствата за защита не може да бъде ефективно контролирано, и че липсата на ефективен контрол намалява или дори отстранява ефекта на предложените ангажименти.

Уместност на различните видове средства за защита

15. В съответствие с практиката на Съда, основната цел на ангажиментите е да гарантират конкурентни пазарни структури ⁽⁵⁾. Съответно ангажиментите, които са структурни по характер, като ангажимента да се продаде част от предприятието, са по правило за предпочитане от гледна точка на Регламента за сливанията, доколкото тези ангажименти трайно предотвратяват съмненията относно конкуренцията, които биха възникнали от сливането, както е нотифицирано, и в допълнение не изискват средносрочни или дългосрочни мерки за контрол. Въпреки това не може автоматично да се отхвърли възможността други видове задължения да са способни да предотвратят значителното възпрепятстване на ефективната конкуренция ⁽⁶⁾.
16. Комисията подчертава, че въпросът дали дадено средство за защита и по-конкретно кой вид средство за защита е подходящо да премахне установените съмнения относно конкуренцията, следва да се разглежда за всеки отделен случай.
17. Въпреки това може да се направи общо разграничение между продажбите на предприятие, други структурни средства за защита като предоставянето на достъп до ключова технология или суровини и ангажименти, свързани с бъдещото поведение на слятото предприятие. Ангажиментите за продажба на предприятието са най-добрият начин да се отстранят съмненията относно конкуренцията, произтичащи

⁽¹⁾ В зависимост от характера на рисковете конкретни защитни мерки могат да са насочени към компенсирането им. Например, рискът, произтичащ от права на трети страни по отношение на акциите, които подлежат на продажба, може да бъде компенсиран посредством предлагането на алтернативна продажба. Такива защитни мерки се обсъждат по-подробно по-долу.

⁽²⁾ ПС, дело T-177/04 *easyJet срещу Комисията* [2006] ECR II-1931, параграф 188.

⁽³⁾ ПС, дело T-177/04 *easyJet срещу Комисията* [2006] ECR II-1931, параграф 186 и сл.; ПС, решение по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, параграф 72.

⁽⁴⁾ Вж. като пример за подобно сложно и неподходящо средство за защита дело COMP/M.3440 — ENI/EDP/GDP от 9 декември 2004 г.; потвърдено от ПС, решение по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията*, [2005] ECR-II-3745, параграф 102; дело COMP/M.1672 — Volvo/Scania от 15 март 2000 г.

⁽⁵⁾ Вж. съображение 8 от Регламента за сливанията, решение на от ПС по дело T-102/96 *Gencor срещу Комисията* [1999] ECR II-753, в параграф 316; Съда на Европейските общности дело C-12/03 *P Комисията срещу Tetra Laval* [2005] ECR I-987, параграф 86; решение на ПС по дело T-158/00 *ARD срещу Комисията* [2003] ECR II-3825, в параграфи 192 и сл.

⁽⁶⁾ Съд на Европейските общности, решение по дело C-12/03 *P Комисията срещу Tetra Laval* [2005] ECR I-987, параграф 86; ПС, решение от 25 март 1999 г. по дело T-102/96 *Gencor срещу Комисията* [1999] ECR II-753, параграфи 319 и сл.; ПС решение от 30 септември 2003 г. по дело T-158/00 *ARD срещу Комисията* [2003] ECR II-3825, параграф 193; ПС in дело T-177/04 *easyJet срещу Комисията* [2006] ECR II-1931, параграф 182; ПС, решение по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, параграф 101.

от хоризонтални припокривания, а също може да са най-доброто средство за разрешаване на проблеми, свързани със съмнения относно вертикални припокривания и конгломерати ⁽¹⁾. Други структурни ангажменти могат да са подходящи за премахването на всички видове съмнения, ако тези средства за защита са равностойни по своя ефект на продажба на предприятие, както е обяснено по-долу в параграфи 61 и сл. Ангажиментите, свързани с бъдещото поведение на слятото предприятие, могат да бъдат приемливи само при изключителни обстоятелства ⁽²⁾. По-специално ангажиментите под формата на задължения да не се повишават цените, да се намалят продуктите гами или да се премахнат марки и т.н. като цяло не отстраняват съмненията относно конкуренцията, произтичащи от хоризонтални припокривания. Във всички случаи тези средства за защита могат да бъдат приети единствено по изключение, ако тяхната функционалност е напълно гарантирана от ефективното изпълнение и контрола в съответствие със съображенията, посочени в параграфи 13-14, 66, 69, и ако не носят риск от изкривяване на конкуренцията ⁽³⁾.

Процедура

18. Комисията има право да приеме ангажменти в която и да е фаза от процедурата ⁽⁴⁾. Въпреки това, вземайки предвид факта, че задълбочено изследване на пазара се извършва едва във втората фаза, ангажиментите, поети пред Комисията в първата фаза, трябва да бъдат достатъчни, за да бъде взето решение, че са отстранени „сериозните съмнения“ по смисъла на член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията ⁽⁵⁾. Съгласно член 10, параграф 2 от Регламента за сливанията, Комисията трябва да вземе ясно решение за разрешаване на сливането веднага, след като сериозните съмнения, установени в решението съгласно член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията са отстранени в резултат на поетите от страните ангажменти. Това правило се прилага по отношение на ангажиментите, предложени във втората фаза на процедурата, преди Комисията да направи изложение на възраженията ⁽⁶⁾. Ако Комисията е достигнала до предварителното становище, че сливането води до значително възпрепятстване на ефективната конкуренция, и направи изложение на възраженията, предложените ангажменти трябва да са достатъчни, за да отстранят значителното възпрепятстване на ефективната конкуренция.
19. Докато ангажиментите трябва да бъдат предложени от страните, то Комисията от своя страна може да осигури изпълнението им, като го постави като условие за предоставянето на разрешение. Трябва да бъде правена разлика между условия и задължения. Условие например е изискването за предприемане на всяка мярка, водеща до структурна промяна на пазара, например продажба на предприятие. Действията, необходими за постигането на този резултат, са като цяло задължения на страните, например назначаване на управител с неотменими пълномощия за продажба на предприятието.
20. Когато участващите предприятия нарушат поетите ангажменти, Комисията има право да отмени издаденото решение за разрешаване на сливането на основание член 6, параграф 2 или член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията, като прилага съответно член 6, параграф 3 и член 8, параграф 6. В случай на неспазване на задължение на страните, може да бъдат наложени глоби или периодични наказателни плащания, така както е предвидено съответно в член 14, параграф 2, буква г) и член 15, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията. Въпреки това, когато не е спазено условие, *например* предприятието не е продадено в предвидения в ангажиментите срок или впоследствие е придобито отново, решението за съвместимостта става невалидно. В такива случаи Комисията може първо да предприеме временни мерки, подходящи, за да се запазят условията на ефективната конкуренция съгласно член 8, параграф 5, буква б) от Регламента за сливанията. И второ, ако са спазени условията на член 8, параграф 4, буква б) от Регламента за сливанията, може да нареди предприемането на подходящите мерки, за да се гарантира, че засегнатите предприятия ще намалят концентрацията и ще предприемат други възстановителни мерки, или в съответствие с член 8, параграф 7 да вземе решение съгласно член 8, параграфи от 1 до 3. В допълнение на страните може да бъдат наложени глоби, така както е предвидено в член 14, параграф 2, буква г).

⁽¹⁾ Вж. продажба на съоръжения за съхранение в дело COMP/M.3868 — DONG/Elsam/Energi E2 от 14 март 2006 г., параграфи 170 и сл.; дело COMP/M.3696 — E.ON/MOL от 21 декември 2005 г., параграфи 735 и сл., за пример за „разпръскване на собствеността“, за да се отстранят структурните връзки между страните в сектора на съхранение на газ; в допълнение дело COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer от 11 декември 2006 г., дело COMP/M.4494 — Evtaz/Highveld от 20 февруари 2007 г.

⁽²⁾ Вж. по отношение на конгломератните ефекти на концентрацията Съд на Европейските общности, решение от 15 февруари 2005 г. по дело C-12/03 Р *Комисията срещу Tetra Laval* [2005] ECR I-987, параграфи 85, 89.

⁽³⁾ Например ангажиментите, свързани с определено поведение на ценообразуване, като определянето на предел на цените съдържа риска да доведе до антиконкурентно уравниване на цените между конкурентите.

⁽⁴⁾ Както предвижда съображение 30 от Регламента за сливанията, Комисията гарантира прозрачност и ефективни консултации с държавите-членки в двете фази на процедурата.

⁽⁵⁾ Ангажиментите във фаза I мота да бъдат приети само при определени видове ситуации; вж. по-долу в параграф 81.

⁽⁶⁾ Вж., *inter alia*, дело COMP/M.2972 — DSM/Roche Vitamins от 23 юли 2003 г.; дело COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV от 30 април 2003 г.; дело IV/JV.15 — BT/AT & T от 30 март 1999 г.; дело IV/M.1532 — BP Amoco/Arco от 29 септември 1999 г.

Текстове-образци за ангажиментите за продажба на предприятие

21. Службите на Комисията издадоха Насоки за най-добри практики за ангажиментите за продажба на предприятие, съдържащи текстове-образци за ангажиментите за продажба на предприятие и текстове-образци за пълномощни на управителя ⁽¹⁾. Тези текстове не целят да осигурят подробна информация за всички въпроси, които може да са от значение за всички случаи, нито са правно задължаващи страните при процедурата за сливане. Те допълват настоящото известие, тъй като описват типичното уреждане на ангажиментите за продажба, във формат, който може да се използва от страните. В същото време, тези текстове-образци предоставят гъвкавост, за да бъдат адаптирани към изискванията на конкретния случай.

III. РАЗЛИЧНИ ВИДОВЕ СРЕДСТВА ЗА ЗАЩИТА**1. Продажба на предприятие на подходящ купувач**

22. Когато предложеното сливане заплашва да установи или укрепи господстващо положение, което би могло да възпрепятства ефективната конкуренция, най-добрият начин за запазване на ефективната конкуренция, освен налагането на забрана за сливането, е да се създадат условия за възникване на нови конкурентни предприятия или засилване на съществуващите конкуренти посредством продажбата на предприятие от сливащите се страни.

1.1 Продажба на жизнеспособно и конкурентоспособно предприятие

23. Предприятието, което е обект на продажба, следва да съставлява жизнеспособна стопанска дейност, която ако бъде управлявана от подходящ купувач, може ефективно и трайно да конкурира слятото предприятие, и която се продава като действащо предприятие ⁽²⁾. За да е жизнеспособно предприятието, може да е необходимо то да включва дейности, свързани с пазари, на които Комисията не е установила съмнения относно конкуренцията, ако това се изисква, за да се създаде ефективен конкурент на засегнатите пазари ⁽³⁾.
24. При предлагане на жизнеспособно предприятие за продажба, страните трябва да вземат предвид несигурността и риска, свързани с прехвърлянето на стопанската дейност на нов собственик. Тези рискове могат да ограничат конкурентното влияние на продаваното предприятие и поради това могат да доведат до ситуация на пазара, при която съмненията относно конкуренцията, няма да бъдат задължително отстранени.

Обхват на предприятието, което подлежи на продажба

25. Предприятието трябва да включва всички активи, които допринасят за настоящата му дейност или които са необходими, за да се гарантират неговата жизнеспособност и конкурентоспособност, и целия персонал, който понастоящем е нает или е необходим, за да се гарантират жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието ⁽⁴⁾.
26. Персоналът и активите, които понастоящем се делят между предприятието, подлежащо на продажба, и други предприятия на страните, но които допринасят за дейността на предприятието или които са необходими, за да се гарантират неговата жизнеспособност и конкурентоспособност, също трябва да бъдат включени. В противен случай, жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието, което подлежи на продажба, биха били застрашени. Поради това продаваното предприятие следва да съдържа персонала, който осигурява съществени функции за предприятието, като екип за научноизследователска и развойна дейност и персонал, който работи с информационни технологии, дори когато този персонал понастоящем е нает от друга стопанска единица на страните — поне достатъчна степен, за да се поемат текущите нужди на продаваното предприятие. По подобен начин общите активи следва да бъдат включени, дори ако тези активи се притежават или са разпределени на друга стопанска единица.

⁽¹⁾ Вж. уеб сайта на ГД „Конкуренция“, открит през май 2003 г., достъпен на: <http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/legislation.html>. Текстове-образци редовно се актуализират и ако е необходимо, ще бъдат издадени допълнителни насоки за най-добрите практики в областта на средствата за защита.

⁽²⁾ Това при определени условия включва предприятия, които следва да се отделят от предприятието на дадена страна или отделни акции, вж. по-долу параграфи 35 ff.

⁽³⁾ Дело IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt от 18 ноември 1997 г.; дело IV/M.1578 — Sanitec/Sphinx от 1 декември 1999 г., в параграф 255; дело COMP/M.1802 — Unilever/Amora-Maille от 8 март 2000 г.; дело COMP/M.1990 — Unilever/Bestfoods от 28 септември 2000 г.

⁽⁴⁾ Нотифициращите страни трябва да поемат задължението в ангажиментите, че предприятието, което подлежи на продажба включва всички активи и персонал. Когато подробното описание на предприятието, което се представя от страните, както е посочено в параграф 27, на по-късен етап се окаже непълно в това отношение и страните не допълнят предприятието с необходимите активи и персонал, Комисията може да разгледа отменянето на условното решение за разрешение.

27. С цел Комисията да е в състояние да установи обхвата на предприятието, което подлежи на продажба, страните следва да включат точно определение на обхвата на продаваното предприятие в ангажиментите („описание на предприятието“). Описанието трябва да е адаптирано към отделния разглеждан случай и следва да съдържа всички елементи, които са част от предприятието, което подлежи на продажба: материални (например научноизследователска и развойна дейност, производство, разпространение, продажби и маркетинг) и нематериални активи (като права върху интелектуална собственост, ноу-хау и репутация); лицензи, разрешителни и разрешения от правителствени организации, дадени на предприятието; договори, договори за наем и задължения (например ангажименти към доставчици и клиенти) в полза на предприятието, което подлежи на продажба; и досиета на клиенти, кредити и други. Описанието трябва да е адаптирано към отделния разглеждан случай и следва да съдържа всички елементи, които са част от предприятието, което подлежи на продажба: материални (например научноизследователска и развойна дейност, производство, разпространение, продажби и маркетинг) и нематериални активи (като права върху интелектуална собственост, ноу-хау и репутация); лицензи, разрешителни и разрешения от правителствени организации, дадени на предприятието; договори, договори за наем и задължения (например ангажименти към доставчици и клиенти) в полза на предприятието, което подлежи на продажба; и досиета на клиенти, кредити и други. В описанието на предприятието страните трябва да включат в общи линии персонала, който ще бъде прехвърлен, като се включат командирваният персонал и временно наетите служители, и да приложат списък на ключовия персонал, т.е. персонала, който е от съществено значение за жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието. Прехвърлянето на тези работници не накърнява прилагането на директивите на Съвета относно колективното освобождаване от работа ⁽¹⁾; относно защитата на правата на служителите ⁽²⁾; и относно информирането и консултирането със служителите ⁽³⁾, както и националните разпоредби, прилагащи тези директиви и други национални закони. Средството за защита следва да включва и ангажимент, че страните няма да привличат ключовия персонал.
28. В описанието на предприятието страните следва да посочат ангажиментите за доставка на продукти или услуги от тях за продаваното предприятие или от продаваното предприятие за тях. Тези текущи връзки на продаваното предприятие може да са необходими, за да се поддържа пълната икономическа жизнеспособност и конкурентоспособност за една преходна основа. Комисията приема такива ангажименти, единствено в случай, че те не засягат независимостта на продаваното предприятие от страните.
29. С цел да се избегне всяко недоразумение относно предприятието, което подлежи на продажба, активите или персоналът, които се използват в рамките на предприятието или са наети от него, но според страните не следва да се прехвърлят с продажбата, трябва изрично да се изключат от страните в текста на ангажимента. Комисията е в състояние да приеме това изключване на активи или персонал, ако страните могат ясно да докажат, че то не засяга жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието.
30. Предприятието, което подлежи на продажба, трябва да бъде жизнеспособно като такова. Поради това средствата на възможния или дори на предполагаемия бъдещ купувач не се вземат предвид от Комисията на етапа на оценка на средството за защита. Ситуацията е различна, когато по време на процедурата вече е сключено споразумение за продажба и покупка с конкретен купувач, чиито средства могат да бъдат взети предвид в момента на оценката на ангажимента. Тази ситуация е по-подробно обяснена по-долу в параграфи 56 ff.
31. След като е посочен купувач, след приемането на решение за разрешение, някои от активите или персоналът, включени в описанието на продаваното предприятие, може да не са необходими на предложения купувач. В процеса на одобрение на купувача, Комисията може по молба на страните да одобри продажбата на предприятието на предложения купувач, без един или повече активи или части от персонала, ако това не засяга жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието, което подлежи на продажба, след продажбата, като се вземат предвид средствата на предложения купувач.

1.2 Самостоятелно предприятие и условия за приемливост на алтернативи

32. Обикновено жизнеспособното предприятие е предприятие, което може да работи на самостоятелна основа, което означава независимо от сливащите се страни по отношение на доставката на суровини или на други форми на сътрудничество, различни от тези по време на преходния период.

⁽¹⁾ Директива 98/59/ЕО на Съвета от 20 юли 1998 г. относно сближаване на законодателствата на държавите-членки в областта на колективното освобождаване от работа (ОJ L 225, 12.8.1998 г., стр. 16).

⁽²⁾ Директива 2001/23/ЕО на Съвета от 12 март 2001 г. относно сближаването на законодателствата на държавите-членки във връзка с гарантирането на правата на работниците и служителите при прехвърляне на предприятия, стопански дейности или части от предприятия или стопански дейности (ОJ L 82, 22.3.2001 г., стр. 16).

⁽³⁾ Директива 94/45/ЕО на Съвета от 22 септември 1994 г. за създаване на европейски работнически съвет или процедура за информиране и консултации с работниците и служителите в предприятията с обществено измерение или групи от предприятия с обществено измерение (ОJ L 254, 30.9.1994 г., стр. 64); Директива 2002/14/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 11 март 2002 година за създаване на обща рамка за информиране и консултиране на работниците и служителите в Европейската общност (ОJ L 80, 23.3.2002 г., стр. 29).

33. Комисията има ясно предпочитание към съществуващи самостоятелни предприятия. Те може да са под формата на съществуващото преди дружество или група дружества или на част от предприятието, която преди това не е била правно учредена като такава.
34. Когато съмнението относно конкуренцията е в резултат на хоризонтално припокриване, страните могат да са в състояние да избират между две предприятия. В случаите, свързани с враждебно придобиване на търг, ангажиментът да се продаде дейността на целевото дружество при тези условия на недостатъчна информация, с която нотифициращите страни разполагат, може да увеличи риска след продажбата това предприятие да не се превърне в жизнеспособен конкурент, който трайно да се конкурира ефективно на пазара. Поради това при тези сценарии може да е уместно страните да предложат да продадат дейността на придобивашото дружество.

Отделяне на предприятие

35. Въпреки че обикновено се изисква продажбата на жизнеспособно самостоятелно предприятие, Комисията, вземайки предвид принципа на пропорционалност, може да разгледа продажбата на предприятия, които имат съществуващи здрави връзки или са частично интегрирани с предприятията, запазени от страните, и поради това следва да бъдат „отделени“ в това отношение. С цел да се намалят до минимум рисковете за жизнеспособността и конкурентоспособността при тези обстоятелства, страните имат възможност да представят ангажименти, предлагаша да се отделият тези части от съществуващото предприятие, които не непременно трябва да се продадат. При тези обстоятелства в действителност се продава съществуващо самостоятелно предприятие по този начин, макар и посредством „обратно отделяне“, страните могат да отделият ограничените части, които да запазят.
36. Във всички случаи, Комисията е в състояние да приеме задължения, които изискват отделяне на предприятие, единствено ако може да е уверена, че поне по времето, когато предприятието се прехвърля на купувача, ще бъде продадено жизнеспособно предприятие на самостоятелна основа, и поради това рисковете за жизнеспособността и конкурентоспособността, произтичащи от отделянето, ще са сведени до минимум. Поради това страните трябва да гарантират, както е описано подробно по-долу, в параграф 113, че отделянето ще започне през временния период, т.е. периода между приемането на решението на Комисията и завършването на продажбата (което означава юридическо и фактическо прехвърляне на предприятието на купувача). Вследствие на това в края на този период ще бъде продадено жизнеспособно предприятие на самостоятелна основа. В случай че това не е възможно, или ако отделянето е особено трудно, страните могат да осигурят необходимата степен на сигурност за Комисията, като предложат решение с предварително определен купувач, както е описано по-подробно по-долу в параграф 55.

Продажба на активи, по-специално на марки и лицензи

37. Продажба, състояща се от комбинация от определени активи, които в миналото не са формирали еднородно и жизнеспособно предприятие, създава риск по отношение на жизнеспособността и конкурентоспособността на произтичащото предприятие. Това по-специално е случаят, в който участват активите на повече от една страна. Този подход може да бъде приет от Комисията, само ако е гарантирана жизнеспособността на предприятието независимо от факта, че в миналото акциите не са формирали еднородно предприятие. Такъв може да е случаят, когато отделните акции вече могат да се считат за жизнеспособно и конкурентоспособно предприятие⁽¹⁾. По подобен начин само в изключителни случаи, продажни пакети, включващи само марки и производствени и/или дистрибуторски активи, могат да са достатъчни, за да създадат условия на ефективна конкуренция⁽²⁾. При тези обстоятелства пакетът, съдържащ марки и активи, трябва да е достатъчен, за да позволи на Комисията да заключи, че произтичащото предприятие незабавно ще бъде жизнеспособно в ръцете на подходящ купувач.
38. Продажбите на предприятие като цяло изглеждат за предпочитане пред предоставянето на лицензи за права на ИС, тъй като предоставянето на лиценз е свързано с повече несигурност, няма да даде възможност на лицензополучателя да се конкурира незабавно на пазара, изисква продължаваща връзка със страните, която може да позволи на лицензодателя да оказва влияние върху лицензополучателя при

⁽¹⁾ Дело COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis от 26 юли 2000 г.; COMP/M.1628 — TotalFina/Elf от 9 февруари 2000 г.; дело IV/M.603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox от 14 ноември 1995 г.

⁽²⁾ Дело COMP/M.2544 — Masterfoods/Royal Canin от 15 февруари 2002 г.; дело COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina от 27 юли 2001 г.; дело IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott Paper от 16 януари 1996 г.; дело COMP/M.3779 — Pernod Ricard/Allied Domecq от 24 юни 2005 г.

неговото конкурентно поведение и може да предизвика спорове между лицензодателя и лицензополучателя относно обхвата и условията на лиценза. Поради това предоставянето на лиценз като цяло не се счита за уместно, когато продажбата на предприятието изглежда осъществима. Когато съмненията относно конкуренцията произтичат от положението на пазара, дължащо се на тази технология или на тези права на ИС, продажбата на технологията или правата на ИС са предпочитаното средство за защита, тъй като то прекратява трайната връзка между слятото предприятие и неговите конкуренти ⁽¹⁾. Въпреки това Комисията може да приеме споразумения за лиценз като алтернатива на продажбата, когато например една такава продажба би възпрепятствала ефективни, съществуващи изследвания, или когато продажбата би била невъзможна поради характера на предприятието ⁽²⁾. Тези лицензи трябва да дават възможност на лицензополучателя да се конкурира ефективно със страните по подобен начин, както ако е осъществена продажба. Те обикновено са изключителни лицензи, без ограничения за полето на използване и географски ограничения за лицензополучателя. Когато е налице неяснота по отношение на обхвата и условията на лиценза, страните следва да продадат основното право на ИС, но могат да придобият лиценза обратно. Ако съществува несигурност, че лицензът действително ще бъде предоставен на подходящ лицензополучател, страните могат да обмислят предлагането на предварително определен лицензополучател или решение с предварително уреждане в съответствие със съображенията, както са посочени по-долу в параграф 56, с цел да се даде възможност на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че средството за защита ще бъде изпълнено ⁽³⁾.

Смяна на марката

39. В изключителни случаи Комисията е приемала ангажименти да се предостави изключителен лиценз за определено време за марка с цел да се позволи на притежателя на лиценза да смени марката на продукта в предвидения период. След първата фаза на лиценза на тези така наречени ангажименти за смяна на марката, страните се задължават във втората фаза да се въздържат от всяка употреба на марката (тъмна фаза). Целта на тези ангажименти е да се даде възможност на притежателя на лиценза да пренасочи клиентите от лицензираната марка към собствената си марка, за да се създаде жизнеспособен конкурент, без лицензираната марка да се продава завинаги.
40. Средството за защита чрез смяна на марката носи значително по-големи рискове за възстановяването на ефективната конкуренция, отколкото продажбата, включително и продажбата на марката, тъй като съществува сериозна несигурност дали притежателят на лиценза ще успее да се наложи като активен конкурент на пазара на основата на продукта, чиято марка се сменя. Средството за защита чрез смяна на марката може да е приемливо при обстоятелства, при които въпросният продукт е широко употребяван и голяма част от оборота му се осъществява на пазари извън тези, на които са установени съмненията относно конкуренцията ⁽⁴⁾. При тези обстоятелства средството за защита чрез смяна на марката трябва да е определено по такъв начин, че да гарантира, че предоставянето на лиценз ефективно ще запази конкуренцията на пазара трайно, и че притежателят на лиценза ще бъде ефективен конкурент след смяната на марката на продуктите.
41. Тъй като успехът на ангажиментите за смяна на марката е съществено свързан с жизнеспособността на лицензираната марка, при съставянето на този ангажимент трябва да се спазват няколко предварителни условия. Първо, марката, която следва да се прехвърли, трябва да бъде известна и да има значителна сила, за да се гарантира както незабавната жизнеспособност на лицензираната марка, така и икономическото ѝ оцеляване през периода на смяна на марката. Второ, за да се гарантира жизнеспособността на средството за защита, може да са необходими част от активите, свързани с производството или разпространението на продавания под лицензираната марка продукт, или прехвърлянето на ноу-хау ⁽⁵⁾. Трето, лицензът трябва да е изключителен и обикновено обширен, т.е. да не е ограничен до определен кръг

⁽¹⁾ Вж. дело COMP/M.2972 — DSM/Roche Vitamins от 23 юли 2003 г.; дело IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc от 9 август 1999 г.; дело COMP/M.1601 — Allied Signal/Honeywell от 1 декември 1999 г.; дело COMP/M.1671 — Dow/UCC от 3 май 2000 г.

⁽²⁾ Дело COMP/M.2949 — Finmeccanica/Alenia Telespazio от 30 октомври 2002 г., дело COMP/M.3593 — Apollo/Bakelite от 11 април 2005 г., ангажимент за лиценз за carbon bond refractory; за дело от дело from фармацевтичната индустрия вж. дело COMP/M.2972 — DSM/Roche Vitamins от 23 юли 2003 г.; дело IV/M.555 — Glaxo/Wellcome от 28 февруари 1995 г.

⁽³⁾ Дело COMP/M.2972 — DSM/Roche Vitamins от 23 юли 2003 г.

⁽⁴⁾ Въпреки това дори при тези условия продажбата на марка може да е по-подходяща, особено ако произтичащото разделяне на собствеността съответства на честа практика в индустрията, вж. за фармацевтичната индустрия дело COMP/M.3544 — Bayer Healthcare/Roche (OTC) от 19 ноември 2004 г., параграф 59 относно продажбата на марката Desenex.

⁽⁵⁾ COMP/M.3149 — Procter & Gamble/Wella параграф 60; IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott Paper от 16 януари 1996 г., параграф 236(i). Това е особено важно във фазата на лиценза, в която лицензополучателят трябва да се подготви за пускането на нова конкурентоспособна марка. Такова пускане на нова марка изглежда изпълнимо, ако купувачът трябва да похарчи значителни средства за производствения процес, маркетинга и разпространението на лицензираната марка; COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina от 27 юли 2001 г., параграфи 67 и сл.; COMP/M.2621 — SEB/Moulinex от 8 януари 2002 г., параграф 140.

от продукти в рамките на конкретен пазар, и да включва правата върху интелектуалната собственост, за да се гарантира, че потребителите ще осъзнаят, че продуктът, чиято марка е сменена, им е познат. На страните не е разрешено да използват подобни думи или знаци, тъй като това би застрашило ефекта на действието за смяна на марката ⁽¹⁾. Четвърто, както периодът на лиценза, така и тъмният период, трябва да са достатъчно продължителни, като се вземат предвид особеностите на случая, така че средството за защита чрез смяна на марката да бъде по своя ефект подобно на продажбата на предприятието ⁽²⁾.

42. Идентичността на потенциалния лицензополучател е ключов фактор за успеха на ангажимента. В случай на несигурност, че съществуват няколко подходящи притежатели на лиценза, които са способни и имат сериозен стимул да изпълнят действието за смяна на марката, страните следва да обмислят предлагането на предварително определен лицензополучател или решение с предварително уреждане в съответствие със съображенията, изложени в параграф 53 по-долу.

1.3 Клауза, забраняваща повторното придобиване

43. С цел да поддържат структурния ефект на средството за защита, ангажиментите трябва да предвиждат, че слятото предприятие не може впоследствие да придобие влияние ⁽³⁾ по отношение на цялото или части от продаденото предприятие. Обикновено ангажиментите трябва да предвиждат, че не е възможно повторно придобиване на влияние за значителен период, обикновено от 10 години. Въпреки това ангажиментите могат да предвидят и освобождаване, позволяващо на Комисията да освободи страните от това задължение, ако впоследствие установи, че структурата на пазара се е променила до такава степен, че липсата на влияние по отношение на продаденото предприятие повече не е необходима за обявяване на концентрацията за съвместима с общия пазар. Дори и в отсъствието на изрична клауза, повторното придобиване на предприятието ще наруши подразбиращото се задължение на страните съгласно ангажиментите, тъй като това ще засегне ефективността на средствата за защита.

1.4 Алтернативни ангажименти за продажба на предприятие: перли в короната

44. В определени случаи изпълнението на предпочитаната от страните възможност за продажба на предприятие (жизнеспособно предприятие, разрешаващо съмненията относно конкуренцията), може да е несигурно или трудно от гледна точка например на прехвърлянето на ключови договори, права на интелектуална собственост или на работници и служители. Независимо от това страните могат да решат, че те биха били в състояние да продадат това предприятие в рамките на съответния кратък срок от време.
45. В такива случаи Комисията не може да допусне риска от това, че в крайна сметка ефективната конкуренция няма да бъде възстановена. Съответно Комисията приема такива ангажименти за продажба единствено при следните условия: (а) в отсъствието на несигурността, първата продажба, предложена в ангажиментите, би се състояла в жизнеспособно предприятие и (б) страните трябва да предложат втора алтернативна продажба, която са длъжни да изпълнят, в случай че не са в състояние да изпълнят първия ангажимент във времевата рамка, дадена за първата продажба ⁽⁴⁾. Обикновено този алтернативен ангажимент трябва да бъде „перла в короната“ ⁽⁵⁾, т. е. трябва да бъде поне толкова добра, колкото и първата предложена продажба по отношение на създаването на жизнеспособен конкурент, когато се изпълни, не трябва да е свързан с никаква несигурност по отношение на изпълнението и трябва да е в състояние да се изпълни бързо, с цел общият период на изпълнение да не надхвърли този, който обикновено би се считал за приемлив в условията на въпросния пазар. С цел да се ограничат рисковете през временния период, особено важно е временната защита и марката за отделно поддържане да се отнасят за всички активи, включени и в двете алтернативи за продажба. В допълнение към това ангажиментът трябва да установява ясни критерии и ясен разчет на времето за това как и кога алтернативният ангажимент за продажба ще влезе в сила и Комисията изисква по-кратки срокове за неговото изпълнение.

⁽¹⁾ COMP/M.3149 — Procter & Gamble/Wella от 30 юли 2003 г., параграф 61; COMP/M.2337 — Nestlé/Ralstone Purina от 27 юли 2001 г., параграф 68; COMP/M.2621 — SEB/Moulinex от 8 януари 2002 г., параграф 141; IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott Paper от 16 януари 1996 г., параграф 236(ii).

⁽²⁾ За пример за вземане предвид на жизнения цикъл на продукт, вж. COMP/M.2621 — SEB/Moulinex от 8 януари 2002 г., параграф 141, където продължителността на ангажиментите ефективно покрива около три жизненни цикъла на продукта; потвърдено то решение на ПС по дело T-119/02 *Royal Philips Electronics v Комисията* [2003] ECR II-1433, параграфи 112 и сл.

⁽³⁾ Влияние на предишния собственик на предприятието върху конкурентното поведение на продаденото предприятие, рискуващо да попречи на целта на средството за защита.

⁽⁴⁾ Вж. решение на ПС по дело T-210/01 *General Electric срещу Комисията* [2005] ECR II-5575, параграф 617; COMP/M.1453 — AXA/GRE от 8 април 1999 г.

⁽⁵⁾ Алтернативата може да се състои в изцяло различно предприятие или при несигурност по отношение на намирането на подходящ купувач в добавянето на допълнителни предприятия и активи към първоначалния пакет.

46. В случай че съществува несигурност по отношение на изпълнението на продажбата поради права на трети страни или по отношение на намирането на подходящ купувач, ангажиментите за „перли в короната“ и предварително определени купувачи, както е описано по-долу в параграфи 54, се отнасят до едни и същи съмнения и поради това страните могат да избират между двете структури.

1.5 Прехвърляне на подходящ купувач

47. Очакваният ефект от продажбата ще бъде постигнат, единствено ако и когато предприятието се прехвърли на подходящ купувач, в чиито ръце то ще се превърне в активна конкурентна сила на пазара. Потенциалът на предприятието да привлече подходящ купувач вече е важен елемент от оценката на Комисията за уместността на предложени ангажимент (¹). С цел да се гарантира, че предприятието се продава на подходящ купувач, ангажиментите трябва да включват критерии, които да определят неговата пригодност, и които ще позволят на Комисията да заключи, че продажбата на предприятието на такъв купувач вероятно ще отстрани установените съмнения относно конкуренцията.

а) Пригодност на купувача

48. Стандартните изисквания за купувача са следните:

- от купувача се изисква да е независим и несвързан със страните,
- купувачът следва да притежава финансови средства, доказани съответни познания и опит и да има стимул и способност да запази и развие продаваното предприятие като жизнеспособна и активна конкурентна сила, конкурираща се със страните и другите конкуренти, и
- придобиването на бизнеса от предложен купувач следва нито да има вероятност да създаде нови проблеми на конкуренцията, нито да създаде риск, че изпълнението на ангажиментите ще бъде забавено. Поради това от предложени купувач трябва логично да се очаква да си набави всички необходими одобрения от съответните регулаторни органи за придобиването на предприятието, което подлежи на продажба.

49. Стандартните изисквания за купувача може да се наложи да бъдат допълвани за всеки отделен случай. Такъв пример е изискването, където е уместно, купувачът да е по-скоро индустриален, отколкото финансов купувач (²). Ангажиментите обикновено съдържат такава клауза, когато поради конкретните обстоятелства на случая, един финансов купувач може да не е в състояние или може да няма стимула да развие предприятието като жизнеспособна и активна конкурентна сила на пазара, дори ако се приеме, че той ще се слобие с необходимите управленчески знания и умения (например посредством наемането на мениджъри, които имат опит в сектора, изложен на риск) и поради това придобиването от финансов купувач не би отстранила съмненията относно конкуренцията с достатъчна сигурност.

б) Посочване на подходящ купувач

50. Като цяло съществуват три начина да се гарантира, че предприятието се прехвърля на подходящ купувач. Първо, предприятието се прехвърля в рамките на определен срок след приемането на решение за купувач, който е одобрен от Комисията въз основа на изискванията за купувач. Второ, в допълнение към условията, определени за първата категория, ангажиментите предвиждат, че страните не могат да завършат нотифицираната операция преди да са сключили обвързващо споразумение с купувача на предприятието, одобрен от Комисията (така наречения „предварително определен купувач“). Трето, страните посочват купувач за предприятието и сключват обвързващо споразумение вече по време на процедурата на Комисията (³) (така нареченото средство за защита „предварително уреждане“ (⁴)). Основната разлика между последните две възможности е, че в случая на предварително определен купувач, идентичността на купувача не е известна на Комисията преди решението за разрешение.

51. Изборът на категория зависи от рисковете, свързани със случая, и поради това — от мерките, които позволяват на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че ангажиментът ще бъде изпълнен. Това зависи от характера и обхвата на предприятието, което подлежи на продажба, рисковете от деградация на предприятието през междинния период до продажбата и всяка несигурност, присъща на прехвърлянето и изпълнението и по-специално рисковете при намиране на подходящ купувач.

(¹) Дело IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt от 18 ноември 1997 г.

(²) Вж. ангажиментите в дело COMP/M.2621 — SEB/Moulinex от 8 януари 2002 г., които предвиждат, че лицензът е необходимо да притежава своя собствена търговска марка, използвана в засегнатия сектор. Определени пазари могат да изискват достатъчна степен на познаване от потребителите, за да може купувачът да превърне предприятието, което подлежи на продажба в конкурентоспособна сила на пазара.

(³) Прехвърлянето на предприятието може да бъде изпълнено след решението на Комисията.

(⁴) Тази терминология може да се използва различно в други законодателства.

1. Продажба на продаваното предприятие в рамките на определен срок след решението
52. В първата категория страните могат да продължат продажбата на предприятието, което подлежи на продажба, въз основа на изискванията за купувач в рамките на определен срок след приемането на решение. Тази процедура вероятно ще е уместна в мнозинството случаи, при условие че могат да се очакват няколко купувачи за жизнеспособно предприятие и никакви конкретни проблеми не усложняват или възпрепятстват продажбата. Когато е необходимо купувачът да притежава специална квалификация, процедурата може да е уместна, ако са налице достатъчно потенциални купувачи, които отговарят на специфичните изисквания за купувача, които следва да бъдат включени в ангажиментите в тези случаи. При тези обстоятелства Комисията може да е в състояние да заключи, че продажбата ще бъде изпълнена и не съществуват причини изпълнението на нотифицираната концентрация да бъде отменено след решението на Комисията.
2. Предварително определен купувач
53. Съществуват случаи, при които само предложение за предварително определен купувач ще позволи на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че предприятието ще бъде ефективно продадено на подходящ купувач. Поради това в ангажиментите страните трябва да поемат задължението, че няма да приключат нотифицираната операция преди да са сключили обвързващо споразумение с купувач за продаваното предприятие, одобрено от Комисията ⁽¹⁾.
54. Първо, това засяга случаи, при които съществуват значителни препятствия за продажба като права на трети страни, както и неясноти по отношение на намирането на подходящ купувач ⁽²⁾. В такива случаи предварително определеният купувач ще позволи на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че ангажиментите ще бъдат изпълнени, тъй като такъв ангажимент създава по-голям стимул за страните да приключат продажбата, с цел да са в състояние да завършат собствената си концентрация. При тези обстоятелства страните могат да избират между предлагането на предварително определен купувач и алтернативен ангажимент за продажба, както е изложено по-горе в параграф 46.
55. Второ, предварително определен купувач може да е необходим в случаи, които създават съществен риск за запазване на конкурентоспособността и продаваемостта на предприятието, което подлежи на продажба през междинния период преди продажбата. Тази категория обхваща случаи, при които рисковете от обезценяване на продаваното предприятие изглеждат големи, по-специално поради риск от загуба на служители, които са ключови за предприятието, или когато временните рискове се увеличават, тъй като страните не са в състояние да предприемат процеса на отделяне през междинния период, но процесът на отделяне може да се състои единствено след като се сключи споразумение за продажба и покупка. Разпоредбата за предварително определен купувач може да ускори прехвърлянето на предприятието, което подлежи на продажба — като се имат предвид увеличените стимули за страните да приключат продажбата, с цел да завършат собствената си концентрация — в такава степен, че ангажиментите могат да позволят на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че тези рискове са ограничени и продажбата ще бъде ефективно изпълнена ⁽³⁾.
3. Средства за защита с предварително уреждане
56. Третата категория включва случаи, при които страните посочват и сключват правно обвързващо споразумение, описващо основните елементи на сделката по време на процедурата на Комисията ⁽⁴⁾. В окончателното си решение Комисията ще е в състояние да реши дали прехвърлянето на продаваното предприятие ще отстрани съмненията относно конкуренцията. Ако Комисията разреши нотифицираната концентрация, не е необходимо допълнително решение за одобрение на купувач и приключването на продажбата на продаваното предприятие може да се състои скоро след това.
57. Комисията приветства средства за защита с предварително уреждане, когато идентичността на купувача е от изключително значение за ефективността на предложеното средство за защита. Това засяга случаи, при които предвид обстоятелствата само много малко потенциални купувачи могат да бъдат сметнати за подходящи, по-специално тъй като продаваното предприятие не е жизнеспособно предприятие само по

⁽¹⁾ Дело COMP/M.3796 — Omya/Huber PCC от 19 юли 2006 г.; дело COMP/M.2972 — DSM/Roche Vitamins от 23 юли 2003 г.; дело COMP/M.2060 — Bosch/Rexroth от 13 декември 2000 г.; дело COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina от 27 юли 2001 г.; COMP/M.2544 — Masterfoods/Royal Canin от 15 февруари 2002 г.; COMP/M.2947 — Verbund/Energie Allianz от 11 юни 2003 г.

⁽²⁾ Вж. дело COMP/M.2060 — Bosch/Rexroth от 13 декември 2000 г., параграф 92.

⁽³⁾ Вж. дело COMP/M.2060 — Bosch/Rexroth от 13 декември 2000 г., параграф 95.

⁽⁴⁾ Такива споразумения обикновено са условни до окончателното решение на Комисията, приемащо разглежданото средство за защита.

себе си, а жизнеспособността ще бъде гарантирана само от специфичните активи на купувача или когато е необходимо купувачът да притежава специфични характеристики, с цел средството за защита да отстрани съмненията относно конкуренцията ⁽¹⁾. В случай че страните изберат да сключат обвързващо споразумение с подходящ купувач по време на процедурата посредством решение с предварително уреждане, Комисията може при тези обстоятелства да заключи с необходимата степен на сигурност, че ангажиментите ще бъдат изпълнени с продажба на подходящ купувач. В тези ситуации решение с предварително определен купувач, съдържащо специфични изисквания по отношение на пригодността на купувача, обикновено се счита за равностойно и приемливо.

2. Премахване на връзките с конкурентите

58. Ангажиментите за продажба могат също да се използват за премахване на връзките между страните и конкурентите в случаи, когато тези връзки допринасят за съмненията относно конкуренцията, породени от сливането. Продажбата на миноритарно дялово участие в съвместно предприятие може да е необходима за прекъсването на структурна връзка с основен конкурент ⁽²⁾, или по подобен начин — продажбата на миноритарно дялово участие в конкурент ⁽³⁾.
59. Въпреки че продажбата на такива дялове е предпочитаното решение, Комисията по изключение може да приеме отказ от правата, свързани с миноритарните дялове в даден конкурент, когато предвид конкретните обстоятелства на случая може да се изключи, че финансовите печалби, получени от миноритарното дялово участие в конкурент няма сами по себе си да породят съмнение относно конкуренцията ⁽⁴⁾. При тези обстоятелства страните трябва да се откажат от всички права, свързани с това дялово участие, които са от значение по отношение на конкуренцията, като представителство в борда, право на вето и право на информация ⁽⁵⁾. Комисията може да е в състояние да приеме такова прекъсване на връзката с конкурент, ако отказът от тези права е цялостен и постоянен ⁽⁶⁾.
60. Когато съмненията относно конкуренцията са в резултат на споразумения с дружества, доставящи един и същ продукт или предоставящи една и съща услуга, подходящо средство за защита може да бъде прекратяването на съответното споразумение като споразуменията за разпространение с конкуренти ⁽⁷⁾ или споразумения, водещи до координирането на определено търговско поведение ⁽⁸⁾. Въпреки това единствено прекратяването на споразумение за разпространение ще премахне съмненията относно конкуренцията, единствено ако се гарантира, че продуктът на конкурента също ще бъде разпространяван в бъдеще и ще конкурира страните.

3. Други средства за защита

61. Въпреки че са предпочитаното средство за защита, продажбите на предприятия или премахването на връзките с конкурентите не са единствените средства за защита, които са възможни за отстраняването на някои съмнения относно конкуренцията. Въпреки това продажбите на предприятия са основата за сравнение за други средства за защита по отношение на тяхната ефективност и ефикасност. Поради това Комисията може да приеме други видове средства за защита, но само при обстоятелства, при които другото средство за защита е най-малко равностойно на продажба на предприятие по своя ефект ⁽⁹⁾.

⁽¹⁾ Вж. дело COMP/M.3916 — T-Mobile Austria/tele.ring от април 2006 г., продажбата на определени сайтове и честоти за мобилна телефония, които не съставляват жизнеспособно предприятие, можеше да се състои само на конкурент, който вероятно щеше да играе подобна роля на пазара като tele.ring; COMP/M.4000 — Inco/Falconbridge от 4 юли 2006 г., продажбата на предприятие преработващо никел, можеше да се осъществи само на конкурент, който вертикално е интегриран в доставката никел; дело COMP/M.4187 — Metso/Aker Kvaerner от 12 декември 2006 г., само един купувач беше подходящ за придобиване на предприятието, което подлежеше на продажба, тъй като беше единственият, който притежава необходимото ноу-хау и необходимото присъствие на съседните пазари; дело COMP/M.3436 — Continental/Phoenix от 26 октомври 2004 г., само партньорът в съвместното предприятие беше в състояние да направи продаваното предприятие в жизнеспособно; дело COMP/M.3136 — GE/Agfa от 5 декември 2003 г.

⁽²⁾ Дело IV/M.942 — VEBA/Degussa от 3 декември 1997 г.

⁽³⁾ Дело COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech от 13 юли 2005 г., параграфи 491, 493 ff.

⁽⁴⁾ Вж. дело COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech от 13 юли 2005 г., параграфи 327 ff., където ефектите на миноритарния дял във финансово отношение можеха да се изключат, защото възможността да се продаде този дял вече беше изчерпана.

⁽⁵⁾ Дело COMP/M.4153 — Toshiba/Westinghouse от 19 септември 2006 г.

⁽⁶⁾ Вж. дело COMP/M.3440 — ENI/EDP/GDP от 9 декември 2004, параграфи 648 f., 672.

⁽⁷⁾ Вж. за прекратяването на споразумения за разпространение дело COMP/M.3779 — Pernod Ricard/Allied Domecq от 24 юни 2005 г.; дело COMP/M.3658 — Orkla/Chips от 3 март 2005 г.

⁽⁸⁾ Вж. по-специално сектора на морския транспорт, дело COMP/M.3829 — Maersk/PONL от 29 юли 2005 г. и дело COMP/M.3863 — TUI/CP Ships от 12 октомври 2005 г. В тези случаи, страните се задължават да се оттеглят от определени сдружения и консорциуми на лайнери.

⁽⁹⁾ Дело COMP/M.3680 — Alcatel/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space & Telespazio от 28 април 2005 г., когато продажбата е невъзможна.

Средства за защита, свързани с достъпа

62. В няколко случая Комисията е приемала средства за защита, предвиждащи предоставянето на достъп до ключова инфраструктура, мрежи, ключова технология, включително и патенти, ноу-хау или други съществени права на интелектуална собственост, и съществени суровини. Обикновено страните предоставят такъв достъп по недискриминиращ и прозрачен начин.
63. Ангажиментите, предоставящи достъп до ключова инфраструктура и мрежи, могат да се представят, за да се улесни навлизането на пазара на конкурентите. Те могат да са приемливи за Комисията при обстоятелства, при които е достатъчно ясно, че в действителност ще се състои навлизане на нови конкуренти, което би отстранило значителното възпрепятстване на ефективната конкуренция ⁽¹⁾. Други примери за такива ангажименти са ангажименти, предоставящи достъп до платени телевизионни платформи ⁽²⁾ и до енергия посредством програми за пускане на газ ⁽³⁾. Често не се постига достатъчно понижаване на бариерите за навлизане от отделни мерки, а от пакет от мерки, включващ комбинация от средства за защита, свързани с продажба на предприятие, и ангажименти, свързани с достъпа, или от пакет от ангажименти, целящи цялостното улесняване на навлизането на конкуренти посредством цяла гама от различни мерки. Ако тези ангажименти действително правят навлизането на достатъчно нови конкуренти своевременно и вероятно, те могат да се сметат за имащи ефект върху конкуренцията на пазара, подобен на този на продажбата на предприятие. Ако не може да се заключи, че понижаването на бариерите за навлизане от предложените ангажименти вероятно ще доведе до навлизане на нови конкуренти на пазара, Комисията отхвърля този пакет от средства за защита ⁽⁴⁾.
64. Ангажименти, предоставящи недискриминиращ достъп до инфраструктурата и мрежите на сливащите се страни, могат също да се представят, за да се гарантира, че конкуренцията не се възпрепятства значително в резултат на възпирането. При предишни решения на Комисията ангажиментите са предвиждали достъп до газопроводни линии ⁽⁵⁾ и до телеком и подобни мрежи ⁽⁶⁾. Комисията приема такива ангажименти, единствено ако може да се заключи, че тези задължения ще бъдат ефективни и е вероятно конкурентите да ги използват така, че да се отстранят съмненията относно възпирането. В конкретни случаи може да е уместно такъв ангажимент да се обвърже с разпоредба за предварително определяне или предварително уреждане, за да се позволи на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че ангажиментът ще бъде изпълнен ⁽⁷⁾.
65. По подобен начин контролът на ключова технология или права на интелектуална собственост може да доведе до съмнения относно възпиране на конкуренти, които зависят от технологията или правата на интелектуална собственост като съществена основа за дейностите на пазара надолу по веригата. Например това засяга случаи, при които проблемите за конкуренцията възникват, тъй като страните могат да задържат информация, необходима за оперативната съвместимост на различни съоръжения. При такива обстоятелства ангажиментите да се предостави на конкурентите достъп до необходимата информация могат да отстранят съмненията относно конкуренцията ⁽⁸⁾. По подобен начин в сектори, където участниците обикновено трябва да си сътрудничат, като взаимно лицензират патенти, съмненията, че слятото предприятие вече няма да има стимул да предоставя лицензи в същата степен и при същите условия като преди, могат да бъдат отстранени от ангажименти да се предоставят лицензи

⁽¹⁾ Вж. решение на ПС по дело T-177/04 *easyJet срещу Комисията* [2006] ECR II-1931, в параграфи 197 и сл.

⁽²⁾ Вж. дело COMP/M.2876 — *Newscorp/Telepiù* от 2 април 2003 г., параграфи 225 и сл., където пакетите от ангажименти включват достъп на всички конкуренти до всички съществени елементи на платена телевизионна мрежа, като 1. достъп до необходимото съдържание; 2. достъп до техническата платформа; както и 3. достъп до техническите услуги. По подобен начин в дело COMP/JV.37 — *BskyB/Kirch Pay TV* от 21 март 2000 г., потвърдено с решение на ПС по дело T-158/00 *ARD срещу Комисията* [2003] ECR II-3825, Комисията приема пакет от ангажименти, който позволява на други оператори достъп до пазара на платена телевизия.

⁽³⁾ Вж. дело COMP/M.3696 — *E.ON/MOL* от 21 декември 2005 г.; дело COMP/M.3868 — *DONG/Elsam/Energi E2* от 14 март 2006 г.

⁽⁴⁾ При сливания във сектора на въздушния транспорт, само намаляването на бариерите, чрез поемане на ангажимент от страните да предлагат слотове на конкретни аерогари може не винаги да е достатъчно, за да се гарантира навлизането на нови конкуренти по тези маршрути, на които са възникнали съмненията относно конкуренцията и да направи средството за защита равностойно на продажба.

⁽⁵⁾ Дело COMP/M.2533 — *BP/E.ON* от 21 декември 2001 г., достъп до газопроводни тръби в допълнение към продажбата на дялове в газопроводно дружество; дело COMP/M.2389 — *Shell/DEA* от 20 декември 2001 г., достъп до терминал за суровина за етилен.

⁽⁶⁾ За достъп до телекомуникационни мрежи вж. дело COMP/M.2803 — *Telia/Sonera* от 10 юли 2002 г.; дело IV/M.1439 — *Telia/Telenor* от 13 октомври 1999 г.; дело COMP/M.1795 — *Vodafone/Mannesmann* от 12 април 2000 г. Вж. also дело COMP/M.2903 — *DaimlerChrysler/Deutsche Telekom/JV* от 30 април 2003 г., където Комисията приема пакет от ангажименти да се предостави достъп на трети страни да телематични мрежи и да се намалят бариерите за навлизане като им се позволи да използват част от телематично устройство, проектиране за събиране на такси, предоставено от страните.

⁽⁷⁾ Вж. „количествения мораториум“ в дело COMP/M.2903 — *DaimlerChrysler/Deutsche Telekom/JV* от 30 април 2003 г., параграф 76.

⁽⁸⁾ Дело COMP/M.3083 — *GE/Instrumentarium* от 2 септември 2003 г.; дело COMP/M.2861 — *Siemens/Draegerwerk* от 30 април 2003 г.

по същия начин и в бъдеще ⁽¹⁾. В тези случаи ангажиментите трябва да предвиждат неизключителни лицензи или разкриването на информация по неизключителен начин на всички трети страни, които зависят от правата на интелектуална собственост или информацията за своята дейност. Допълнително трябва да се гарантира, че условията, при които се предоставят лицензите, не възпрепятстват ефективното изпълнение на такова средство за защита, свързано с лицензи. Ако на разглеждания пазар не съществуват ясно определени условия за предоставяне на лиценз, условията, включително и ценообразуването, трябва да са ясно видни от ангажиментите (например посредством формули за ценообразуване). Алтернативно решение може да е да се разчита на безплатни лицензи. В допълнение към това в зависимост от случая предоставянето на лицензи може да предаде чувствителна информация на лицензодателя относно конкурентното поведение на лицензополучателите, които са активни като конкуренти на пазара надолу по веригата, например посредством предаването на броя на лицензите, които се използват на пазара надолу по веригата. В тези случаи, с цел средството за защита да е подходящо, ангажиментите следва да изключат такива проблеми, свързани с поверителността. Като цяло, както е посочено в предходния параграф, Комисията приема такива ангажименти, единствено ако може да се заключи, че те ще са ефективни и конкурентите вероятно ще ги използват.

66. Ангажиментите, свързани с достъпа, често са сложни по характер и непременно включват общи условия за определяне на условията, при които се предоставя достъпът. За да са ефективни, тези ангажименти трябва да съдържат процедурните изисквания, които са необходими за техния контрол, като изискването за отделни отчети за инфраструктурата, за да се позволи преглед на свързаните разходи ⁽²⁾, и подходящи средства за контрол. Обикновено такъв контрол трябва да се извършва от самите участници на пазара, например от тези предприятия, които желаят да се възползват от ангажиментите. Мерки, които позволяват на трети страни сами да налагат спазването на ангажиментите, са по-специално достъпът до механизъм за бързо разрешаване на споровете посредством арбитражна процедура (заедно с управителите) ⁽³⁾ или посредством арбитражна процедура с участието на национални регулаторни органи, ако те съществуват за въпросните пазари ⁽⁴⁾. Ако Комисията може да заключи, че механизмите, предвидени в ангажиментите, ще позволят на участниците на пазара сами ефективно да налагат спазването им своевременно, не се изисква постоянен контрол на ангажиментите от Комисията. В тези случаи намесата на Комисията ще е необходима, единствено когато страните не спазват решенията, постигнати от тези механизми за разрешаване на споровете ⁽⁵⁾. Въпреки това Комисията е в състояние да приеме такива ангажименти, единствено когато сложността не води до риск за тяхната ефективност от началото и предложените средства за контрол гарантират, че тези ангажименти ще бъдат ефективно изпълнени и ще доведат до своевременни резултати ⁽⁶⁾.

Промяна на дългосрочни изключителни договори

67. Промяната в пазарната структура, произтичаща от дадена предлагана концентрация може да направи така, че съществуващите договорни споразумения да са неблагоприятни за ефективната конкуренция. Това по-специално е вярно за изключителни дългосрочни споразумения за доставка, ако тези споразумения възпират или нагоре по веригата доставката за конкурентите, или надолу по веригата достъпа им до клиентите. Когато слетият субект ще има възможността и стимулите да възпре конкурентите по този начин, ефектите на възпиране, произтичащи от съществуващи изключителни споразумения, могат да допринесат за значителното възпреятстване на ефективната конкуренция ⁽⁷⁾.
68. При тези обстоятелства прекратяването или промяната на съществуващите изключителни споразумения могат да се сметат за уместни, за да отстранят съмненията относно конкуренцията ⁽⁸⁾. Въпреки това

⁽¹⁾ Вж. дело COMP/M.3998 — Axalto/Gemplus от 19 май 2006 г.

⁽²⁾ Вж., е.г., дело COMP/M.2803 — Telia/Sonera от 10 юли 2002 г.; дело COMP/M.2903 — DaimlerChrysler/Deutsche Telekom/JV от 30 април 2003 г.

⁽³⁾ Що се отнася до ефектите на клаузите за арбитраж, вж. решение на ПС по дело T-158/00 ARD срещу Комисията [2003] ECR II-3825, параграфи 212, 295, 352; ПС решение по дело T-177/04 easyJet срещу Комисията, [2006], ECR II-0000, параграф 186.

⁽⁴⁾ Вж. дело COMP/M.2876 — Newscorp/Telepiù; дело COMP/M.3916 — T-Mobile Austria/tele.ring.

⁽⁵⁾ ПС решение по дело T-158/00 ARD срещу Комисията [2003] ECR II-3825, параграфи 212, 295, 352.

⁽⁶⁾ Вж. решения на ПС по дело T-87/05 EDP срещу Комисията, [2005] ECR II-3745, в параграфи 102 и сл.; и дело T-177/04 easyJet срещу Комисията [2006] ECR II-1931, в параграф 188.

⁽⁷⁾ Вж. Известие на Комисията относно нехоризонталните сливания [...]; дело IV/M.986 — AGFA Gevaert/DuPont от 11 февруари 1998 г.

⁽⁸⁾ Дело COMP/M.2876 — Newscorp/Telepiù от 2 април 2003 г., параграфи 225 и сл., предоставяне на права да едностранно прекратяване на доставчици на телевизионно съдържание, ограничаване обхвата на клаузите за изключителност и ограничаване на пропъжителността на изключителните споразумения, свързани с доставката на съдържание; дело COMP/M.2822 — ENI/EnBW/GVS от 17 декември 2002 г., предоставяне на права за ранно прекратяване на всички местни разпространители на газ, свързани с дългосрочни споразумения за доставка на газ; дело IV/M.1571 — New Holland от 28 октомври 1999 г.; дело IV/M.1467 — Rohm and Haas/Morton от 19 април 1999 г.

наличните доказателства трябва да позволяват на Комисията, ясно да определи, че няма да се запази *de facto* изключителност. В допълнение към това тази промяна на дългосрочните споразумения обикновено е достатъчна единствено като част от пакет от средства за защита за отстраняване на установените съмнения относно конкуренцията.

Други средства за защита, които не са свързани с продажба

69. Както е посочено по-горе в параграф 17, неструктурните видове средства за защита, като обещанията на страните да се въздържат от определено търговско поведение (например групиране на продукти), като цяло не отстраняват съмненията относно конкуренцията, произтичащи от хоризонтални припокривания. При всички случаи може да е трудно да се постигне необходимата степен на ефективност на това средство за защита поради отсъствието на контрол на неговото изпълнение, както вече е посочено по-горе в параграф 13 f ⁽¹⁾. В действителност може да е невъзможно за Комисията да провери дали ангажиментът се спазва и дори други участници на пазара може да не са в състояние изобщо или с необходимата степен на сигурност да установят дали страните изпълняват условията на ангажиментите на практика. В допълнение към това конкурентите може да нямат стимул да алармират Комисията, тъй като те не се възползват пряко от ангажиментите. Поради това Комисията може да разгледа други видове средства за защита, които не са свързани с продажба, като обещания за поведението единствено по изключение при специфични обстоятелства, като тези по отношение на съмненията относно конкуренцията, породени от конгломератни структури ⁽²⁾.

Срок за средствата за защита, които не са свързани с продажба на предприятие

70. Комисията може да приеме, че средствата за защита, които не са свързани с продажба, са ограничени по своята продължителност. Приемливостта на срока и продължителността зависят от отделните обстоятелства на случая и не могат общо да бъдат предварително определени в настоящото известие.

4. Клауза за преразглеждане

71. Независимо от вида средство за защита, ангажиментите обикновено включват клауза за преразглеждане ⁽³⁾. Тя може да позволи на Комисията по молба на страните, при представяне на основателни причини, да предостави удължаване на крайните срокове или при изключителни обстоятелства да освободи от ангажиментите, да ги промени или замени.
72. Променянето на ангажиментите посредством удължаване на сроковете е по-специално от значение за ангажиментите за продажба. Страните следва да подадат молба за удължаване в рамките на срока. Когато страните подават молба за удължаване за първия период от продажбата, Комисията приема, че са представили основателни причини, единствено ако страните не са в състояние да спазват срока по причини извън тяхната отговорност, и ако може да се очаква, че впоследствие страните ще успеят да продадат предприятието в кратък срок. В противен случай управителят на продаваното предприятие може да е по-подходящ, за да предприеме продажбата и да изпълни ангажиментите на страните.
73. Комисията може да предоставя освобождавания или да приема промени или замествания само при изключителни обстоятелства. Това много рядко се отнася за ангажиментите за продажба. Тъй като ангажиментите за продажба трябва да бъдат изпълнени в рамките на кратък срок след решението, не е вероятно да възникнат промени в пазарните условия в толкова кратък срок и Комисията обикновено не приема промени по клаузата за преразглеждане. За специфични ситуации ангажиментите обикновено предвиждат по-целенасочени клаузи за преразглеждане ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Вж. като пример за такива средства за защита, дело COMP/M.3440 — ENI/EDP/GDP от 9 декември 2004 г., параграфи 663, 719.

⁽²⁾ Вж., по отношение на конгломератните ефекти на дадена концентрация, Съд на Европейските общности, решение от 15 февруари 2005 г. по дело C-12/03 P *Комисията срещу Tetra Laval* [2005] ECR I-987, параграфи 85, 89.

⁽³⁾ Въпреки това клаузата за преразглеждане е от особено значение за средствата за защита, свързани с достъпа, които системно включват такава клауза; вж. по-долу параграф 74.

⁽⁴⁾ Както е споменато в параграф 30, Комисията може да одобри купувач без някои от активите или персонала, които са предвидени, ако това не засяга конкурентоспособността и жизнеспособността на продаваното предприятие. По подобен начин клаузата за забрана на повторно придобиване, както е обяснено в параграф 43, забранява повторното придобиване на контрол върху активите, освен ако Комисията не е констатирала, че структурата на пазара се е променила в такава степен, че продажбата не е необходима.

74. Освобождането, промяната или заменянето на ангажиментите може да са от по-голямо значение за ангажиментите, които не се състоят в продажба като ангажиментите за достъп, които може да са в ход в продължение на няколко години, и за които по време на приемането на решението на Комисията не могат да се предвидят всички извънредни обстоятелства. Изключителните обстоятелства, които оправдават освобождането, промяната или заменянето, могат да се приемат за такива ангажименти, първо, ако страните докажат, че условията на пазара са се променили значително и за постоянно. За да се докаже това, се изисква достатъчен продължителен период от време, обикновено най-малко от няколко години, между решението на Комисията и молбата. Второ, могат да са налице изключителни обстоятелства, ако страните са в състояние да докажат, че опитът, придобит при прилагането на средството за защита, показва, че целта, която се преследва чрез средството за защита, ще бъде постигната по-добре, ако се променят условията на ангажимента. За всяко освобождение, промяна или заменяне, Комисията също така взема предвид мнението на трети страни и въздействието, което промяната може да окаже върху положението на трети страни, и посредством това върху цялостната ефективност на средството за защита. В това отношение Комисията също така разглежда дали промените засягат правото, вече придобито от трети страни след изпълнението на средството за защита ⁽¹⁾.
75. В случай че по време на приемането на решението по конкретни причини Комисията не е в състояние да предвиди всички извънредни обстоятелства по отношение на изпълнението на такива ангажименти, може да е уместно страните да включат клауза в ангажиментите, която позволява на Комисията да предизвика ограничена промяна на ангажиментите. Тези промени може да са необходими, ако първоначалният ангажимент не постига предвижданите резултати, посочени в ангажиментите и поради това не отстраняват съмненията относно конкуренцията ефективно. Процедурно страните могат да бъдат задължени в такива случаи да предложат промяна в ангажиментите, с цел да се постигне резултатът, определен в тези ангажименти, или самата Комисия може след изслушване на страните, да промени условията и задълженията с тази цел. Тази клауза обикновено е ограничена до случаи, при които конкретни условия рискуват да застрашат ефективното изпълнение на ангажиментите. Такива клаузи са използвани например във връзка с условията на програми за пускане на газ ⁽²⁾.
76. При подаване на молба Комисията може да приеме официално решение за всяко освобождение, промяна или заменяне на ангажиментите или само да вземе предвид задоволителни изменения на средството за защита от страните, когато тези изменения подобряват ефективността на средството за защита или водят до правно обвързващи задължения, *например* посредством договорни споразумения. Промяната на ангажиментите обикновено е ефективна единствено *ex post*. Следователно промяната на ангажиментите няма със задна дата да отстрани никое нарушение на ангажиментите, извършено преди момента на промяната. Поради това, когато е уместно, Комисията може допълнително да потърси нарушение съгласно членове 14 и 15 от Регламента за сливанията.

IV. АСПЕКТИ НА ПРОЦЕДУРАТА ЗА ПРЕДСТАВЯНЕ НА АНГАЖИМЕНТИ

1. Фаза I

77. Съгласно член 6, параграф 2 от Регламента за сливанията Комисията има право да обяви дадена концентрация за съвместима с общия пазар, когато е убедена, че преобразуването, следващо уведомяването за концентрацията, не поражда сериозни съмнения по смисъла на параграф 1, буква в).
78. Страните могат да представят предложения за ангажименти пред Комисията на неформална основа, дори преди уведомяването. Страните следва да представят ангажиментите в рамките на не повече от 20 работни дни, считано от датата на получаване на уведомяването ⁽³⁾. Комисията информира страните относно своите сериозни съмнения своевременно преди този краен срок ⁽⁴⁾. Когато страните предоставят предложения за ангажименти, крайният срок за произнасяне с решение на Комисията в съответствие с член 6, параграф 1 от Регламента за сливанията се увеличава от 25 на 35 работни дни ⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ Вж. примери в решение на ПС по дело T-119/02 *Royal Philips Electronics срещу Комисията* [2003] ECR II-1433, параграф 184.

⁽²⁾ Вж. дело COMP/M.3868 — DONG/Elsam/Energi E2 от 14 март 2006 г., параграф 24 от приложението.

⁽³⁾ Член 19, параграф 1 от Регламента за прилагане

⁽⁴⁾ На нотифициращите страни обикновено се предлага да посетят среща за установяване на положението при такива обстоятелства. Вж. точка 33 от Най-добрите практики за провеждането на процедурите за контрол върху сливанията на ГД „Конкуренция“

⁽⁵⁾ Член 10, параграф 1, алинея 2 от Регламента за сливанията.

79. С цел да бъде изградена основа на решението съгласно член 6, параграф 2, предложенията за ангажменти трябва да отговарят на следните изисквания:
- а) те уточняват достатъчно подробно материалните и процесуални ангажменти, поети от страните;
 - б) те са подписани от лице, надлежно упълномощено за това;
 - в) те са придружени от информацията за предложените ангажменти, предвидена в Регламента за прилагане (както е обяснено по-горе в параграф 7); и
 - г) те са придружени от неверителна версия на ангажиментите ⁽¹⁾ за целите на пазарния тест с трети страни. Неверителната версия на ангажиментите трябва да позволява на трети страни напълно да оценят функционалността и ефективността на предложените средства за защита да отстранят съмненията относно конкуренцията.
80. Предложенията, представени от страните в съответствие с тези изисквания, се оценяват от Комисията. Комисията се консултира с органите на държавите-членки по отношение на предложените ангажменти и ако счете за необходимо и с трети страни под формата на пазарен тест, като включи по-специално тези трети страни и законните представители ⁽²⁾ на тези служители, чиито постове са директно засегнати от предложените средства за защита. За пазарите с национални регулаторни органи Комисията може, ако счита за подходящо, да се консултира с компетентните национални регулаторни органи ⁽³⁾. В допълнение в случаите, отнасящи се до географски пазар, по-широк от Европейското икономическо пространство или когато по причини, свързани с жизнеспособността на предприятието, обхващат на дейността, която подлежи на продажба, е по-широк от територията на Европейското икономическо пространство („ЕИП“), неверителната версия на предложените средства за защита може да бъде обсъдена също така и с органи, занимаващи се с конкуренцията, която не е от Европейското икономическо пространство, в рамките на договорите за двустранно сътрудничество на Общността с тези държави.
81. Ангажиментите във фаза I могат да бъдат приети, единствено когато проблемът за конкуренцията може лесно да се установи и да се коригира ⁽⁴⁾. Поради това е необходимо проблемът за конкуренцията да е толкова недвусмислен, а средствата за защита — толкова ясно очертани, че да не се налага да се навлиза в задълбочено разследване и ангажиментите достатъчно ясно да отхвърлят „сериозните съмнения“ по смисъла на член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията ⁽⁵⁾. Когато оценката потвърди, че предложените ангажменти отстраняват основанията за сериозни съмнения на тази основа, Комисията разрешава сливането във фаза I.
82. Поради ограниченията във времето във фаза I, особено важно е страните своевременно да представят на Комисията информацията, която се изисква в Регламента за прилагане, за да може правилно да се оценят съдържанието и функционалността на задълженията и тяхната пригодност трайно да запазят условията на ефективната конкуренция на общия пазар. Ако страните не спазват задължението от Регламента за прилагане, Комисията може да не е в състояние да заключи, че предложените ангажменти ще отстранят основанията за сериозните съмнения.
83. Когато извършената оценка показва, че предлаганите ангажменти не са достатъчни за отстраняване на съмненията относно конкуренцията, възникващи вследствие на сливането, страните се уведомяват съответно за това. Като се вземе предвид, че средствата за защита във фаза I са предвидени да предоставят директен отговор на съществуващо вече съмнение относно конкуренцията, биха могли да бъдат приети единствено ограничени промени в предлаганите ангажменти. Такива промени, представени под формата на незабавен отговор на резултата от консултациите, включват уточняване, усъвършенстване и/или други подобрения, гарантиращи, че предлаганите ангажменти са функционални и ефективни. Въпреки това такива промени могат да бъдат приети само при обстоятелства, при които се гарантира, че Комисията може да направи подходяща оценка на тези задължения ⁽⁶⁾.

⁽¹⁾ Член 20, параграф 2 от Регламента за прилагане.

⁽²⁾ Вж. член 2, параграф 1, буква в) от Директива 2001/23/ЕО на Съвета от 12 март 2001 година относно сближаването на законодателствата на държавите-членки във връзка с гарантирането на правата на работниците и служителите при прехвърляне на предприятия, стопански дейности или части от предприятия или стопански дейности (ОВ L 82, 22.3.2001 г., стр. 16). Вж. също член 2, параграф 1, буква ж) от Директива 94/45/ЕО на Съвета от 22 септември 1994 година за създаване на Европейски работнически съвет или на процедура за информиране и консултации с работниците и служителите в предприятия с общностно измерение и групи предприятия с общностно измерение (ОВ L 254, 30.9.1994 г., стр. 64).

⁽³⁾ Вж. параграф 66 относно ролята на националните регулаторни органи в механизма за разрешаване на спорове.

⁽⁴⁾ Вж. съображение 30 от Регламента за сливанията.

⁽⁵⁾ Вж. решение на ПС по дело T-119/02 *Royal Philips Electronics срещу Комисията* [2003] ECR II-1433, параграфи 79 и сл.

⁽⁶⁾ Вж. съображение 17 от Регламента за прилагане и решение на ПС, дело T-119/02 *Royal Philips Electronics срещу Комисията* [2003] ECR II-1433, параграфи 237 и сл.

84. Ако окончателната оценка на случая на Комисията покаже, че не съществуват съмнения относно конкуренцията на един или повече пазари, страните се уведомяват съответно и могат да оттеглят ненужните ангажименти за тези пазари. Ако страните не ги оттеглят, Комисията обикновено не ги взема предвид в решението. При всички случаи такива предложения за ангажименти не представляват условие за разрешение.
85. Когато страните са уведомени, че Комисията възнамерява в окончателното си решение да твърди, че сделката предизвиква съмнения относно конкуренцията, страните следва да предложат ангажименти. Комисията не е в положението да налага едностранно условия за решението за разрешение, а само въз основа на ангажиментите на страните⁽¹⁾. Въпреки това Комисията разглежда дали ангажиментите, представени от страните, са съизмерими с проблема за конкуренцията, когато преценява дали да ги прикрепи като условия или задължения към своето окончателно решение⁽²⁾. Въпреки това, трябва да се подчертае, че в предложението за ангажименти всички елементи, които се изискват, за да се изпълнят основните условия за приемливи ангажименти, както е посочено по-горе в параграфи 9 и сл., се считат за необходими. Настоящият параграф, както и предходният, се отнасят също до ангажиментите във фаза II.
86. Ако Комисията заключи, че ангажиментите, предложени от страните, не отстраняват сериозните съмнения, тя издава решение съгласно член 6, параграф 1, буква в) и открива процедура.

2. Фаза II

87. Съгласно член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията Комисията трябва да обяви концентрацията за съвместима с общия пазар, когато преобразуването, следващо сливането, за което е извършено уведомлението за концентрация, не възпрепятства значително ефективната конкуренция по смисъла на член 2, параграф 3 от Регламента за сливанията.
88. Предложените пред Комисията ангажименти съгласно член 8, параграф 2 трябва да й бъдат представени в рамките на не повече от 65 работни дни, считано от деня, в който е започнала процедурата. Когато сроковете за окончателното решение са били удължени в съответствие с член 10, параграф 3 от Регламента за сливанията, срокът за защитни средства също се удължава автоматично със същия брой дни⁽³⁾. Само при изключителни обстоятелства Комисията може да приеме ангажиментите да се представят за първи път след изтичането на този период. Искането за удължаване на срока трябва да бъде получено в рамките на този период и трябва да посочва изключителните обстоятелства, които го оправдавват според страните. В допълнение към наличието на изключителни обстоятелства, удължаването е възможно единствено когато в конкретния случай има достатъчно време за извършване на правилна оценка на направеното предложение от Комисията, а също и възможност за провеждане на адекватни консултации с държавите-членки и трети страни⁽⁴⁾.
89. Въпросът дали представянето на ангажименти ще удължи срока за вземане на окончателно решение от Комисията или не, зависи от етапа на процедурата, на който са представени ангажиментите. Когато страните представят ангажименти в рамките на по-малко от 55 работни дни след откриването на процедурата, Комисията следва да вземе окончателно решение в рамките на не повече от 90 работни дни, считано от датата на откриване на процедурата⁽⁵⁾. Когато страните представят ангажименти на 55-ия работен ден или по-късно (дори след 65-ия работен ден, ако тези ангажименти са приемливи поради изключителни обстоятелства, както е описано по-долу в параграф 88), срокът за вземане на крайно решение от Комисията се увеличава на 105 работни дни в съответствие с член 10, параграф 3, алинея 2. Когато страните представят ангажименти в рамките на по-малко от 55 работни дни, но представят променена версия на 55-ия ден или след това, срокът за вземане на окончателно решение също се удължава на 105 работни дни.

⁽¹⁾ Вж. по-горе параграф 6.

⁽²⁾ Вж. решение на Съда на Европейските общности от 18 декември 2007 г. по дело C-202/06 P *Cementbouw срещу Комисията* [2007], параграф 54.

⁽³⁾ Член 19, параграф 2, алинея 2 от Регламента за прилагане.

⁽⁴⁾ Член 19, параграф 2, алинея 2 от Регламента за прилагане Вж. дело COMP/M.1439 — *Telia/Telenor* от 13 октомври 1999 г.; дело IV/M.754 — *Anglo American Corporation/Lonrho* от 23 април 1997 г.

⁽⁵⁾ Когато сроковете за окончателното решение са удължени в съответствие с член 10, параграф 3, алинея 2 от регламента за сливанията преди 55-ия работен ден, този срок също се удължава.

90. Комисията е на разположение за обсъждане на подходящи ангажименти преди края на срока от 65 дни. Страните се окуражават да представят проекти за предложения, отнасящи се едновременно до материалните и процесуалните аспекти, които са необходими, за да се гарантира, че ангажиментите са напълно функционални. Ако страните са на мнение, че е необходимо повече време за разследването на съмненията относно конкуренцията и за съответното изготвяне на подходящи ангажименти, те могат също да предложат на Комисията да удължи крайния срок съгласно член 10, параграф 3, алинея 1. Това искане трябва да се направи преди края на срока от 65 работни дни. В действителност Комисията обикновено не удължава срока за приемане на окончателно решение в съответствие с член 10, параграф 3, алинея 1, когато искането за удължаване е представено след крайния срок за представяне на средства за защита, предвиден в Регламента за прилагане, т.е. след 65-ия работен ден ⁽¹⁾.
91. С цел да отговарят на изискванията за решението съгласно член 8, параграф 2, предложенията за ангажименти трябва да отговарят на следните изисквания:
- а) те се отнасят до всички съмнения относно конкуренцията, породени от концентрацията, и уточняват достатъчно подробно материалните и процесуални ангажименти, поети от страните;
 - б) те са подписани от лице, надлежно упълномощено за това;
 - в) те са придружени от информацията за предложените ангажименти, предвидена в Регламента за прилагане (както е обяснено по-горе в параграф 7); и
 - г) те са придружени от неупълномощена версия на ангажиментите ⁽²⁾ за целите на пазарния тест с трети страни, изпълняваща условията, установени по-горе в параграф 79.
92. Предложенията, представени от страните в съответствие с тези изисквания, се оценяват от Комисията. Ако оценката потвърди, че предложените ангажименти отстраняват сериозните съмнения (ако Комисията все още не е направила изложение на възраженията) или съмненията относно конкуренцията, повдигнати в изложението, след консултации, както е определено в параграф 80 по-горе, Комисията приема условно решение за разрешаване.
93. Обратно, когато извършената оценка води до заключението, че предлаганите ангажименти не са достатъчни за отстраняване на съмненията относно конкуренцията, породени от концентрацията, страните се уведомяват съответно ⁽³⁾.
94. Регламентът за сливанията не налага никакво задължение на Комисията да приема ангажименти след законовия срок за средства за защита, освен ако Комисията доброволно не ангажира да оцени ангажиментите при специфични обстоятелства ⁽⁴⁾. С оглед на това, когато страните допълнително изменят предложените ангажименти след крайния срок от 65 работни дни, Комисията само приема онези промени в ангажиментите, при които тя може да определи въз основа на оценката си на получената в процеса на разследването информация, включително резултатите от проведени преди това тестове на пазара, и без да е необходимо провеждането на нови тестове, че тези ангажименти, веднъж изпълнени разрешават изцяло и еднозначно установените съмнения относно конкуренцията и предоставят достатъчно време за адекватна оценка на Комисията и подходящи консултации с държавите-членки ⁽⁵⁾ ⁽⁶⁾. Комисията обикновено отхвърля изменени ангажименти, които не изпълняват тези условия ⁽⁷⁾.

⁽¹⁾ Първоинстанционният съд потвърди, че Регламентът за сливанията и Регламентът за прилагането не налагат никакви задължения на Комисията да приема ангажименти, представени след законовия срок, както е описано по-долу в параграф 94, вж. дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, в параграф 161. Поради това Комисията не е задължена да разглежда средства за защита, представени от страните след крайния срок за средствата за защита, дори ако страните се съгласят да удължат крайния срок. Осъществяването на целта, както е описано в съображение 35 от Регламента за сливанията на удължаването, предвидено в член 10, параграф 3. Удължаването, предвидено в член 10, параграф 3, алинея 1 е за да се даде достатъчно време за разследване на съмненията относно конкуренцията, докато целта на удължаването, предвидено в член 10, параграф 3, алинея 2, е да се даде достатъчно време за анализ и пазарен тест на ангажиментите.

⁽²⁾ Член 20, параграф 2 от Регламента за прилагане.

⁽³⁾ Вж. параграф 30ff от Най-добрите практики за провеждането на процедурите за контрол върху сливанията на ГД „Конкуренция“, които предвиждат няколко срещи за установяване на положението между Комисията и страните по време на процедурата.

⁽⁴⁾ Вж. решение на ПС по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, в параграфи 161 и сл. Вж. също решение на ПС по дело T-290/94 *Kaysersberg SA срещу Комисията* [1997] ECR II-2137.

⁽⁵⁾ Дело COMP/M.3440 — ENI/EDP/GDP от 9 декември 2004 г., параграфи 855 и сл.; потвърдени от решение на ПС по дело T-87/05 *EDP срещу Комисията* [2005] ECR II-3745, в параграфи 162 и сл.; COMP/M.1628 — TotalFina/Elf от 9 март 2000 г. в параграф 345.

⁽⁶⁾ Консултациите обикновено изискват Комисията да е в състояние да изпрати проект на окончателното решение, включващ оценка на променените ангажименти, до държавите-членки и не по-малко от десет работни дни преди Консултативния съвет с държавите-членки. Този срок може да се съкрати само при извънредни обстоятелства (Член 19, параграф 5 от Регламента за сливанията).

⁽⁷⁾ Вж. дело COMP/M.3440 — ENI/EDP/GDP от 9 декември 2004 г., параграф 913.

V. ИЗИСКВАНИЯ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА АНГАЖИМЕНТИТЕ

95. Ангажиментите се предлагат като средство за осигуряване на разрешение за сливането, като изпълнението им обикновено се осъществява след приемане на решението. Поради това ангажиментите изискват предохранителни мерки за гарантиране на тяхното ефективно и навременно изпълнение. Разпоредбите, отнасящи се до изпълнението, обикновено са част от ангажиментите, предложени от страните пред Комисията.
96. По-долу се предлагат подробни насоки за изпълнението на ангажиментите за продажба на предприятие като най-типичният вид ангажимент. След това се разглеждат някои аспекти на изпълнението на други видове ангажименти.

1. Процес на продажба

97. Продажбата на предприятието трябва да бъде извършена в рамките на определен срок, договорен между страните и Комисията. В практиката на Комисията общият срок се разделя на срок за сключването на окончателно споразумение и допълнителен период за приключването, прехвърлянето на правото на собственост, на сделката. Срокът за сключване на обвързващо споразумение обикновено допълнително се разделя на първи срок, по време на който страните могат да търсят подходящ купувач („първи срок за продажбата“) и ако страните не успеят да продадат предприятието, втори срок, през който управителят на продажбата получава пълномощия да продаде предприятието на каквато и да е цена („срок за продажба от управителя“).
98. Опитът на Комисията показва, че кратките срокове за продажба в голяма степен допринасят за успеха на продажбата, тъй като в противен случай предприятието, което подлежи на продажба, е изложено на удължен период на несигурност. Поради това сроковете следва да са толкова кратки, колкото е възможно. Комисията обикновено счита за подходящи период от шест месеца за първия срок за продажба и допълнителен период от три месеца за срока за продажба от управителя. Обикновено се предвижда допълнителен срок от три месеца за приключването на сделката. Тези срокове могат да се променят за всеки отделен случай. По-специално те могат да се съкращават, ако съществува риск от намаляване на жизнеспособността на предприятието във временния период.
99. Крайният срок за продажбата обикновено започва в деня на приемането на решение от Комисията. Изключение може да е оправдано за сделка посредством публичен търг, когато страните се задължават да продадат предприятието, принадлежащо на целевото дружество. Когато при тези обстоятелства страните не могат да се подготвят за продажбата на предприятието на целевото дружество, Комисията може да приеме, че сроковете за такава продажба започват да текат от датата на приключването на нотифицираната концентрация. По подобен начин може да се разгледа такова решение, ако датата на приключване на нотифицираната концентрация не е под контрола на страните, *например* тъй като е необходимо одобрение на държавата ⁽¹⁾. И обратно, може да е уместно да се съкратят крайните срокове, за да се скъси периодът на несигурност за предприятието, което подлежи на продажба.
100. Докато гореописаната процедура е приложима за решения с предварително определен купувач, за решения с предварително уреждане процедурата е различна. Като цяло обвързващото споразумение с купувача вече е сключено по време на процедурата, така че след решението трябва да се предвиди само допълнителен срок за сключването на окончателно споразумение и приключването на сделката след това. Ако преди решението с купувача е сключено само рамково споразумение, сроковете, които следва да се предвидят за сключването на цялостно споразумение и приключване след това, трябва да се решават за всеки отделен случай ⁽²⁾.

2. Одобряване на купувача и на споразумението за продажба и покупка

101. С цел да се гарантира ефективността на ангажимента, продажбата на предложения купувач е предмет на предварително одобрение от Комисията. Когато страните (или управителят на продаваното предприятие) са постигнали окончателно споразумение с купувача, те трябва да представят обосновано и подкрепено с документи предложение на Комисията. От страните или управителя, какъвто може да е случаят, се изисква да докажат добре пред Комисията, че предложеният купувач отговаря на изискванията за купувача, и че предприятието е продадено по начин, съответстващ на решението на Комисията и на ангажиментите. Когато ангажиментите позволяват различни части от пакета да се предложат на различни купувачи, Комисията оценява дали всеки отделен предложен купувач е приемлив и дали общият пакет отстранява съмнението относно конкуренцията.

⁽¹⁾ Въпреки това, при тези обстоятелства, други разпоредби на ангажиментите и по-специално разпоредбите, установяващи мерки за защита през временния период, трябва да започнат да текат от датата на приемане на решението.

⁽²⁾ Вж. дело СОРМ/М.3916 — T-Mobile Austria/tele.ring от 20 април 2006 г.

102. При оценяването на всеки предложен купувач Комисията интерпретира изискванията за купувача в светлината на целта на ангажиментите незабавно да запазят ефективната конкуренция на пазара, на който са установени съмненията относно конкуренцията, и на условията на пазара, както са установени в решението ⁽¹⁾. Като цяло основата за оценката на изискванията на Комисията за купувача са представянето от страните, оценката на контролиращия управител и най-вече обсъждането с предложениия купувач и неговият бизнес план. Комисията допълнително анализира дали основните предвиждания на купувача изглеждат правдоподобни според условията на пазара.
103. Изискването купувачът да притежава необходимите финансови средства се отнася по-специално до начина, по който се финансира придобиването от предложениия купувач. Обикновено Комисията не приема никакво финансиране от страна на продавача, и по-специално никакво финансиране от страна на купувача, ако това финансиране от страна на продавача ще даде на продавача дял от печалбите на продаваното предприятие в бъдеще.
104. При оценката дали предложениият купувач заплашва да създаде проблеми за конкуренцията, Комисията предприема *prima facie* оценка в светлината на информацията, с която Комисията разполага в процеса на одобряване на купувача. Когато покупката води до концентрация, която има общностно измерение, тази нова операция трябва да бъде нотифицирана съгласно Регламента за сливанията и разрешена по нормалната процедура ⁽²⁾. Когато случаят не е такъв, одобрението на Комисията не накарнява законодателството относно контрола върху сливанията на националните органи. В допълнение към това от предложениия купувач трябва да се очаква да си набави всички необходими одобрения от съответните регулаторни органи. Когато в светлината на информацията, с която Комисията разполага, може да се предвиди, че трудностите при получаване на разрешение за сливането или на други одобрения могат прекомерно да забавят изпълнението на ангажимента, се счита, че предложениият купувач не отговаря на изискванията за купувача. В противен случай съмненията относно конкуренцията, установени от Комисията, няма да бъдат отстранени в подходящата времева рамка.
105. Изискването за одобрение от Комисията обикновено не се отнася само до идентичността на купувача, но и до споразумението за продажба и покупка, и до всяко друго споразумение, сключено между страните и предложениия купувач, включително и преходни споразумения. Комисията проверява дали продажбата според споразуменията е в съответствие с ангажиментите ⁽³⁾.
106. Комисията съобщава на страните своето становище относно пригодността на предложениия купувач. Ако Комисията заключи, че предложениият купувач не отговаря на изискванията за купувача, тя приема решение, че предложениият купувач не е купувач съгласно ангажиментите ⁽⁴⁾. Ако Комисията заключи, че споразумението за продажба и покупка (или което и да е вторично споразумение не предвижда продажба в съответствие с ангажиментите, Комисията съобщава това на страните, без задължително да отхвърля купувача като такъв. Ако Комисията заключи, че купувачът е подходящ съгласно ангажиментите и договорите договарят продажба в съответствие с ангажиментите, Комисията одобрява продажбата на предложениия купувач ⁽⁵⁾. Комисията издава необходимите одобрения възможно най-експедитивно.

3. Задължения на страните през временния период

107. Страните трябва да изпълнят определени задължения през временния период (както е определено по-горе в параграф 36). В това отношение в ангажиментите следва да се включи следното: i) защитни мерки за временното запазване на жизнеспособността на предприятието; ii) необходимите стъпки за отделяне, ако е от значение; и iii) необходимите стъпки, за да се подготви продажбата на предприятието.

⁽¹⁾ Вж. решение на ПС по дело T-342-00 *Petrolessence* срещу Комисията [2003] ECR II-1161.

⁽²⁾ Дело IV/M.1383 — *Exxon/Mobil* от 29 септември 1999 г. и последвалото дело COMP/M.1820 — *BP/JV Dissolution* от 2 февруари 2000 г. и COMP/M.1822 — *Mobil/JV Dissolution* от 2 февруари 2000 г.

⁽³⁾ Както е описано по-горе, страните могат да кандидатстват пред Комисията за одобрение на продажбата на предприятие на предложениия купувач без определени активи или част от служителите, ако това не накарнява жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието за продажба след неговата продажба, като се вземат предвид средствата, с които разполага предложениият купувач.

⁽⁴⁾ COMP/M.1628 — *TotalFina/Elf* от 9 февруари 2000 г., бензиностанции на магистрали; потвърдено от решение на ПС по дело T-342/00 *Petrolessence* срещу Комисията [2003] ECR II-1161.

⁽⁵⁾ В зависимост от обстоятелствата на продажбата страните може да са длъжни да договорят, например чрез подходящи клаузи в споразумението за покупко-продажба, че купувачът ще задържи продадения бизнес като конкурентна сила на пазара и няма да го препродаде в кратък период от време.

Временна защита на продаваното предприятие

108. Страните са задължени да намалят до минимум всеки възможен риск от загуба на потенциал за конкуренция на предприятието, което подлежи на продажба, произтичащ от несигурността, съдържаща се в прехвърлянето на предприятието. Докато трае продажбата на предприятието, Комисията ще изисква от страните да предложат ангажименти за поддържане на независимостта, икономическата и пазарна способност и конкурентоспособността на предприятието. Само такива ангажименти ще позволят на Комисията да заключи с необходимата степен на сигурност, че продажбата на предприятието ще бъде изпълнена по начина, който е предложен от страните в ангажиментите.
109. Като цяло тези ангажименти се определят по такъв начин, че да се запази предприятието отделно от предприятията, запазени от страните, и да се гарантира, че то се управлява като отделно и продаваемо предприятие в негов интерес с оглед на осигуряването на икономическата му жизнеспособност, търсене на пазара и конкурентоспособност и неговата независимост от предприятията, запазени от страните.
110. От страните ще се изисква да гарантират, че всички материални и нематериални активи на предприятието се управляват в съответствие с добрата стопанска практика и по начин, отговарящ на обичайния за дейността, и че няма да се извършват действия, които могат да повлияят отрицателно на предприятието. Това се отнася по-специално за управлението на определени активи, ноу-хау или търговска информация, имаща конфиденциален или частен характер, клиентска база и техническа и търговска компетентност на служителите. В допълнение към това страните трябва да поддържат предприятието в същото състояние както преди концентрацията и по-специално да осигурят достатъчно средства като капитал или кредитна линия, въз основа на съществуващите бизнес планове и тяхното продължение, същите административни и управленски функции или други фактори, които са от значение за поддържането на конкуренцията в конкретния сектор. Ангажиментите трябва да предвиждат, че страните ще предприемат всички разумни стъпки, включително подходящи схеми за стимулиране, за да окурат целия ключов персонал да остане в предприятието, и че страните нямат право да привличат или преместват персонал в оставащото тяхно предприятие.
111. Страните следва допълнително да държат предприятието отделно от своето запазено предприятие и да гарантират, че ключовият персонал на предприятието, което подлежи на продажба, няма никаква връзка със запазеното предприятие и *vice versa*. Ако предприятието, което подлежи на продажба е корпоративно и строгото отделяне на корпоративната структура изглежда необходимо, правата на страните като акционери, по-специално правото на глас, следва да се упражняват от контролиращия управител, който следва да има правомощието да заменя членовете на борда, назначени от името на страните. По отношение на информацията страните следва да ограничат предприятието, което подлежи на продажба и да вземат всички необходими мерки, за да гарантират, че страните не получават никакви търговски тайни или друга поверителна информация. Всички документи или поверителна информация за предприятието, получени от страните преди приемането на решение, следва да бъдат върнати на предприятието или унищожени.
112. От страните обикновено допълнително се изисква да назначат управител по отделянето, с необходимите знания и умения, който ще е отговорен за управлението на предприятието и за изпълнението на задълженията за отделно поддържане и ограничаване. Управителят по отделянето действа под надзора на контролиращия управител, който има право да издава заповеди на отделния управител. Ангажиментите следва да предвиждат, че назначаването трябва да се състои незабавно след приемането на решението и дори преди страните да могат да приключат нотифицираната концентрация. Докато страните могат да назначават управител по отделянето самостоятелно, ангажиментите следва да предвиждат, че контролиращият управител може да отстрани управителят по отделянето, ако той/тя не действа в съответствие с ангажиментите или застрашава тяхното навременно и правилно изпълнение. Новото назначаване на управител по отделянето впоследствие е предмет на одобрението на контролиращия управител.

Стъпки за отделяне

113. Както е описано по-горе в параграф 0, при подходящи обстоятелства Комисията може да приеме, че продажбата на предприятие, което е необходимо да бъде отделено от оставащите предприятия на страните, може да се приеме за подходящо средство за защита. Въпреки това при такива обстоятелства единствено прехвърлянето на жизнеспособно предприятие на купувач, който може да запази и развие това предприятие като активна конкурентоспособна сила на пазара, ще отстрани съмненията относно конкуренцията на Комисията. Поради това страните следва да поемат задължение, ориентирано към

постигане на резултати, през временния период да извършат отделяне на акциите, които допринасят за продаването на предприятието. Резултатът трябва да е, че жизнеспособно и конкурентно предприятие, което е самостоятелно и отделено от другите предприятия на страните, може да бъде прехвърлено на подходящ купувач в края на временния период. Страните следва да поемат разходите и рисковете на това отделяне през временния период.

114. Необходимо е отделянето да се извърши от страните под надзора на управителя и в сътрудничество с отделния управител. Първо, тези активи и персонал, които се делят от предприятието, което подлежи на продажба, и оставящите предприятия на страните следва да се разпределят на предприятието, доколкото това не се изключва от ангажиментите ⁽¹⁾. Разпределянето на акциите и персонала се контролира и следва да бъде одобрено от контролиращия управител. Второ, процесът на отделяне може също да изисква репликиране за предприятието на активи или функции, притежавани или изпълнявани от други части от предприятията на страните, ако това е необходимо, за да се гарантира жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието, което подлежи на продажба. Пример за това е прекратяването на участието на предприятието в централна информационно-технологична мрежа и инсталирането на отделна ИТ система за предприятието. Като цяло основните стъпки в този процес на отделяне и функциите, които следва да се репликират, трябва да се решават за всеки отделен случай и да са описани в ангажиментите.
115. Същевременно трябва да се гарантира, че жизнеспособността на предприятието, което подлежи на продажба, няма да бъде засегната от тези мерки. Поради това през междинния период трябва да запазят използването на общите активи и да продължат да предоставят услуги на предприятието в същата степен както в миналото, доколкото предприятието все още не е жизнеспособно на самостоятелна основа.

Специфични задължения на страните, засягащи процеса на продажба на предприятието

116. За процеса на продажба на предприятие ангажиментите следва да предвиждат, че потенциалните купувачи могат да положат необходимото старание и да получат в зависимост от етапа на процедурата достатъчно информация относно продаването на предприятието, за да се позволи на купувача пълно да оцени стойността, обхвата и търговски потенциал на предприятието и да има пряк достъп до неговия персонал. Страните следва допълнително да представят периодични доклади относно потенциални купувачи и развитието на преговорите. Продажбата се извършва единствено когато сделката е приключена и активите действително са прехвърлени. В края на процеса страните следва да изпратят окончателен доклад, потвърждаващ приключването и прехвърлянето на активите.

4. Контролиращият управител и управителят на продаването на предприятието

Ролята на контролиращия управител

117. Тъй като Комисията не може пряко да се ангажира с ежедневното наблюдение на изпълнението на ангажиментите, страните трябва да предложат назначаването на управител, който да наблюдава спазването на ангажиментите от страните, по-специално на задълженията през временния период и процеса на продажба (така наречения „контролиращ управител“). Така страните гарантират ефективността на ангажиментите, предложени от тях, и позволяват на Комисията да гарантира, че преобразуването на нотифицираната концентрация, както е предложено от страните, ще бъде извършено с необходимата степен на сигурност.
118. Контролиращият управител изпълнява задачи под надзора на Комисията и следва да се счита за „очите и ушите“ на Комисията. Той е гарантът, че предприятието се управлява и поддържа правилно на самостоятелна основа през временния период. Поради това Комисията може да дава заповеди и указания на контролиращия управител, за да гарантира спазването на ангажиментите от страните, а контролиращият управител може да предлага на страните всякакви мерки, които счита за необходими за изпълнението на задачите. Въпреки това страните не могат да издават никакви инструкции на управителя без одобрението на Комисията.

⁽¹⁾ Вж. параграф 26 по-горе относно въпроса как в ангажиментите да се постъпи с активите, които се делят.

119. Ангажиментите посочват общо задачите на контролиращия управител. Неговите задължения се определят подробно в пълномощията на управителя, които трябва да се договорят между страните, а задачите му допълнително се конкретизират в работен план. Задачите на контролиращия управител обикновено започват незабавно след приемането на решението на Комисията и продължават до правното и действително прехвърляне на предприятието на одобрения купувач. Могат да се разграничат пет основни, неизчерпателни задачи, които контролиращият управител следва да изпълни под надзора на Комисията:
- Първо, контролиращият управител е задължен да наблюдава защитните мерки за предприятието, което подлежи на продажба през временния период.
 - Второ, при случаи на отделяне контролиращият управител трябва да контролира разделянето на активите и разпределянето на персонала между продаваното предприятие и предприятията, които страните запазват, както и репликирането на активите и функциите в предприятието, които преди това са били предоставяни от страните.
 - Трето, контролиращият управител е отговорен за наблюдението на усилията на страните да намерят потенциален купувач и да прехвърлят предприятието. Като цяло той преглежда напредъка на процеса на продажба и потенциалните купувачи, включени в процеса. Той проверява дали потенциалните купувачи получават достатъчно информация, свързана с предприятието — по-специално като преглежда информационния меморандум (ако е налице), базата данни и процеса на полагане на необходимото старание. След като се предложи купувач, контролиращият управител представя на Комисията обосновано становище относно това дали предложеният купувач отговаря на изискванията за купувач в ангажиментите и дали предприятието е продадено по начин, съответстващ на ангажиментите. В края на процеса контролиращият управител трябва да наблюдава правното и действително прехвърляне на предприятието на купувача и да изготви окончателен доклад, потвърждаващ прехвърлянето.
 - Четвърто, контролиращият управител действа като контактна точка за искания от трети страни, по-специално от потенциални купувачи, свързани с ангажиментите. Страните уведомяват заинтересованите трети страни за идентичността и задачите на контролиращия управител, включително и всички потенциални купувачи. В случай на несъгласие между страните и трети страни, свързани с въпросите, с които се занимават ангажиментите, контролиращият управител обсъжда тези въпроси с двете страни и докладва на Комисията. За да може да изпълни своята роля, контролиращият управител запазва поверителни всички търговски тайни на страните и на трети страни.
 - Пето, контролиращият управител докладва на Комисията по тези въпроси в периодични доклади относно спазването и представя допълнителни доклади по молба на Комисията.
120. Ангажиментите също подробно посочват нуждата на контролиращия управител от помощта и сътрудничеството на страните; Комисията контролира връзката между страните и управителя и в това отношение. За да изпълни своите задачи, управителят има достъп до книгата и досиетата на страните и на продаваното предприятие, дотолкова и докогато това е от значение за изпълнението на ангажиментите, може да потърси управленческа и административна помощ от страните, уведомява се за потенциални купувачи и за всяко развитие на процеса на продажбата, осигурява му се цялата информация, предоставяна на потенциални купувачи. В допълнение към това страните обезщетяват управителя и позволяват на управителя да назначава съветници, ако е уместно за изпълнението на задачите му. Ангажиментите също дават възможност на Комисията да споделя информацията на страните с контролиращия управител, за да даде възможност на контролиращия управител да изпълни задачите си. Контролиращият управител е задължен да запази конфиденциална тази информация.

Роля на управителя на продаваното предприятие

121. Както и за контролиращия управител, страните трябва да назначат управител на продаваното предприятие, за да направят представените ангажименти ефективни и позволяват на Комисията да гарантира, че преобразуването на нотифицираната концентрация, както е предложено от страните, ще бъде извършено. Ако страните не успеят да намерят подходящ купувач през първия период на продажбата, тогава през периода на продажбата от управителя, на управителя на продаваното предприятие се дават неотменими и изключителни пълномощия да се освободи от предприятието под надзора на Комисията в рамките на конкретен срок на каквато и да е цена. Ангажиментите позволяват на управителя на продаваното предприятие да включва в споразумението за продажба и покупка такива условия, каквито счете за уместно за целесъобразната продажба, по-специално обикновени пълномощия на представителство, гаранции и обезщетения. Продажбата на предприятието от управителя на продаваното предприятие е предмет на предварително одобрение на Комисията, както е продажбата от страните.

122. Ангажиментите определят, че страните подпомагат и информират управителя на продаваното предприятие и сътрудничат с управителя по същия начин, както се предвижда за контролиращия управител. За продажбата страните трябва да дадат пълни пълномощия на управителя на продаваното предприятие, които обхващат всички етапи на продажбата.

Одобрение на управителя и пълномощия на управителя

123. В зависимост от ангажимента контролиращият управител може да бъде или да не бъде същото лице или институция, като контролиращият управител. Страните предлагат един или няколко потенциални управители на Комисията, като включват всички условия на пълномощията и резюме на работния план. От съществено значение е да има контролиращ управител непосредствено след решението на Комисията. Поради това страните следва да предложат подходящ управител непосредствено след решението на Комисията ⁽¹⁾ и ангажиментите обикновено трябва да предвиждат, че нотифицираната концентрация може да бъде изпълнена, само когато е назначен контролиращ управител, след като е бил одобрен от Комисията ⁽²⁾. Ситуацията е различна за управителя на продаваното предприятие, който трябва да е назначен много преди края на първия период на продажбата ⁽³⁾, така че пълномощията му да влязат в сила в началото на периода на продажба от управителя.
124. И двата вида управители се назначават от страните въз основа на пълномощията на управителя, договорен от страните и управителя. Назначаването и пълномощията са предмет на одобрение от Комисията, която има правото да избере управителя и преценява дали предложеният кандидат е подходящ за задачите в конкретния случай. Управителят е независим от страните, притежава необходимата квалификация, за да изпълнява пълномощията си, и не трябва да е или да бъде изложен на конфликт на интереси.
125. Комисията оценява необходимата квалификация в светлината на изискванията на конкретния случай, включително и на засегнатите географска област и сектор. Според опита на Комисията, одитни дружества или други консултантски дружества може да са особено подходящи да изпълнят задачите на контролиращ управител. Лица, които са работили в засегнатия сектор, могат също да бъдат подходящи, ако притежават необходимите средства, за да се справят със задачите пред тях. Инвестиционните банки изглеждат са особено подходящи за ролята на управител на продаваното предприятие. Независимостта на управителя е от съществено значение, за да даде възможност на управителя да изпълни своята роля за контрол на спазването от страните за Комисията и да гарантира доверието на трети страни. По-специално Комисията не приема за управители лица или институции, които същевременно са одитори на страните или техни инвестиционни съветници при продажбата. Въпреки това не възниква конфликт на интереси от връзките на управителя със страните, ако тези връзки не накърняват обективността и независимостта на управителя при изпълнение на задачите му. Отговорност на страните е да предоставят на Комисията адекватната информация, за да може тя да потвърди, че управителят отговаря на изискванията. Назначаването на управителя след одобрение от страните е неотменимо, освен ако управителят не бъде сменен с одобрението или по молба на Комисията.
126. Пълномощията на управителя следва да определят задачите, както са уточнени в ангажиментите допълнително, и да включват всички разпоредби, които са необходими, за да се даде възможност на управителя да изпълни своите задачи съгласно ангажиментите, приети от Комисията. Страните са отговорни за възнаграждението на управителя съгласно пълномощията и структурата на възнаграждението трябва да е такава, че да не възпрепятства независимостта и ефективността на управителя при изпълнението на неговите пълномощия. Комисията одобрява управител само заедно с подходящи пълномощия. Когато е уместно, тя може да публикува идентичността на управителя и резюме на неговите задачи.
127. Когато конкретните ангажименти, които са поверени на управителя, са изпълнени — когато правото на собственост на предприятието, което подлежи на продажба е прехвърлено, активите в действителност са прехвърлени и специфичните договорености, които могат да продължат след продажбата, са изпълнени — пълномощията предвиждат управителят да поиска от Комисията да го освободи от по-нататъшни отговорности. Дори когато освобождаването е дадено, може да е необходимо Комисията да изиска повторното назначаване на управителя въз основа на ангажиментите, ако впоследствие Комисията счете, че съответният ангажимент не е бил изцяло и правилно изпълнен.

⁽¹⁾ Обикновено ангажиментите следва да предвиждат предлагане на контролиращ управител в срок от две седмици от датата на решението.

⁽²⁾ Вж. дело COMP/M.4180 — GdF/Suez от 14 ноември 2006 г.; дело COMP/M.4187 — Metso/Aker Kvaerner от 12 декември 2006 г.; дело COMP/M.3916 — T-Mobile/tele.ring от 20 април 2006 г.

⁽³⁾ Комисията обикновено изисква назначаване поне един месец преди края на първия период на продажбата.

5. Задължения на страните след изпълнението на продажбата на предприятието

128. Ангажиментите също така трябва да предвиждат, че за период от 10 години след приемането на решението, приемашо ангажиментите, Комисията може да изисква информация от страните. Това позволява на Комисията да контролира ефективното изпълнение на средството за защита.

6. Изпълнение на други ангажименти

129. Много от принципите, обсъдени по-горе относно изпълнението на ангажиментите за продажба на предприятие, могат по същия начин да се приложат към други видове ангажименти, ако е необходимо тези ангажименти да се изпълнят след решението на Комисията. Например предвижда се да е необходимо получателят на лиценз да бъде одобрен от Комисията, като могат да се приложат съображенията, свързани с одобрението на купувача. Предвид широката гама от ангажименти, които не са свързани с продажба на предприятие, не може да се установят общи и подробни изисквания за изпълнението на ангажиментите, които не са свързани с продажбата на предприятие.
130. Въпреки това предвид дългата продължителност на ангажиментите, които не са свързани с продажба на предприятие и често тяхната сложност, те често изискват сериозни усилия за контрол и специфични инструменти за контрол, с цел да се позволи на Комисията да заключи, че те ще бъдат ефективно изпълнени. Поради това Комисията често изисква включването на управител, който да наблюдава изпълнението на такива ангажименти и установяването на бърза арбитражна процедура, за да се предвиди механизъм за разрешаване на споровете и да се направи така, че изпълнението на задълженията да може да се налага от самите участници на пазара. В предишни случаи Комисията е изисквала както назначаването на управител, така и включването на клауза за арбитраж ⁽¹⁾. При тези обстоятелства управителят наблюдава изпълнението на ангажиментите, но също може да е в състояние да подпомогне арбитражната процедура с цел да бъдат финализирани в кратък срок от време.

⁽¹⁾ Такъв подход на комбиниран контрол от арбитраж и от контролиращ управител е използван напр. в дело COMP/M.2803 — Telia/Sonera от 10 юли 2002 г.; дело COMP/M.3083 — GE/Instrumentarium от 2 септември 2003 г.; и дело COMP/M.3225 — Alcan/Pechiney II от 29 септември 2003 г.