

UDHËZIM

Mbi kushtet dhe detyrimet ne rastet e përqendrimeve¹**I. Hyrje**

1. Bazuar në nenin 61 të Ligjit nr 9121, datë 28.07.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës” (i ndryshuar), janë parashikuar rastet e përqendrimeve me kushte dhe detyrime. Komisioni i Konkurrencës mund t’i bashkojë vendimit të tij masa, me qëllimin që të sigurojë se ndërmarrja në fjalë bie dakord me këto angazhime të rëna dakord *vis a vis* (përballë) me Komisionin me synimin për realizuar përqendrimin.²
2. Qëllimi i këtij Udhëzimi, është përcaktimi i udhëzimeve mbi angazhimet që marrin përsipër ndërmarrjet që janë të interesuara për ndryshimin dhe autorizimin e përqendrimit. Të tilla ndryshime cilësohen si “masa/remedies” përderisa objekti i tyre është të eliminojnë shqetësimet/problemet mbi konkurrencën³ të identifikuar nga Autoriteti i Konkurrencës.
3. Udhëzimi, përcakton parimet e përgjithshme që zbatohen për masat që pranohen nga Komisioni, llojet kryesore të angazhimeve që mund të pranohen nga Komisioni, kërkesat e veçanta për të cilat propozimet e angazhimeve nevojitet të përmbushin në të dy fazat e procedurës, dhe kërkesat kryesore për zbatimin e angazhimeve. Në çdo rast, Komisioni do të marrë në konsideratë rrethanat e veçanta rast pas rasti.

II. Parimet e përgjithshme

1. Komisioni vlerëson pajtueshmërinë e përqendrimit të njoftuar me kushtet e tregut, dhe efektet që sjell mbi strukturën e konkurrencës në treg. Testi për pajtueshmërinë përcaktohet në nenin 5 të rregullores së përqendrimeve ‘Për Zbatimin e procedurave të përqendrimit të ndërmarrjeve’, nëse është një përqendrim, i cili rrezikon të pengojë në mënyrë domethënëse konkurrencën në treg ose në një pjesë të rëndësishme të tij, në veçanti si rezultat i krijimit ose forcimit të pozitës dominuese. Një përqendrim, i cili pengon në mënyrë domethënëse konkurrencën në treg ndalohet nga Komisioni. Parimet e përcaktuara në këtë udhëzim, gjithashtu do të zbatohen gjerësisht për masat që i nënshtrohen eliminimit të shqetësimeve/problemeve të konkurrencës.
2. Kur një përqendrim, krijon shqetësime për konkurrencën në lidhje me faktin se mundet të pengojë në mënyrë domethënëse konkurrencën efektive, në veçanti si rezultat i krijimit ose forcimit të pozitës dominuese, palët mund të kërkojnë që të ndryshojnë/modifikojnë përqendrimin me qëllim që të zgjidhin shqetësimet e konkurrencës dhe kështu të

¹ 52008XC1022(01), Njoftimi I Komisionit mbi masat e pranueshme sipas rregullores së kështillit nr. 139/2004 dhe sipas Rregullores së Komisionit nr 802/2004 (OJ C 267, 22.10.2008, p.1-27)

² Kur një ndërmarrje modifikon një përqendrim të njoftuar, në veçanti duke ofruar angazhime, Komisioni duhet të jetë në gjendje që ta deklarojë përqendrimin si të ndryshuar. Angazhime të tilla duhet të jenë në proporcion me problemet e konkurrencës dhe ti eliminojnë tërësisht ato. Angazhimet duhet të pranohen para fillimit të procedurave kur problemet e konkurrencës janë të identifikueshme dhe mundet lehtësisht të rregullohen nëpërmjet kushteve dhe detyrimeve.

³ Termi “shqetësime të konkurrencës” sipas fazës dhe procedurave, lidhet me dyshime serioze ose gjetje paraprake që përqendrimi ka shumë të ngjarë të pengojë efektivisht konkurrencën në treg ose në një pjesë domethënëse të tij, në veçanti si rezultat i krijimit ose forcimit të pozitës dominuese.

përftojnë autorizimin për përqendrimin e tyre. Të tilla modifikime, mundet të jenë plotësisht të zbatueshme edhe para marrjes së vendimit të autorizimit. Megjithatë, është më tepër e zakonshme që palët të paraqesin angazhime me synimin për ta bërë këtë përqendrim të pajtueshëm me tregun dhe që këto angazhime të zbatohen duke ndjekur autorizimin e dhënë.

3. Sipas strukturës së rregullores së përqendrimeve, është përgjegjshmëria e Komisionit që të tregojë se një përqendrim pengon në mënyrë domethënëse konkurrencën.⁴ Komisioni, i komunikon shqetësimet e tij palëve, për ti lejuar ato që të formulojnë propozimet për masat e duhura dhe që i korrespondojnë rastit.⁵ Është kjo koha, për palët në përqendrim, të sjellin angazhimet e tyre. Komisioni nuk vendos në mënyrë të njëanshme ndonjë kusht tek vendimi i autorizimit, por vetëm mbi baza të angazhimeve të propozuara të palëve.⁶ Komisioni do të informojë palët në lidhje me vlerësimin e tij paraprak për propozimet për masa. Megjithatë, nëse palët nuk propozojnë masa të vlefshme, të përshtatshme për eliminimin e shqetësimeve/problemeve të konkurrencës, mundësia e vetme e Komisionit do të jetë mosdhënia e autorizimit të përqendrimit.⁷
4. Komisioni, duhet të vlerësojë nëse masat e propozuara, pasi të zbatohen, do të eliminojnë shqetësimet e identifikuar të konkurrencës. Vetëm palët, japin informacionin përkatës të nevojshëm për një vlerësim të tillë, në veçanti për kryerjen e angazhimeve të propozuara. Sa më sipër, është përgjegjësia e palëve që të ofrojnë një informacion të tillë të vlefshëm, që është i nevojshëm për vlerësimin e propozimeve të masave. Rregullorja e Përqendrimeve detyron palët njoftuese që të ofrojnë informacion të detajuar për përmbajtjen e angazhimeve, kushtet për zbatimin e tyre si dhe të tregojnë përshtatshmërinë për të zhvendosur ndonjë pengesë domethënëse të konkurrencës efektive, ashtu siç përcaktohen në aneksin e rregullores zbatuese ('Formulari). Për angazhimet që kanë të bëjnë me shitjen e një biznesi, palët duhet të përshkruajnë në detaje, në veçanti se si biznesi që do të shitet, është duke operuar/ushtruar aktivitetin për momentin. Ky informacion, i mundëson Komisionit që të vlerësojë përshtatshmërinë, konkurrueshmërinë dhe tregtinë e biznesit duke krahasuar veprimtarinë ekonomike të tanishme të tij, me qëllimin që kërkohet të arrihet sipas këtyre angazhimeve. Komisioni kërkon informacion të saktë dhe diskuton paraprakisht me palët në lidhje me qëllimin e informacionit të kërkuar kur dorëzohet formulari i njoftimit.
5. Kur palët kanë për të propozuar angazhime, për të zhvendosur problemet e konkurrencës dhe dorëzojnë informacionin e nevojshëm për vlerësimin e tyre, Komisioni duhet të vendosë nëse një përqendrim, i modifikuar nga angazhimet e dorëzuara, duhet të deklarohet si i pajtueshëm me tregun, sepse ai çon, pavarësisht angazhimeve, në një pengesë domethënëse të konkurrencës efektive. Barra e provës për ndalimin ose autorizimin e një përqendrimi të modifikuar/ndryshuar nga angazhimet, është subjekt i të njëjtit kriter ashtu si dhe një përqendrim i cili nuk është modifikuar.

⁴ Në fazën e parë dhe përpara dërgimit të Raportit të Hetimit) kjo korrespondon me dyshime serioze të tilla si pengimi domethënës i konkurrencës efektive.

⁵ Rregullorja e përqendrimeve parashikon fazat formale ku palët informohen për shqetësimet e konkurrencës nga Komisioni (Raporti i Hetimit). Në praktikën më të mirë të DG COMPETITION, procedurat e kontrollit të përqendrimeve të Komisionit Evropian parashikon se takimet/mbledhjet që (state of play) zhvillohen normalisht do të bëhen në fazat kyç të procedurës, kur Komisioni do të shpjegojë shqetësimet e tij me qëllim që t'i lejojë palëve që të përgjigjen me propozime për kushte dhe detyrime.

[2005] ECR II-3745, paragrafi 105.[1999] ECR II-753.⁸ Në varësi të natyrës së riskut, një kujdes i veçantë mund të ketë për qëllim kompensimin nga to. P.sh. Risku që ngrihet nga të drejtat e palëve të treta në lidhje me asetet që do të shiten, mund të kompensohet nga propozimet e një shitjeje alternative.

[1999] ECR II-753.⁸ Në varësi të natyrës së riskut, një kujdes i veçantë mund të ketë për qëllim kompensimin nga to. P.sh. Risku që ngrihet nga të drejtat e palëve të treta në lidhje me asetet që do të shiten, mund të kompensohet nga propozimet e një shitjeje alternative.

Kushtet bazë për angazhime të pranueshme

1. Vetëm Komisioni ka të drejtën që të pranojë angazhime të afta ta bëjnë një përqendrim të pajtueshëm me tregun, duke ndaluar kështu një pengesë domethënëse të konkurrencës efektive. Angazhimet, duhet të eliminojnë shqetësimet e konkurrencës tërësisht dhe duhet të jenë gjithëpërfshirëse dhe efektive. Për më tepër, angazhimet duhet të jenë në gjendje që të zbatohen plotësisht në mënyrë efektive brenda një kohe të shkurtër, duke qenë se kushtet e konkurrencës në treg nuk do të jenë në gjendje të qëndrojnë njësoj derisa angazhimet të jenë përmbushur.
2. Angazhimet strukturore, në veçanti shitjet e propozuara nga palët do të plotësojnë këto kushte vetëm për sa kohë Komisioni do të jetë në gjendje që të arrijë në përfundimin e saktë se ato do të zbatohen dhe se ka të ngjarë që struktura e re e tregut që rezulton nga kjo, do të jetë mjaftueshmërisht operative dhe e qëndrueshme për të siguruar se është eliminuar pengesa domethënëse e konkurrencës.
3. Shkalla e kërkuar e sigurisë, për sa i përket zbatimit të angazhimeve të propozuara, mundet në veçanti të ndikohet nga rreziku në lidhje me transferimin e biznesit që do të shitet, të tilla si kushtet bashkëlidhur nga palët për shitje, të drejtat e palëve të treta në lidhje me biznesin ose rrezikun e gjetjes së blerësit të përshtatshëm, ashtu si dhe rreziku në lidhje me degradimin e asetëve derisa të kryhet shitja. Është një mbështetje për palët që të zhvendosin të tilla pasiguri për zbatimin e masave, kur i depozitojnë ato pranë Komisionit.⁸
4. Në vlerësimin e kushtit të dytë, nëse angazhimet e propozuara do të eliminojnë shqetësimet e identifikuar të konkurrencës, Komisioni merr në konsideratë faktorë të tjerë përkatës që lidhen me masat e propozuara, përfshirë ndër të tjera (*inter alia*), llojin, shkallën dhe qëllimin e masave të propozuara, gjykuar nga struktura dhe në veçanti nga karakteristikat e tregut, për të cilat janë ngritur shqetësimet e konkurrencës, përfshirë edhe pozicionin e palëve dhe lojtarëve të tjerë në treg.
5. Me qëllim që angazhimet të përputhen me këto parime, duhet të ketë një zbatim efektiv dhe mundësi për të monitoruar këto angazhime. Pasi kryhet një shitje, nuk ka nevojë për masa të tjera monitoruese, ndërkohë që për lloje të tjera angazhimesh, kërkohet një monitorim efektiv të mekanizmave për arritjen e angazhimeve, me qëllim që të ofrohet siguria e mjaftueshme që efektet e këtyre angazhimeve nuk janë reduktuar apo eliminuar nga palët. Pra, angazhime të tilla duhet të konsiderohen si deklarata të thjeshta të palëve dhe nuk do të llogariten si detyruese, përderisa mungojnë mekanizmat efektiv monitorues.
6. Kur palët depozitojnë masa, të cilat janë caq gjithëpërfshirëse dhe komplekse, duke bërë të pamundur që Komisioni të përcaktojë në një shkallë të kërkuar sigurie, në kohën e vendim-marrjes së tij, që ato do të zbatohen plotësisht dhe që do të ruhet konkurrenca efektive në treg, vendimi i autorizimit nuk mund të jepet. Komisioni mund të refuzojë masa të tilla në veçanti duke u bazuar në faktin se zbatimi i këtyre masave nuk mund të monitorohet efektivisht dhe që mungesa e monitorimit efektiv, zvogëlon ose edhe eliminon, efektin e angazhimeve të propozuara.

⁸ Në varësi të natyrës së riskut, një kujdes i veçantë mund të ketë për qëllim kompensimin nga to. P.sh. Risku që ngrihet nga të drejtat e palëve të treta në lidhje me asetet që do të shiten, mund të kompensohet nga propozimet e një shitjeje alternative.

Përshtatshmëria e llojeve të ndryshme të masave

1. Qëllimi kryesor i angazhimeve, është të sigurojë konkurrencë në strukturat e tregut. Angazhimet të cilat janë strukturore për sa i përket natyrës së tyre, të tilla si angazhimet për të shitur një njësi të biznesit, janë si rregull i përgjithshëm, më të preferuara, parë nga këndvështrimi i objektivave të rregullores së përqendrimeve duke qenë se angazhime të tilla parandalojnë, në kohë të zgjatur, shqetësimet e konkurrencës të cilat do të krijoheshin nga përqendrimi i njoftuar si i tillë, dhe nuk kërkojnë masa monitoruese në terma afatshkurtër apo afatgjatë. Pavarësisht, kjo nuk do të thotë se lloje të tjera angazhimesh nuk janë në gjendje që të eliminojnë shqetësimet e konkurrencës.
2. Komisioni përcakton llojet e masave të cilat janë të përshtatshme për të eliminuar shqetësimet e identifikuar të konkurrencës, rast pas rasti.
3. Një dallim i përgjithshëm mund të bëhet ndërmjet shitjeve, masave të tjera strukturore (të tilla si dhënia e aksesit për infrastrukturën kryesore ose inputet në terma jo diskriminuese) dhe angazhimeve në lidhje me sjelljet e ardhshme të njësisë së përqendruar. Angazhimet e shitjeve, janë mënyra më e mirë për eliminimin e shqetësimeve të konkurrencës që rezultojnë nga mbivendosja horizontale dhe mund të jenë mënyra më e mirë për të zgjidhur problemet e përqendrimeve vertikale ose konglomerate. Të tjera angazhime strukturore mund të jenë të përshtatshme për zgjidhjen e të gjitha shqetësimeve, nëse këto masa janë ekuivalente me masat e shitjeve për sa i përket efekteve të tyre. Angazhimet në lidhje me sjelljen e ardhshme të njësisë së përqendruar, mund të jenë të pranueshme, vetëm në rastet përjashtimore në rrethana shumë specifike veçanta. Angazhimet në formën e mos-rritjes së çmimeve, për reduktimin e linjave të produkteve ose për zhvendosjen e markave etj, në përgjithësi nuk eliminojnë shqetësimet e konkurrencës që rezultojnë nga mbivendosja horizontale. Në çdo rast, këto lloje masash, pranohen vetëm nëse realizueshmëria e tyre sigurohet plotësisht nga zbatimi dhe monitorimi efektiv i tyre , dhe nëse ato nuk rrezikojnë të çojnë në efekte shtrembëruese/penguese për konkurrencën.⁹

Procedura

1. Komisioni mund të pranojë angazhime në secilën fazë të procedurës. Megjithatë, duke pasur parasysh që hetimi i thelluar i tregut është ndërmarrë vetëm në fazën e dytë, angazhimet e depozituara pranë Komisionit në fazën e parë mund të jenë të mjaftueshme për eliminimin e “shqetësimeve serioze”.¹⁰ Komisioni merr vendim, sapo shqetësimet e konkurrencës janë eliminuar, si rezultat i angazhimeve të depozituara nga palët. Ky rregull zbatohet për angazhimet e propozuara në fazën e dytë të procedurave, para se Komisioni të nxjerrë raportin e hetimit. Nëse Komisioni arrin në përfundimin se, përqendrimi çon në një pengesë domethënëse të konkurrencës efektive dhe nxjerr raportin e hetimit, angazhimet duhet të jenë të mjaftueshme për të eliminuar një pengesë të tillë domethënëse të konkurrencës efektive.
2. Ndërsa angazhimet duhet të ofrohen nga palët, Komisioni do të sigurojë zbatueshmërinë e angazhimeve duke e bërë autorizimin e përqendrimit subjekt të përputhshmërisë me

⁹ P.sh angazhimet në lidhje me disa çmime sjelljeje të tilla si çmime kapak/mburojë të cilat përmbajnë riskun që të çojnë në sjellje anti-konkurruese të çmimeve ndaj konkurrentëve.

¹⁰ Angazhimet në fazën e parë mund të pranohen vetëm në disa raste situatash të veçanta, .

angazhimet. Një dallim duhet të bëhet ndërmjet masave (kushteve dhe detyrimeve). Kusht mund të jetë arritja e ndryshimeve strukturore të tregut (p.sh shitja e një biznesi). Hapat zbatuese të cilat janë të nevojshme për arritjen e këtyre rezultateve janë zakonisht detyrime për palët p.sh të tilla si caktimi i një administratori (administrator i besueshëm-*trustee*) me një mandat të parevokueshëm për të shitur biznesin.

3. Kur ndërmarrjet në fjalë, nuk zbatojnë detyrimin e vendosur, (nuk e kryejnë detyrimin) Komisioni mund të revokojë vendimin e dhënë. Në rastin e moskryerjes së detyrimit, palët mund të jenë gjithashtu subjekt i gjobave dhe pagesave të sanksioneve. Kur sidoqoftë, një kusht nuk është përmbushur (është prishur) d.m.th një biznes nuk shitet brenda kohës së parashikuar në angazhimet e marra ose edhe pasi shitet biznesi riperftohet, vendimi i pajtueshmërisë me angazhime nuk është më i zbatueshëm. Në këto raste, Komisioni mundet së pari, të marrë masa të ndërmjetme të përshtatshme për të mbrojtur konkurrencën efektive. Së dyti, mundet, të urdhërojë çdo masë të përshtatshme për të siguruar së ndërmarrja në fjalë do të shpërbëjë përqendrimin ose të marrë masa të tjera). Palët mundet gjithashtu të jenë subjekt i gjobave në këto raste.

III. Llojet e ndryshme të masave (kushteve dhe detyrimeve)

1. Shitja e bizneseve tek një shitës i përshtatshëm

Kur një përqendrim i propozuar, kërcënon të pengojë në mënyrë domethënëse konkurrencën, mënyra më e mirë efektive për të mbrojtur konkurrencën efektive, përveç ndalimit të përqendrimit, është krijimi i kushteve për shfaqjen/daljen e një njësie të re konkurruese ose forcimin e konkurrentëve ekzistues nëpërmjet shitjes nga palët pjesëmarrëse në një përqendrim.

2. Shitja e bizneseve konkurrues dhe të suksesshëm

1. Aktivitetet që shiten, duhet të jenë një biznes i suksesshëm, që nëse administrohen nga një blerës i përshtatshëm, mund të konkurrojnë efektivisht me njësinë e re të përqendruar mbi baza të qëndrueshme.¹¹ Për një biznes të jetë i suksesshëm, mundet gjithashtu të jetë e nevojshme që të përfshijë aktivitete të cilat lidhen me tregje, ku Komisioni nuk ka identifikuar më parë shqetësime të konkurrencës, nëse kjo, është kërkuar me qëllim që të krijojë një konkurrent efektiv në tregjet e prekura.
2. Propozimi që të shitet një biznes i suksesshëm, duhet të marrë në konsideratë pasiguritë dhe rreziqet që lidhen me transferimin e biznesit tek një pronar i ri. Këto rreziqe mund të kufizojnë ndikimin konkurrues të biznesit të shitur dhe kështu mund të çojnë në një situatë tregu ku shqetësimet e identifikuar të konkurrencës nuk do të eliminohen.

3. Qëllimi i biznesit për tu shitur

1. Biznesi, duhet të përfshijë të gjitha asetet të cilat kontribuojnë në operimin/aktivitetin e tij aktual ose të cilat janë të nevojshme për të siguruar suksesshmërinë dhe

¹¹ Kjo përfshin, sipas disa kushteve, biznese që janë krijuar nga bizneset e palëve ose asete individuale.

konkurrueshmërinë e tij, dhe të gjithë personelin i cili është i punësuar aktualisht ose që janë të nevojshëm për të siguruar suksesin dhe konkurrueshmërinë e biznesit.¹²

2. Personeli dhe asetet të cilat aktualisht janë ndarë ndërmjet biznesit që do të shitet dhe bizneseve të tjera të palëve, por që kontribuojnë për operimin/aktivitetin e biznesit ose që janë të nevojshme për të siguruar suksesin dhe konkurrueshmërinë e tij, duhet gjithashtu të jenë përfshirë. Në të kundërt, sukseesi dhe konkurrueshmëria e biznesit që do të shitet, do të ishte në rrezik. Prandaj, biznesi i shitur duhet të përmbajë personelin që siguron funksionet kryesore të tij të tilla si p.sh grupi i kërkim zhvillimit dhe stafi i teknologjisë së informacionit edhe kur një personel i tillë aktualisht është i punësuar nga një njësi biznesi tjetër i palëve (të paktën deri në momentin e duhur që nevojitet për vijueshmërinë e aktivitetit të biznesit që shitet). Në të njëjtën mënyrë, asetet e përbashkëta duhet të përfshihen edhe nëse këto asete zotërohen ose janë shpërndarë tek një njësi tjetër biznesi.
3. Me qëllim që komisioni, të jetë në gjendje të identifikojë qëllimin e biznesit që do të shitet, palët duhet të përfshijnë një përcaktim të saktë të qëllimit të biznesit që do të shitet në angazhimet e tyre. (përshkrimi i biznesit). Përshkrimi i biznesit duhet të përshtatet rast p.sh. rasti dhe duhet të përmbajë të gjithë elementët që janë pjesë e biznesit që do të shitet: asetet e trupëzuara (p.sh kërkim zhvillimi, prodhimi, shpërndarja, shitjet dhe aktivitetet e marketingut) dhe ato të patrupëzuara (të tilla si të drejtat e pronësisë intelektuale, *know-how* dhe emri i mirë); licencat, lejet dhe autorizimet nga organet qeveritare, të dhënat e biznesit, kontratat, qiratë dhe angazhimet (p.sh marrëveshjet e rena dakord me furnizuesit dhe klientët) për qëllime përfitimi të biznesit që do të shitet; klientët, dhe çdo të dhënë tjetër etj. Në përshkrimin e biznesit, palët duhet të përfshijnë personelin që do të transferohet në terma të përgjithshëm, përfshirë edhe stafin dytësor dhe të punësuarit e përkohshëm si dhe të shtojnë një listë të personelit kryesor, d.m.th personelin kryesor përgjegjës për suksesin dhe konkurrueshmërinë e biznesit.
4. Në përshkrimin e biznesit, palët gjithashtu duhet të vendosin në lidhje me marrëveshjet e furnizimit të produkteve dhe shërbimeve nga ana e tyre për biznesin që shitet ose nga biznesi që shitet tek ata. Marrëdhënie të tilla të biznesit që shitet mund të jenë të nevojshme për të ruajtur suksesin e plotë ekonomik dhe konkurrueshmërinë e biznesit që shitet në periudhën transitore. Komisioni do të pranojë të tilla marrëveshje, vetëm nëse ato nuk ndikojnë në pavarësinë e biznesit që shitet nga palët.
5. Me qëllim që të shmangët çdo keqkuptim, duhet që të jetë shprehimisht e parashikuar nga palët në tekstin e angazhimeve çdo e dhënë lidhur me biznesin që do të shitet, asetet ose personelin e punësuar nga biznesi, por që (sipas palëve) nuk duhet, të transferohet bashkë me procesin e shitjes. Komisioni i pranon këto përjashtime të aseteve ose personelit, vetëm nëse palët qartësisht tregojnë se kjo nuk ndikon suksesin dhe konkurrueshmërinë e biznesit.
6. Biznesi që do të shitet duhet të jetë i suksesshëm. Burimet e një blerësi të mundshëm ose të prezumuar të ardhshëm nuk merren në konsideratë nga Komisioni në fazën e vlerësimit të masave (kushteve dhe detyrimeve). Situata është e ndryshme nëse gjatë procedurës, një marrëveshjeje shitjeje ose blerjeje me një blerës të veçantë, tashmë ka përfunduar dhe burimet e të cilit mund të merren në konsideratë në kohën e vlerësimit të angazhimeve.

¹² Palët që njoftojnë një përqendrim duhet të ndërmarrin në angazhimet e tyre faktin që biznesi i cili do të shitet përfshin të gjitha asetet dhe personelin. Kur përshkrimi i detajuar i biznesit, që do të ofrohet palëve, në një kohë të mëvonshme shfaqet si e paplotë në këtë këndvështrim dhe palët nuk plotësojnë biznesin me asetet e nevojshme shtesë ose personelin, komisioni mund të revokojë vendimin me kusht që ka dhënë.

7. Pas miratimit të vendimit të autorizimit dhe identifikimit të blerësit, disa nga asetet ose personeli i përfshirë në biznesin e shitur mund të mos jenë të nevojshëm nga blerësi i propozuar. Në procesin e miratuar të blerjes, Komisioni mundet mbi bazën e një kërkesë nga palët, të miratojë shitjen e biznesit tek blerësi i propozuar pa një ose më shumë asete ose pjesë të personelit, nëse kjo nuk ndikon në suksesin dhe konkurrueshmërinë e biznesit që do të shitet, duke marrë në konsideratë burimet e blerësit të propozuar.

4. Bizneset që qëndrojnë vetë (me baza të forta) dhe kushtet për pranueshmërinë e alternativave

1. Normalisht, një biznes i suksesshëm është një biznes i cili mund të ushtrojë aktivitet mbi baza të vet-qëndrueshme çka nënkupton në mënyrë të pavarur nga palët në përqendrim për sa i përket ofrimit të materialeve të lëndës së parë ose formave të tjera të bashkëpunimit të ndryshme nga ato përgjatë periudhës tranzitore.
2. Preferohen bizneset ekzistuese që vetë-qëndrojnë (*stand-alone business*). Kjo mund të jetë në formën e një ndërmarrjeje para-ekzistuese ose grupi ndërmarrjesh, ose e një pjese të biznesit, i cili me parë nuk ishte ligjërisht i inkuorporuar si i tillë.
3. Kur shqetësimet e konkurrencës rezultojnë në një mbivendosje horizontale, palët mund të jenë në gjendje të zgjedhin ndërmjet dy bizneseve. Në rastet e një oferte të pafavorshme, angazhimi për shitjen e aktiviteteve të kompanisë në fjalë mundet, (në rrethana kur palët njoftuese disponojnë informacion të kufizuar për biznesin që do të shitet) të rrisë rrezikun që ky biznes të mos rezultojë (pas shitjes) në një konkurrent të suksesshëm, për të konkurruar në treg mbi baza afatgjata. Në këtë rast është e përshtatshme për palët, që të propozojnë që të shesin aktivitetet e ndërmarrjes përfutuese.

5. *Carve-outs*¹³/ndryshime/gdhendet/skalitet/krijoj

1. Edhe pse është kërkuar shitja e një biznesi ekzistues të suksesshëm që ushtron aktivitet, duke pasur parasysh parimin e proporcionalitetit, Komisioni mundet të vendosë shitjen e biznesit i cili ka lidhje ekzistuese të forta ose që është pjesërisht i integruar me biznese të tjera, që ruhen nga palët dhe si i tillë duhet të *'ndryshohet'*. Me qëllim që të reduktohet në minimum rreziku lidhur me suksesin dhe konkurrueshmërinë në këto rrethana, një opsion për palët është depozitimi i angazhimeve ku propozohen ndryshime të këtyre pjesëve të një biznesi ekzistues, biznes i cili jo domosdoshmërisht duhet të shitet.
2. Komisioni do të pranojë vetëm ato angazhime, të cilat kërkojnë ndryshim të një biznesi nëse është i sigurt se, (në kohën kur biznesi është transferuar tek blerësi) po shitet një biznes i suksesshëm që ushtron aktivitet dhe se është reduktuar në minimum rreziku lidhur me suksesin dhe konkurrueshmërinë e biznesit pas këtyre ndryshimeve. Palët duhet të sigurojnë se ndryshimet e duhura kanë filluar në periudhën e ndërmjetme d.m.th periudhën ndërmjet miratimit të vendimit nga Komisioni dhe përfundimit të shitjes (duke nënkuptuar transferimin ligjor dhe faktik të biznesit tek blerësi). Njëkohësisht, në fund të kësaj periudhe, një biznes i suksesshëm që ushtron vetë aktivitet do të shitet. Nëse kjo nuk do të jetë e mundur ose nëse ndryshimet do të jenë veçanërisht të vështira, palët

¹³ Përkufizimi i 'Carve-Out' Shitja e pjeshme e një njësie biznesi. Një ndërmarrje që ndërmerr një carve-out do të thotë se nuk e shet menjëherë biznesin por ndërkohë shet një pjesë të kapitalit të vet në këtë biznes

mund të ofrojnë një shkallë të kërkuar të sigurisë për Komisionin duke propozuar një zgjidhje për blerësin e sipërm.

6. *Shitja e asetëve në veçanti e markave dhe licencave*

1. Shitja që konsiston në një kombinim të asetëve të caktuara, të cilat nuk përbëjnë një biznes uniform dhe të suksesshëm në të kaluarën, sjell rrezik lidhur me suksesin dhe konkurrueshmërisë të biznesit (që rezulton nga shitja). Ky është rasti kur asetet përfshihen nga më tepër se sa një palë. Një model i tillë mund të pranohet nga Komisioni, vetëm nëse sukcesi i biznesit sigurohet pavarësisht faktit se asetet nuk përbënin një biznes uniform në të kaluarën. Ky mund të jetë rasti kur asetet individuale konsiderohen si biznes i suksesshëm dhe konkurrues. Në mënyrë të ngjashme, vetëm në raste përjashtimore një paketë shitjesh që përfshin vetëm markat dhe produktet mbështetëse dhe/ose asetet e shpërndarjes mund të jetë e mjaftueshme për të krijuar kushtet për një konkurrencë efektive. Në këto rrethana, paketa që përbëhet nga markat dhe asetet duhet të jetë e mjaftueshme për ti lejuar Komisionit që të arrijë në përfundimin se biznesi që rezulton nga shitja, do të jetë menjëherë i suksesshëm.
2. Preferohen shitjet e biznesit sesa shitjet që kanë të bëjnë me dhënien e licencave të të drejtave të pronësisë intelektuale, duke qenë se dhënia e licencave përfshin disa pasiguri, të cilat nuk i mundësojnë personit të pajisur me licencë që të konkurrojë menjëherë në treg, dhe kërkojnë një lidhje vijuese me palët, të cilat mund ti lejojnë licencuesit që të influencojë personin e pajisur me licencë në sjelljen e tij konkurruese dhe mund të krijojë konflikt ndërmjet licencuesit dhe të licencuarit për qëllimin, kushtet dhe detyrimet e licencës. Dhënia e një licence për më tepër përgjithësisht nuk konsiderohet si e përshtatshme kur shitja e një biznesi është e mundur. Kur shqetësimet e konkurrencës shfaqen nga pozicioni në treg si rrjedhojë e një teknologjie të tillë ose e të drejtës së pronësisë intelektuale, shitja e teknologjisë ose e të drejtave të pronësisë intelektuale është masa e preferuar duke qenë se shitja eliminon një lidhje zgjattë gjatë ndërmjet njësisë së përqendruar dhe konkurrentëve të tij. Megjithatë, Komisioni mund të pranojë marrëveshje të licencës, si një alternativë të shitjes kur p.sh, një shitje mund të pengojë kërkimet vazhduesen vijueshmëri ose kur një shitje është e pamundur për shkak të natyrës së biznesit. Të tilla licenca duhet ti mundësojnë personit të pajisur me licencë, që të konkurrojë efektivisht me palët në të njëjtën mënyrë ashtu siç edhe ka ndodhur shitja. Ato normalisht janë licenca ekskluzive dhe nuk duhet të jenë të kufizuara në lidhje me ndonjë fushë veprimi apo kufizime gjeografike për personin e pajisur me licencë. Kur ka ndonjë pasiguri në lidhje me qëllimin e licencës për sa i përket përcaktimeve dhe kushteve të saj, palët duhet të shesin të drejtën e pronësisë intelektuale që ndodhet në të, por mund të marrin mbrapsht një licencë. Nëse ka pasiguri që licenca do të jepet tek një licencues i përshtatshëm, palët mund të propozojnë një person të pajisur me licencë të radhës së parë ose një zgjidhje të menjëhershme, me qëllim që të mundësojë Komisionit arrijë në përfundime të sakta lidhur me zbatueshmërinë e kushteve dhe detyrimeve të dhëna.

7. *Re-branding(rimarkëzimi)*

1. Në raste të veçanta, Komisioni ka pranuar angazhime për të dhënë një licencë ekskluzive, të kufizuar në kohë për një markë me qëllim që ti lejojë personit të pajisur me licencë që të ri-markëzojë produktin në periudhën e parashikuar. Pas fazës së parë të licencës të këtyre të ashtuquajturave angazhime të ri-markëzimit, palët angazhohen në një fazë të dytë të abstenojnë nga çdo përdorim i markës (faza e bllokimit/*blackout phase*). Qëllimi i këtyre angazhimeve është ti lejojnë personit të pajisur me licencë, që të transferojë klientët nga marka e licencës tek marka e tij me qëllim që të krijojë një konkurrent të suksesshëm, pa qenë e nevojshme shitja e përhershme e markës së licencuar.
2. Një masë e ri-markës, mban në vetvete rreziqe shumë të mëdha dhe domethënëse për rivendosjen e konkurrencës efektive sesa një shitje, përfshirë edhe shitjen e markës, duke qenë se konsiderohet e pasigurte nëse personi i pajisur me licencë do të jetë i suksesshëm të tregojë vetveten si një konkurrent aktiv në treg me produktin e ri-markëzuar. Një masë e ri-markës mund të jetë e pranueshme, në rrethanat kur një markë është përdorur gjerësisht dhe një pjesë e madhe e xhiros së tij është gjeneruar në tregje jashtë atyre në të cilat janë identifikuar shqetësimet e konkurrencës.¹⁴ Në këto rrethana, një masë për ri-markëzim duhet të përcaktohet në mënyrë të tillë, që të sigurojë që dhënia e licencës ruan konkurrencën efektive në treg mbi baza të qëndrueshme dhe që personi i pajisur me licencë do të jetë një konkurrent efektiv edhe pas ri-markëzimit të produkteve.
3. Duke qenë se suksesi i angazhimeve të ri-markëzimit lidhen domosdoshmërisht me suksesin e markës së licencuar, një numër parakushtesh duhet të plotësohen për dizenjimin e këtyre angazhimeve. Së pari, marka që do transferohet duhet të jetë e mirënjohur dhe një nga pikat e forta që garanton suksesin e menjëhershëm të markës së licencuar dhe mbijetesën ekonomike në periudhën e rimarkëzimit. Së dyti, pjesë e aseteve të lidhura me prodhimin dhe shpërndarjen e produkteve të shënuara nën markën e licencuar ose transferimin e know-how, mund të jetë e nevojshme për të siguruar suksesshmërinë e masave.¹⁵ Së treti, licenca duhet të jetë ekskluzive d.m.th jo e kufizuar në një gamë të caktuar produktesh brenda një tregu të veçantë, dhe duhet të përfshijë të drejtat e pronësisë intelektuale për të siguruar që klientët kanë njohuri të mjaftueshme lidhur me familjaritetin e produkteve të ri-markëzuara. Palët nuk do lejohen të përdorin fjalë të ngjashme ose shenja duke qenë se kjo do të krijojë probleme për ri-markëzimin.¹⁶ Së katërti, si licenca ashtu edhe periudha e bllokimit duhet të jenë të mjaftueshme për kohë të gjatë, dhe duhet të merren në konsideratë për veçantitë e rastit, në mënyrë që masat /kushtet dhe detyrimet e ri-markëzimit të kenë të njëjtin efekt ashtu si dhe shitja.¹⁷
4. Identiteti i personit potencial të pajisur me licencë është një element kyç për suksesin e angazhimeve. Nëse ka pasiguri në lidhje me numrin e disponueshëm të personave të përshtatshëm të pajisur me licencë, duke qenë në gjendje dhe duke pasur nxitës të fortë

¹⁴ Megjithatë, edhe në këto kushte një shitje e markës mund të jetë më tepër e përshtatshme, veçanërisht nëse rezultati ndahet në pronësinë e markës që korrespondon praktikës së përbashkët në industri, shiko industrinë farmaceutike rasti COMP/M.3544 — Bayer Healthcare/Roche (OTC) e 19 Nëntor 2004, paragrafi 59 për sa i përket shitjeve të *Desenex* brand.

¹⁵ COMP/M.3149 — Procter&Gamble/Ëella paragrafi 60; IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott Paper e 16 Janar 1996, paragrafi 236(i). Kjo është veçanërisht e rëndësishme përgjatë fazës së licencës në të cilën personi i pajisur me licencë duhet të përgatitet për nxjerrjen e një marke të re konkurruese. Nxjerrja në treg e një marke të re duket se nuk është e mundur nëse blerësi duhet të shpenzojë burime të konsiderueshme në fazën e prodhimit, marketingut dhe shpërndarjes të markës së licencuar; COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina e 27 Korrik 2001, paragrafi 67 *et seq.*; COMP/M.2621—SEB/Moulinex e 8 Janar 2002, paragrafi 140.

¹⁶ COMP/M.3149 — Procter&Gamble/Ëella e 30 Korrik 2003, paragrafi 61; COMP/M.2337 — Nestlé/Ralstone Purina e 27 Korrik 2001, paragrafi 68; COMP/M.2621 — SEB/Moulinex e 8 Janar 2002, paragrafi 141; IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott Paper e 16 Janar 1996, paragrafi 236(ii).

¹⁷ P.sh duke marrë në konsideratë ciklin e jetës së produktit, c.f. COMP/M.2621 — SEB/Moulinex e 8 janar 2002, paragrafi 141, ku efektiviteti i zgjatjes së angazhimeve mbulonte një periudhë të barabartë me tre ciklesh produktesh; konfirmuar nga gjykimi në rastin T-119/02 *Royal Philips Electronics NV v Commission* [2003] ECR II-1433, paragrafi 112 *et seq.*

për të ndërmarrë procesin e rimarkëzimit, palët mund të propozojnë një zgjidhjeje të radhës së parë ose të menjëhershme .

8. Dispozitat jo-ripërftuese

Me qëllim që të ruhet efekti strukturor i një mase, angazhimet duhet të parashikojnë që njësia e përqendruar nuk mundet në vijim të përftojë influencë¹⁸ mbi të gjithë ose një pjesë të biznesit të shitur. Angazhimet, normalisht duhet të parashikojnë që nuk do të ketë influencë nga ri-përfitimi të paktën për një periudhë domethënëse, zakonisht 10 vjet. Megjithatë, angazhimet mund të parashikojnë për atë që heq dorë, duke i lejuar Komisionit që ti çlirojë palët nga ky detyrim, nëse në të ardhmen zbulon se struktura e tregut ka ndryshuar deri në atë masë, që mungesa e influencës mbi biznesin e shitur, nuk është më tej e nevojshme për ta bërë përqendrimin të pajtueshëm me tregun. Edhe në mungesë të një dispozite të qartë, një ri-përfitim i biznesit shkel detyrimin e palëve mbi angazhimet, duke qenë se kjo ndikon në efektivitetin e masave.

9. Angazhime alternativë të shitjes : *Crown Jewels*¹⁹ (asetet më të vlefshme)

1. Në disa raste, zbatimi i opsionit të shitjes së pjesës së preferuar të palëve (të një biznesi të suksesshëm që zgjidh shqetësimet e konkurrencës) mund të jetë i pasigurte në këndvështrimin që të zëvendësimin të të drejtave të palëve të treta ose pasiguria lidhur me transferimin e kontratave kyç, të drejtave të pronësisë intelektuale ose pasiguria për të gjetur një blerës të përshtatshëm. Pavarësisht kësaj, palët mund të marrin në konsideratë faktin që ato do të jenë në gjendje të shesin biznesin tek një blerës i përshtatshëm, brenda një periudhe kohore shumë afatshkurtër.
2. Në këto rrethana, Komisioni nuk mund të rrezikojë se do të cenohet konkurrenca. Komisioni do të pranojë ato angazhime të shitjes, që plotësojnë këto kushte; (a) në mungesë të pasigurisë, shitja e parë e propozuar në angazhime, është një biznes të suksesshëm dhe (b) palët duhet të propozojnë një shitje të dytë alternative, të cilën palët janë të detyruara ta zbatojnë, nëse ato nuk janë në gjendje që të zbatojnë angazhimin e parë, brenda afatit kohor të përcaktuar.²⁰ Një angazhim i tillë alternativ normalisht duhet të jetë një 'crown jewel'/aset i vlefshëm²¹, d.m.th duhet të jetë të paktën po aq i mirë sa edhe shitja e parë e propozuar në terma të krijimit të një konkurrenti të suksesshëm sapo të zbatohet, dhe nuk duhet të ketë ndonjë pasiguri në lidhje me zbatimin e tij. Gjithashtu, duhet të jetë në gjendje që të zbatohet sa më shpejt. Angazhimet duhet të kenë kritere të qarta dhe një skedul kohor të përcaktuar, në lidhje me faktin se si dhe kur, detyrimet alternative të shitjes do të bëhen efektive dhe Komisioni kërkon një periudhë kohore më të shkurtër për zbatimin e tyre.
3. Nëse ka pasiguri në lidhje me zbatimin e shitjeve për shkak të të drejtave të palëve të treta ose lidhur me gjetjen e një blerësi të përshtatshëm për angazhimet për asetet me vlerë, palët mund të zgjedhin edhe midis blerësve të radhës së parë..

¹⁸ Një influencë nga zotëruesi i mëparshëm i biznesit në sjelljen konkurruese të biznesit të shitur riskon që të pengojë objektivin e masave.

¹⁹ Përkufizimi i 'Crown Jewels': Njësia me vlerën më të lartë në një ndërmarrje, duke e përkufizuar nga karakteristikat, vlerën e asetëve dhe perspektiva e të ardhmes. Origjina e këtij termi vjen nga thesari me i vlefshëm dhe i rëndësishëm që posedonin mbretërit.(<http://www.investopedia.com/terms/c/crownjewels.asp>)

²⁰ Shiko gjykimin në rastin T-210/01 *General Electric v Commission* [2005] ECR II-5575, paragrafi 617; COMP/M.1453—AXA/GRE e 8 Prill1999.

²¹ Mënyra alternative mund të konsistojë në një biznes komplet të ndryshëm ose në rastin e pasigurisë për gjetjen e një blerësi të përshtatshëm , të bizneseve shitesë ose asetëve që janë shtuar në paketën fillestare.

10. Transferimi tek një blerës i përshtatshëm

Efekti që kërkohet për shitjen do të arrihet vetëm nëse biznesi është transferuar tek një blerës i përshtatshëm, në duart e të cilit do të bëhet një forcë konkurruese aktive në treg. Komisioni vlerëson Mundësinë që ka një biznesi për të tërhequr një blerës të përshtatshëm, lidhur edhe me përshtatshmërinë e angazhimeve të propozuara.²² Me qëllim që të sigurohemi që biznesi është shitur tek një blerës i përshtatshëm, angazhimet duhet të përfshijnë kritere për të përcaktuar përshtatshmërinë e tij, cilit cilat do ta lejojnë Komisionin që të arrijë në përfundimin se shitja e biznesit tek një blerës i tillë ka të ngjarë të eliminojë shqetësimet e identifikuar të konkurrencës.

(a) Përshtatshmëria e një blerësi

1. Kërkesat standarde për blerësin janë si më poshtë:
 - a) Blerësit i kërkohet të jetë i pavarur dhe jo i lidhur me palët ,
 - b) Blerësi duhet të posedojë burime financiare, ekspertizën përkatëse dhe të ketë nismën dhe mundësinë për të ruajtur dhe zhvilluar biznesin e shitur si të suksesshëm dhe një forcë aktive konkurruese në konkurrencë me palët dhe konkurrentët e tjerë, dhe
 - c) Përfitimi i biznesit nga blerësi i propozuar nuk duhet të krijojë probleme të reja të konkurrencës apo të sjellë rrezikun që do të vonohet zbatimi i angazhimeve. Prandaj, blerësi i propozuar pritët të marrë të gjitha miratimet e nevojshme nga autoritetet rregullatorë përkatëse për përfitim të biznesit që do të shitet.
2. Kërkesat standarde lidhur me blerësin duhet të plotësohen rast pas rasti. Një shembull është kërkesa, kur është e mundur, që blerësi të jetë një blerës industrial sesa blerës financiar.²³ Angazhimet normalisht përmbajnë një dispozitë të tillë kur, për arsye të rrethanave të veçanta të rastit, një blerës financiar nuk do të jetë në gjendje ose nuk ka nismën për të zhvilluar biznesin si një njësi të suksesshme dhe konkurruese në treg, edhe duke konsideruar faktin që mund të ketë ekspertizën e mjaftueshme menaxheriale. (p.sh. duke rekrutuar menaxherë me eksperiencë në sektorin në fjalë) dhe si rrjedhim përfitimi nga një blerës financiar nuk do të eliminojë shqetësimet e konkurrencës .

(b) identifikimi i një blerësi të përshtatshëm

1. Në përgjithësi, janë tre mënyra për të siguruar që biznesi është transferuar tek një blerës i përshtatshëm. Së pari, biznesi është transferuar brenda afatit kohor të vendosur në vendim tek një blerës, i cili është miratuar nga Komisioni dhe ka plotësuar kërkesat e nevojshme lidhur me blerësin. Së dyti, angazhimet parashikojnë që palët mund të mos plotësojnë transaksionin e njoftuar, para se të kenë hyrë në një marrëveshje detyruese me blerësin për biznesin, e miratuar nga Komisioni (e ashtuquajtur 'up-front-buyer'/blerësi i radhës së parë). Së treti, palët identifikojnë një blerës për biznesin dhe lidhin marrëveshjen detyruese, përgjatë procedurës së Komisionit²⁴ (e ashtuquajtura masa 'fix-it-

²² Rasti IV/M.913—Siemens/Elektroëatt e 18 Nëntor 1997.

²³ Shiko angazhimet në rastin COMP/M.2621 — SEB/Moulinex e 8 Janar 2002, të cilat parashikojnë që personi I pajisur me licencë nevojitet të ketë markën e tij tregtare të përdorur në sektorin në fjalë. Disa tregje mund të kërkojnë një shkallë të mjaftueshme të njohjes së klientëve që një blerës të jetë në gjendje të përkthejë biznesin që do të shitet në një forcë konkurruese në treg.

²⁴ Transferimi i biznesit duhet të zbatohet pas vendimit të Komisionit

first'/rregulloje menjëherë/ të parën²⁵). Ndryshimi kryesor ndërmjet dy opsioneve të fundit është se në rastin e parë, identiteti i blerësit nuk është i njohur për Komisionin, para vendimit të autorizimit.

2. Zgjedhja e kategorisë, varet nga rreziku rast pas rasti, dhe si rrjedhim nga masat të cilat mundësojnë Komisionin të përfundojë në shkallën e kërkuar të sigurisë se angazhimet janë zbatuar. Kjo varet nga natyra dhe qëllimi i biznesit që do të shitet, rreziku i degradimit të biznesit në periudhën e ndërmjetme deri në shitje dhe ndonjë pasiguri e pandashme me transferimin dhe zbatimin, në veçanti rreziku i gjetjes së një blerësi të përshtatshëm.

11. Shitja e biznesit brenda një afati kohor të përcaktuar pas marrjes së vendimit

Në kategorinë e parë, palët mund të procedojnë me shitjen e biznesit bazuar në kërkesat e blerësit, brenda një afati kohor të përcaktuar pas marrjes së vendimit. Kjo procedurë, mund të jetë e përshtatshme në shumicën e rasteve, duke siguruar se një numër blerësish e përballon këtë biznes si të suksesshëm që asnjë arsye nuk do të ndërlikojë ose të pengojë procedurën e shitjes. Kur blerësi duhet të ketë kualifikime të veçanta, kjo procedurë mund të jetë e përshtatshme, nëse ka mjaftueshëm blerës potencial, të interesuar dhe të disponueshëm, të cilët plotësojnë kërkesat e veçanta mbi blerësin, që janë pjesë e angazhimeve në raste të tilla. Në këto rrethana, Komisioni mund të jetë në gjendje të arrijë në konkluzionin se shitja do të kryhet dhe se nuk ka arsye për pezullimin e zbatimit të njoftimit të përqendrimit pas marrjes së vendimit të Komisionit.

12. Blerësi i radhës së parë /Up-front buyer

1. Ka raste, kur vetëm modeli i propozimit të blerësit të radhës së parë, e lejon Komisionin që të arrijë në përfundimin mbi shkallën e kërkuar të sigurisë, lidhur me faktin se biznesi do të shitet me efektivitet tek një blerës i përshtatshëm. Si rrjedhojë, Palët angazhohen se ato nuk do të përfundojnë transaksionin e njoftuar, përpara se të lidhin marrëveshjen detyruese me blerësin për biznesin që do të shitet, të miratuar nga Komisioni.²⁶
2. Së pari, kjo ka të bëjë me rastet kur ka pengesa të mjaftueshme për shitjen, të tilla si të drejtat e palëve të treta, ose pasiguri për gjetjen e një blerësi të përshtatshëm.²⁷ Në këto raste, një blerës i radhës së sipërme do ta lejojë Komisionin që të arrijë në konkluzionin mbi shkallën e kërkuar të sigurisë dhe që angazhimet do të zbatohen, duke qenë se angazhimi krijon nisma më të mëdha për palët që të përfundojnë procesin e shitjes, me qëllim që të jenë në gjendje të përfundojnë përqendrimin e tyre. Në këto rrethana, palët mund të zgjedhin ndërmjet blerësit të propozuar të radhës së sipërme dhe një angazhimi alternativ tjetër shitjeje.
3. Së dyti, një blerës i radhës së sipërme mund të jetë i nevojshëm në rastet të cilat shkaktojnë rreziqe të konsiderueshme të ruajtjes së konkurrueshmërisë dhe shitshmërinë (të shitet) të biznesit, në periudhën e ndërmjetme deri në shitje. Kjo kategori përfshin rastet kur rreziku i degradimit të një biznesi të shitur, duket se është i lartë, në veçanti për

²⁵ Kjo terminologji mund të përdoret në mënyra të ndryshme në juridiksione të ndryshme

²⁶ Rasti COMP/M.3796—Omya/Huber PCC e19 Korrik 2006; Rasti COMP/M.2972—DSM/Roche Vitamins e 23 Korrik 2003;

Rasti COMP/M.2060 — Bosch/Rexroth e 13 Dhjetor 2000; Rasti COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina e 27 Korrik 2001; Rasti COMP/M.2544 — Masterfoods/Royal Canin e15 Shkurt 2002; Rasti COMP/M.2947 — Verbund/Energie Allianz e 11 Qershor 2003.

²⁷ Shiko rastin COMP/M.2060—Bosch/Rexroth e 13 Dhjetor 2000, paragrafi 92.

shkak të riskut të humbjes së punonjësve kyç për biznesin, ose kur risqet e ndërmjetme janë rritur duke qenë se palët nuk janë në gjendje të ndërmarrin procesin e *carve out/ndryshimit* në periudhën e ndërmjetme. Procesi i *carve-out/ndryshimit* mundet të kryhet, vetëm kur marrëveshjet e shitjes dhe blerjes me blerësin kanë hyrë në fuqi. Dispozitat mbi blerësin e radhës së sipërme mund të përshpejtojnë transferimin e biznesit që do të shitet- duke marrë në konsideratë nismat në rritje të palëve për të përfunduar shitjen, me qëllim që të jenë në gjendje të përfundojnë përqendrimin e tyre — deri në atë masë që angazhimet lejojnë Komisionit të arrijë në përfundimin që këto risqe janë të kufizuara dhe se shitja do të zbatohet me efektivitet.²⁸

13. Masat që rregullohen të parat-menjëherë /*Fix-it-first remedies*

1. Kategoria e tretë përfshin rastet ku palët identifikojnë dhe hyjnë në një marrëveshje ligjore detyruese me blerësin duke nënvizuar faktet kryesore të blerjes përgjatë procedurës së Komisionit.²⁹ Komisioni do të jetë në gjendje të vendosë në vendimin përfundimtar, nëse transferimi i biznesit të shitur tek blerësi i identifikuar, eliminon shqetësimet e konkurrencës. Nëse Komisioni autorizon përqendrimin e njoftuar, nuk është i nevojshëm marrja e një vendimi shtesë i Komisionit për miratimin e blerësit dhe për përfundimin e shitjes së biznesit, i cili mund të ndodhë në një kohë të shkurtër më pas.
2. Komisioni mirëpret masat e menjëhershme, në veçanti në rastet ku identiteti i blerësit është i rëndësishëm për efektivitetin e masave të propozuara. Kjo ka të bëjë me rastet kur, duke marrë parasysh rrethanat, vetëm një numër i vogël blerësish të mundshëm mund të konsiderohen si të përshtatshëm, në veçanti sepse biznesi që do të shitet nuk është një biznes i suksesshëm në vetvete, por suksesshmëria e tij do të sigurohet vetëm nga asete të veçanta të blerësit, ose kur blerësi duhet të ketë karakteristika të veçanta me qëllim që masat të zgjidhin shqetësimet e konkurrencës.³⁰ Nëse palët zgjedhin që të hyjnë në një marrëveshje detyruese me një blerës të përshtatshëm, përgjatë procedurës nëpërmjet zgjidhjes së menjëhershme, Komisioni mundet që në këto rrethana të arrijë në përfundimin se angazhimet do të zbatohen nëpërmjet shitjes tek një blerës i përshtatshëm. Në këto rrethana, një zgjidhje e *'upfront buyer'*/blerësit të radhës së parë, që përmban kërkesa të veçanta në lidhje me përshtatshmërinë e blerësit, do të konsiderohet si ekuivalente dhe e pranueshme.

14. Zhvendosja e lidhjeve ndërmjet konkurrentëve

1. Angazhimet e shitjes mundet gjithashtu të përdoren për zhvendosjen e lidhjeve ndërmjet palëve dhe konkurrentëve, në rastet kur këto lidhje çojnë në shqetësime të konkurrencës të krijuara nga përqendrimi. Shitja e aksioneve në minorancë/të pakta në numër në një

²⁸ Shiko rastin COMP/M.2060—Bosch/Rexroth e 13 Dhjetor 2000, paragrafi 95

²⁹ Të tilla marrëveshje normalisht janë të kushtëzuara nga vendimi përfundimtar i Komisionit që pranon masat në fjalë.

³⁰ Shiko rastin COMP/M.3916 —T-Mobile Austria/tele.ring e Prill 2006, shitja e siteve të caktuara të një kompanie celulare dhe frekuencave, që nuk përbëjnë një biznes të suksesshëm, mund të ndodhë vetëm për një konkurrent i cili mund të luajë një rol të ngjashëm në treg si telering; Rasti COMP/M.4000 — Inco/Falconbridge e 4 Korrik 2006, shitja e një biznesi nikeli ndodhë vetëm tek ai konkurrent i integruar vertikalisht në ofrimin e nikelit ; Rasti COMP/M.4187 —ets/Aker Kvaerner e 12 Dhjetor 2006, vetëm një blerës ishte i përshtatshëm për përfundimin e biznesit që do të shitet duke qenë se është i vetmi me njohuritë nevojshme know-how dhe prezencën e nevojshme në tregjet fqinje ; rasti COMP/M.3436— Continental/Phoenix e 26 Tetor 2004, vetëm partneri në joint venture të shpërndarjes ishte në gjendje ta kthente biznesin e shitur në të suksesshëm Rasti COMP/M.3136—GE/Agfa e 5 Dhjetor 2003.

joint venture mund të jetë e nevojshme me qëllim që të shërbejë si një lidhje strukturore me konkurrentin mazhoritar,³¹ ose, në mënyrë të ngjashme shitja e aksioneve në minorancë tek një konkurrent.³²

2. Pavarësisht se shitja e aksioneve të tilla është një zgjidhje e preferuar, Komisioni mundet në raste përjashtimore të pranojë të mos marrë parasysh të drejtat e lidhura me aksionet në minorancë tek një konkurrent kur mund të përjashtojë, (duke marrë parasysh rrethana të veçanta të rastit), që përfitimet financiare të cilat vijnë nga aksione në minorancë të një konkurrenti, në vetvete sjellin shqetësime të konkurrencës.³³ Në këto rrethana, palët duhet të heqin dorë nga të gjitha të drejtat e lidhura me të tilla aksione, të tilla si përfaqësimi në bord, të drejtat e vetos dhe gjithashtu të drejtat e informimit.³⁴ Komisioni mundet të jetë në gjendje të pranojë një shërbim të tillë të lidhjeve me një konkurrent, vetëm nëse këto të drejta nuk janë përshtatur në mënyrë domethënëse dhe të përhershme.³⁵
3. Kur shqetësimet e konkurrencës vijnë si rezultat i marrëveshjeve me kompanitë që ofrojnë të njëjtin produkt ose të njëjtat shërbime, një masë e përshtatshme mund të jetë përfundimi/arritja e marrëveshjes në fjalë, e tillë si marrëveshja e shpërndarjes me konkurrentët,³⁶ ose marrëveshjet që çojnë në koordinim të sjelljeve të caktuara tregtare.³⁷ Megjithatë vetëm arritja e një marrëveshjeje shpërndarjeje, do të eliminojë shqetësimet e konkurrencës, nëse ka siguruar se produkti i konkurrentit, do të shpërndahet gjithashtu në të ardhmen dhe të ushtrojë një presion efektiv konkurrues mbi palët.

15. Masa të tjera

Shitjet ose zhvendosja e lidhjeve me konkurrentët nuk janë të vetmet masa të mundshme për të eliminuar shqetësime të caktuara të konkurrencës. Shitjet janë masat e duhura në terma të efektivitetit dhe efikasitetit. Komisioni mund të pranojë lloje të tjera angazhimesh, por vetëm në rrethana kur, masat e tjera të propozuara, janë të paktën ekuivalente me efektet që sjell shitja.³⁸

Masa të aksesit

1. Në disa raste, Komisioni ka pranuar masa që parashikojnë dhënien e aksesit për infrastruktura kryesore, rrjete, teknologji kryesore, përfshirë edhe patentat, know-how ose të drejta të tjera të pronësisë intelektuale. Normalisht, palët i japin akses të tillë palëve të treta mbi baza jo diskriminuese dhe transparente.
2. Angazhimet që garantojnë aksesin në infrastrukturë dhe rrjete, mund të depozitohen me qëllim që të lehtësojnë hyrjen në treg nga konkurrentët. Mund të jetë e pranueshme për Komisionin, në rrethanat kur është e qartë që do të ketë një hyrës aktual të ri, i cili mund

³¹ Rasti IV/M.942—VEBA/Degussa e 3 Dhjetor 1997.

³² Rasti COMP/M.3653—Siemens/VATech e 13 Korrik 2005, paragrafi 491, 493 ff.

³³ Shiko rastin COMP/M.3653—Siemens/VA Tech e 13 Korrik 2005, paragrafi 327 ff., ku efektet nga aksionet në minorancë për sa i përket aspektit financiar mund të përjashtohen si një opsion nga shitja e aksioneve që janë ushtruar tashmë më parë.

³⁴ Rasti COMP/M.4153—Toshiba/Westinghouse e 19 Shator 2006

³⁵ Shiko rastin COMP/M.3440—ENI/EDP/GDP e 9 Dhjetor 2004, paragrafi 648 f., 672.

³⁶ Shiko për përfundimin e marrëveshjes së shpërndarjes rastin COMP/M.3779 —Pernod Ricard/Allied Domecq e 24 qershor 2005; Rastin COMP/M.3658—Orkla/Chips e 3 Mars 2005

³⁷ Shiko veçanërisht në sektorin e transportit detare rasti COMP/M.3829 — Maersk/PONL e 29 Korrik 2005 dhe rasti COMP/M.3863 —TUI/CP Ships e 12 tetor 2005. Në këto raste, palët angazhohen të heqin dorë nga disa linja dhe konsorciume.

³⁸ Rasti COMP/M.3680—Alcatel/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space & Telespazio e 28 Prill 2005, ku një shitje ishte e pamundur.

të eliminojë çdo pengesë domethënëse të konkurrencës efektive.³⁹ Shembuj të tjerë të angazhimeve të aksesit, janë angazhimet që garantojnë platformat e pay-TV (televizorit me pagesë/kabllor),⁴⁰ dhe për energjinë nëpërmjet programeve të lëshimit të gazit.⁴¹ Shpesh, një zvogëlim i mjaftueshëm i barrierave të hyrjes nuk arrihet nëpërmjet masave individuale, por nëpërmjet një pakete që përfshin një kombinim të masave të shitjes dhe angazhimeve të aksesit ose paketë angazhimesh që synojnë në një lehtësim të përgjithshëm të hyrjes së konkurrentëve në një gamë të gjerë të masave të ndryshme. Nëse këto angazhime, aktualisht e bëjnë hyrjen e konkurrentëve të rinj të mjaftueshëm dhe të mundshëm, ato mund të konsiderohen se kanë shitjet njëjtin efekt ashtu si një shitje. Komisioni e refuzon atë paketë masash, kur nuk është e mundur që të arrihet në përfundimin se ulja/zvogëlimi i barrierave të hyrjes si pasojë e propozimit të angazhimeve, çon në hyrjen e konkurrentëve të rinj në treg.⁴²

3. Angazhimet që garantojnë akses jo diskriminues në infrastrukturë ose rrjete të palëve që përqendrohen, mundet gjithashtu të paraqiten, me qëllim që të sigurojnë se konkurrenca nuk është penguar si rezultat i përjashtimit. Ka raste kur angazhimet mund të parashikojnë dhënien e aksesit për tubacionet e naftës /naftës-jellës/gazsjellës,⁴³ dhe për rrjetet e telekomit ose të ngjashme me to.⁴⁴ Komisioni do t'i pranojë këto angazhime, vetëm nëse mundet që të arrihet në përfundimin, që këto angazhime do të jenë efektive dhe konkurrentët ka shumë të ngjarë ti përdorin ato dhe që problemet e përjashtimit do të eliminohen. Në raste të veçanta, mund të jetë e përshtatshme të lidhen këto angazhime me dispozitat për blerësin e radhës së parë ose masat e menjëhershme, me qëllim që Komisioni të arrijë në përfundime të sakta që këto angazhime do të zbatohen.⁴⁵
4. Kontrolli i teknologjisë kyçe ose të drejtave të pronësisë intelektuale mund të çojnë në probleme të përjashtimit të konkurrentëve, kur varen nga teknologjia ose të drejtat e pronësisë intelektuale si një input themelor për aktivitetet në tregun e rrjedhës së poshtme. P.sh shqetësimet në rastet kur probleme të tilla të konkurrencës ngrihen, ndërsa palët mund të refuzojnë informacionin e nevojshëm për ndër-veprueshmërinë e pajisjeve të ndryshme. Në këto raste, angazhimet për ti dhënë akses për informacionin e nevojshëm konkurrentëve, mund të eliminojë shqetësimet e konkurrencës.⁴⁶ Në mënyrë të ngjashme në sektorët ku aktorët bashkërisht duhet të bashkëpunojnë, nëpërmjet patentave licencuese me njëri tjetrin, njësia e përqendruar, nuk do të ketë më probleme për të siguruar licencat në të njëjtën masë dhe nën të njëjtave kushte, duke qenë se më parë mund të jenë eliminuar nga angazhimet për të dhënë licencat në të njëjtën bazë

³⁹ Shiko gjykimin në rastin T-177/04 *easyJet v Commission* [2006] ECR II-1931, paragrafi 197 *et seq.*

⁴⁰ Rasti COMP/M.2876 — Neëscorp/Telepiù e 2 Prill 2003, paragrafi 225 *et seq.*, ku paketa e angazhimeve përfshinte aksesin e konkurrentëve në të gjithë elementët thelbësorë të rrjetit të pay-TV të tilla si 1. Aksesit për përmbajtjen e nevojshme; 2. Aksesit për platformën teknike ashtu si dhe 3. Aksesit për shërbimet teknike të nevojshme. Në mënyrë të ngjashme rasti COMP/JV.37 — BskyB/Kirch Pay TV e 21 Mars 2000, konfirmuar nga gjykata në rastin T-158/00 *ARD v Commission* [2003] ECR II-3825, Komisioni pranoi paketën e angazhimeve të cilat i lejuan operatorëve të tjerë akses në tregun e pay-TV.

⁴¹ Rasti COMP/M.3696 — E.ON/MOL e 21 Dhjetor 2005; Rasti COMP/M.3868 — DONG/Elsam/Energi E2 e 14 Mars 2006.

⁴² Në përqendrimet e transportit ajror, një reduktim i barrierave të hyrjes nga një angazhim i palëve për të ofruar vend parkimi në aeroporte të veçanta mundet të mos jetë gjithmonë i mjaftueshëm për të siguruar hyrjen e konkurrentëve të rinj aty ku ka problem konkurrence dhe e bëjnë masën ekuivalente me efektet e saj si një shitje.

⁴³ Rasti COMP/M.2533 — BP/E.ON e 20 Dhjetor 2001, aksesit për tubacionet e naftës për shitjen e aksioneve në këto kompanitë e tubacione rasti COMP/M.2389 — Shell/DEA e 20 Dhjetor 2001, aksesit në një terminal.

⁴⁴ Për aksesin në rrjetet e telekomit shiko rastin COMP/M.2803 — Telia/Sonera e 10 Korrik 2002; rasti IV/M.1439 — elia/Telenor e 13 tetor 1999; Rasti COMP/M.1795 — Vodafone/Mannesmann e 12 Prill 2000. Shiko rastin COMP/M.2903 — DaimlerChrysler/Deutsche Telekom/JV e 30 Prill 2003, ku Komisioni ka pranuar paketën e angazhimeve që i japin palëve të treta aksesin në rrjetet e telematikës dhe reduktojnë barrierat e hyrjes duke i lejuar ato të përdorin pjesë të këtyre pajisjeve, të ofruara nga palët.

⁴⁵ Shiko rastin COMP/M.2903 — DaimlerChrysler/Deutsche Telekom/JV e 30 prill 2003, paragrafi 76.

⁴⁶ Rasti COMP/M.3083 — GE/Instrumentarium e 2 Shator 2003; Rasti COMP/M.2861 — Siemens/Draegerærk e 30 Prill 2003

gjithashtu në të ardhmen.⁴⁷ Në këto raste, angazhimet duhet të parashikojnë licenca jo ekskluzive ose për nxjerrjen e informacionit mbi baza jo-ekskluzive tek palët e treta, të cilat varen nga të drejtat e pronësisë intelektuale ose informacione lidhur me aktivitetin e tyre. Duhet të sigurohet më tej, që afatet dhe kushtet nën të cilat licencat janë dhënë, nuk pengojnë zbatimin efektiv për dhënien e një mase të tillë licence. Nëse nuk ekzistojnë afate dhe kushte të qarta të përcaktuara për dhënien e licencave në treg, afatet dhe kushtet, përfshirë çmimin, duhet të jenë qartësisht të veçuara nga angazhimet (p.sh. nëpërmjet formulave të përcaktimit të çmimit). Një zgjidhje alternative mund të jetë mbështetja tek licencat pa pagesë të besnikërisë. Për më tepër, në varësi të rastit, dhënia e licencave, mundet gjithashtu të transmetojë informacion të ndjeshëm tek licencuesi për sjelljen konkurruese të personit të pajisur me licencë, të cilët janë aktive si konkurrentë në tregun e rrjedhës së poshtme, p.sh. nëpërmjet transmetimit të numrit të licencave të përdorura në tregun e rrjedhës së poshtme. Në këto raste, me qëllim që masat të jenë të përshtatshme, angazhimet duhet të përjashtojnë probleme të tilla konfidenciale. Në përgjithësi, Komisioni i pranon këto angazhime vetëm nëse mund të arrijë në konkluzionin që ato do të jenë efektive dhe konkurrentët ka të ngjarë ta përdorin atë.

5. Angazhimet e aksesit kanë natyrë komplekse dhe përfshijnë dispozita të përgjithshme për përcaktimin e afateve dhe kushteve nën të cilat aksesit është dhënë. Me qëllim që ato të bëhen efektive, këto angazhime duhet të përmbajnë dispozita të nevojshme procedurale për monitorimin e tyre, të tilla si kërkesat për llogari të veçantë për infrastrukturën, me qëllim që ti lejojnë atyre një rishikim të kostove⁴⁸, dhe mjetet e përshtatshme monitoruese. Normalisht të tilla monitorime, duhet të kryhen nga vetë pjesëmarrësit në treg p.sh. nga ato ndërmarrje që duan të përftojnë nga angazhimet. Masat që i lejojnë palëve të treta, që vetë ato të forcojnë angazhimet, japin në veçanti akses në një mekanizëm konfliktual të shpejtë nëpërmjet procedurave arbitrare (së bashku me administratorin)⁴⁹ ose nëpërmjet procedurave arbitrare që përfshijnë autoritetet kombëtare rregullatorë, nëse ato ekzistojnë, në tregjet në fjalë.⁵⁰ Nëse Komisioni, arrin në përfundimin se mekanizmat sipas angazhimet do të lejojnë pjesëmarrësit në treg që vetë ata efektivisht ti forcojnë në një kohë të caktuar, nuk kërkohet monitorim i përhershëm i angazhimeve nga Komisioni. Në këto raste, një ndërhyrje nga Komisioni do të ishte i nevojshëm vetëm në rastet kur palët nuk bien dakord me zgjidhjet e gjetura nga këto mekanizma.⁵¹ Megjithatë, Komisioni do të jetë në gjendje vetëm të pranojë këto angazhime kur kompleksiteti nuk çon në një rrezik të këtij efektiviteti dhe kur mjetet monitoruese të propozuara, sigurojnë se angazhimet janë zbatuar efektivisht dhe mekanizmat zbatues do të çojnë në rezultatet e duhura.⁵²

Ndryshimi i kontratave ekskluzive afatgjata

1. Ndryshimi i strukturës së tregut, që rezulton nga një përqendrim i propozuar, mund të çojë në një situatë problematike për konkurrencën efektive. Kjo është në veçanti e vërtetë

⁴⁷ Shiko rastin COMP/M.3998—Axalto/Gemplus e 19 Maj 2006

⁴⁸ Shiko rastin COMP/M.2803—Telia/Sonera e 10 Korrik 2002; Rasti COMP/M.2903—DaimlerChrysler/Deutsche Telekom/JV e 30 Prill 2003.

⁴⁹ Për sa i përket efekteve të dispozitave arbitrare shiko rastin T-158/00 *ARD v Commission* [2003] ECR II-3825, paragrafi 212, 295, 352; rasti T-177/04 *easyJet v Commission* [2006] ECR II-1931, paragrafi 186.

⁵⁰ Shiko rastin COMP/M.2876—Neëscorp/Telepiù; rasti COMP/M.3916—T-Mobile Austria/tele.ring.

⁵¹ rasti T-158/00 *ARD v Commission* [2003] ECR II-3825, paragrafi 212, 295, 352.

⁵² Shiko gjykimin në rastin T-87/05 *EDP v Commission* [2005] ECR II-3745, at paragrafi 102 *et seq.*; dhe rasti T-177/04 *easyJet v Commission* [2006] ECR II-1931, paragrafi 188.

për marrëveshjet ekskluzive afatgjata të furnizimit, nëse këto marrëveshje përjashtojnë në rrjedhën e sipërme, inputet për konkurrentët ose në rrjedhën e poshtme, aksesin e tyre për klientët. Kur njësia e përqendruar, do të ketë mundësinë dhe nismën të përjashtojë konkurrentët në këtë mënyrë, efektet përjashtuese që rezultojnë nga marrëveshja ekskluzive, mund të çojnë në një pengimin domethënës të konkurrencës efektive.⁵³

2. Në këto rrethana, lidhja ose ndryshimi i marrëveshjes ekskluzive, mund të konsiderohet e përshtatshme për eliminimin e shqetësimeve të konkurrencës.⁵⁴ Megjithatë, evidencat e disponueshme, duhet ta lejojnë Komisionin të përcaktojë qartësisht që nuk do të ruhet eksklusiviteti jo de facto . Të tilla ndryshime të marrëveshjes afatgjatë, normalisht, do të jenë të mjaftueshme, vetëm si pjesë e paketës së masave për eliminimin e shqetësimeve të identifikuar të konkurrencës.

Masa të tjera të jo shitjes

1. Llojet jo strukturore të masave, të tilla si premtime nga palët për të abstenuar nga disa sjellje tregtare (p.sh produktet e lidhura) normalisht nuk çojnë në eliminimin e shqetësimeve të konkurrencës që rezultojnë nga mbivendosja horizontale. Në çdo rast, mund të jetë e vështirë që të arrihet shkalla e kërkuar e efektivitetit të këtyre masave, për shkak të mungesës së monitorimit efektiv të zbatimit të tyre⁵⁵. Mund të jetë e pamundur për Komisionin që të verifikojë nëse angazhimet janë zbatuar ose jo. Edhe pjesëmarrësit e tjerë të tregut të tillë si konkurrentët, mund të mos jenë në gjendje që të kuptojnë nëse palët plotësojnë kushtet e angazhimeve në praktikë. Gjithashtu, konkurrentët mund të mos kenë nismën që të njoftojnë Komisionin, duke qenë se ata nuk përftojnë direkt nga këto angazhime. Prandaj, Komisioni mund të shqyrtojë lloje të tjera të masave që nuk kanë të bëjnë me shitjet, të tilla si premtime sjelljeje, vetëm në raste përjashtimore dhe në rrethana të veçanta, si p.sh në rastet e shqetësimeve të konkurrencës që ngrihen në strukturat konglomerat.⁵⁶

Afati kohor për masat jo të shitjes

Komisioni mund të pranojë që masat të cilat nuk kanë të bëjnë në shitjen, të kufizohen në kohëzgjatjen e tyre. Pranueshmëria e afatit kohor dhe kohëzgjatja do të varet nga rrethanat rast pas rasti dhe nuk mund të parapërcaktohet në një mënyrë të përgjithshme në këtë udhëzim.

16. Dispozitat rishikuese

1. Pavarësisht nga lloji i masave, angazhimet zakonisht do të përfshijnë dispozita rishikuese. Kjo i lejon Komisionit, që bazuar në kërkesën e palëve të cilat tregojnë qëllimin e tyre të

⁵³ Shiko njoftimin e komisionit për përqendrimet jo-horizontale [...]; rasti IV/M.986 — AGFA Gevaert/DuPont e 11 shkurt 1998

⁵⁴ Rasti COMP/M.2876 — Newscorp/Telepiù i 2 Prill 2003, paragrafi 225 *et seq.*, që jep të drejta unilaterale të përfundimit për furnizuesit për përmbajtjen e Tv duke kufizuar qëllimin e dispozitave ekskluzive dhe duke kufizuar zgjatjen e marrëveshjeve të ardhshme në lidhje me furnizimin e përmbajtjes; rasti COMP/M.2822 — ENI/EnBW/GVS e17 Dhjetor 2002, që jep të drejta të hershme të përfundimit të kontratës për të gjithë shpërndarësit lokal të gazit për sa i përket marrëveshjes afatgjatë të furnizimit të gazit. Rasti IV/M.1571 — New Holland e 28 Tetor 1999; Rasti IV/M.1467 — Rohm and Haas/Morton e19 Prill 1999

⁵⁵ Një shembull i këtyre masave rasti COMP/M.3440 — ENI/EDP/GDP e 9 Dhjetor 2004, paragrafi 663, 719

⁵⁶ Shiko në lidhje me efektet konglomerate të përqendrimeve gjykimi i 15 shkurt 2005 në rastin C-12/03 *PCommission v Tetra Laval* [2005] ECR I-987, paragrafi 85, 89.

mirë, të miratojnë një zgjatje të afatit kohor ose në rrethana të veçanta, të heqin dorë, modifikojnë ose zëvendësojnë angazhimet.

2. Modifikimi i angazhimeve nëpërmjet zgjatjes së afateve kohore, zbatohet për angazhimet e shitjes. Palët duhet të depozitojnë një kërkesë për zgjatje brenda afatit kohor. Kur palët aplikojnë për një zgjatje, për periudhën e parë të shitjes, Komisioni do të pranojë vetëm ato aplikime që tregojnë qëllimin e mirë të palëve, nëse palët nuk janë në gjendje të plotësojnë afatet kohore, për arsye që nuk varen nga ata dhe nëse pritet që palët në vijim të jenë të suksesshëm në shitjen e biznesit brenda një kuadri kohor të shkurtër. Në të kundërt, administratori i shitjes, mund të jetë më mirë të vendoset në mënyrë të tillë që të ndërmarrë shitjen dhe të plotësojë angazhimet e palëve.
3. Komisioni mund tu japë garanci atyre që heqin dorë ose mund të pranojnë modifikimet ose të zëvendësojnë angazhimet vetëm në rrethana të veçanta. megjithatë, kjo ndodh shumë rrallë për rastet e angazhimeve të shitjes. Duke qenë se angazhimet e shitjes duhet të zbatohen brenda një kuadri kohor të shkurtër pas vendimit, është e pamundur, që ndryshimet lidhur me rrethanat në treg të kenë ndodhur në një periudhë të tillë të shkurtër dhe Komisioni normalisht, nuk i pranon ndryshimet. Për raste të veçanta, angazhimet normalisht parashikojnë dispozita rishikuese më të mirëpërcaktuara.⁵⁷
4. Heqja dorë, ndryshimi ose zëvendësimi i angazhimeve mund të jenë më relevante për angazhimet nuk kanë të bëjnë me shitjen, të tilla si angazhimet e aksesit, të cilat mund të jenë vijuese për një numër vitesh dhe jo të gjitha pasiguritë mund të llogariten në kohën e miratimit të vendimit të Komisionit. Raste përjashtimore që justifikojnë heqjen dorë, ndryshimin ose zëvendësimin, mundet së pari të pranohen si angazhime të tilla, nëse palët tregojnë që rrethanat e tregut kanë ndryshuar në mënyrë domethënëse dhe permanente. Për të treguar këtë, kërkohet një periudhë e mjaftueshme afatgjatë, normalisht të paktën disa vjeçare, ndërmjet vendimit të Komisionit dhe një kërkesë nga palët. Së dyti, raste përjashtimore mundet gjithashtu të jenë prezent nëse palët, tregojnë se eksperiencia e përfutur në zbatimin e masave, tregon që objektivi që synohet nga masat e dhëna, do të arrihet më mirë nëse modalitetet e angazhimeve ndryshojnë. Për çdo heqje dorë, ndryshim ose zëvendësim i angazhimeve, Komisioni do të marrë gjithashtu në konsideratë këndvështrimin e palëve të treta dhe ndikimin që mund të ketë ndryshimi për pozicionin e palëve të treta dhe si rrjedhojë në efektivitetin e përgjithshëm të masave. Komisioni gjithashtu merr në konsideratë faktin nëse ndryshimet ndikojnë të drejtën tashmë të përfutur nga palët e treta, pas zbatimit të masave.⁵⁸
5. Nëse në kohën e miratimit të vendimit, Komisioni, për arsye të veçanta, nuk mund të përshpejtojë të gjitha pasiguritë në lidhje me zbatimin e këtyre angazhimeve, është e përshtatshme për palët që të përfshijnë një dispozitë në angazhimet e tyre, që e lejon Komisionin, të ndërmarrë një ndryshim të kufizuar në angazhimeve. Të tilla ndryshime mund të jenë të nevojshme, nëse angazhimet origjinale nuk arrijnë rezultatet e parashikuara, dhe për më tepër nuk eliminojnë shqetësimet e konkurrencës. Proceduralisht, palët mund të jenë të detyruara në këto raste, të propozojnë një ndryshim të angazhimeve, me qëllim që të arrijnë rezultatet e përcaktuara, ose Komisioni mundet vetë, pasi ka dëgjuar palët, të ndryshojë kushtet dhe detyrimet. Kjo lloj dispozite,

⁵⁷ Siç përmendet në paragrafin 30, Komisioni mund të miratojë një blerës pa disa nga asetet ose personelin e parashikuar, nëse kjo nuk ndikon konkurrueshmërinë dhe suksesin e biznesit të shitur.

Në mënyrë të ngjashme, dispozitat jo kërkuese siç shpjegohen në paragrafin 43, ndalojnë ri përfitim të kontrollit mbi asetet e shitura vetëm nëse Komisioni nuk ka zbuluar më parë së struktura e tregut ka ndryshuar në atë masë që shitja të mos jetë më tej e nevojshme.

⁵⁸ Shiko gjykimin në rastin T-119/02 *Royal Philips Electronics NV v Commission* [2003] ECR II-1433, paragrafi 184.

zbatohet vetëm për rastet, ku modalitete të veçanta rriskojnë zbatimin efektiv të angazhimeve. (Të tilla dispozita janë përdorur, p.sh në lidhje me modalitetet e programeve të lëshimit të gazit.)⁵⁹

6. Komisioni, bazuar në një kërkesë, mund të miratojë një vendim formal për heqjen dorë, ndryshimin ose zëvendësimin e angazhimeve ose vendosin për ndryshimin e masat nga palët, ku ndryshime të tilla përmirësojnë efektivitetin e masave dhe rezultojnë në detyrime ligjore të palëve, p.sh ndryshime kontraktuale. Një ndryshim i angazhimeve normalisht do të jetë efektiv vetëm *ex nunc*⁶⁰. Ndryshimi i angazhimeve, nuk do të shpëtojë ndonjë degë të angazhimeve, të cilat janë zbatuar përpara se të merrej vendimi për ndryshimin.

IV. Aspekte të procedurës për depozitimin e angazhimeve

A. Faza I

1. Komisioni vendos se një përqendrim është i pajtueshëm me tregun, gjithashtu para fillimit të procedurave, kur është i sigurtë që duke ndjekur ndryshimet, përqendrimi i njoftuar nuk sjell shqetësime serioze për konkurrencën.
2. Palët depozitojnë angazhime për Komisionin mbi baza informale, edhe përpara njoftimit. Palët duhet të depozitojnë propozimet brenda **20 ditëve kalendarike** nga data e marrjes së njoftimit.⁶¹ Komisioni informon palët për shqetësimet e tij në kohë reale para afatit kohor.⁶² Kur palët depozitojnë angazhime, afati kohor për vendimet e Komisionit Përcaktohet në nenin 22 të Rregullores së Përqendrimeve.
3. Propozimet për angazhimet duhet të plotësojnë kërkesat e mëposhtme:
 - a. Ato duhet të specifikojnë angazhimet thelbësore dhe zbatuese;
 - b. Ato duhet të nënshkruhen nga një person i autorizuar për ta bërë këtë;
 - c. Ato duhet të shoqërohen nga informacion mbi angazhimet e ofruara; dhe
 - d. Ato duhet të shoqërohen nga një version jo konfidencial i angazhimeve për qëllime të testimit të tyre në trete palët e treta. Versioni jo konfidencial i angazhimeve, duhet ti lejojë palëve të treta, akses të plotë për operueshmërinë/ushtrimin e aktivitetit dhe efektivitetin e masave të propozuara, me qëllim eliminimin e shqetësimeve të konkurrencës.
4. Propozimet e depozituara nga palët në përputhje me këto kërkesa, do të vlerësohen nga Komisioni. Komisioni do të konsultohet, kur e konsideron të përshtatshme, me palët e treta në formën e një testi tregu, duke përfshirë në veçanti ato palë të treta dhe përfaqësuesit e njohur të atyre punonjësve, ku pozicionet janë direkt të ndikuara nga masat e propozuara.
5. Angazhimet në fazën e parë, do të pranohen vetëm kur shqetësimet e konkurrencës janë të identifikueshme dhe mund të riparohen nëpërmjet masave. Shqetësimet e konkurrencës duhet të jenë kaq të lexueshme/qarta dhe masat të përshtatura me to, në mënyrë që mos të ketë nevojë që të hapen hetime të thelluara dhe angazhimet të jenë të mjaftueshme për të

⁵⁹ Rasti COMP/M.3868—DONG/Elsam/Energi E2 of 14 Mars 2006, paragrafi 24 I aneksit.

⁶⁰ Ex nunc është një frazë latine që do të thotë që tani e ne vijim. Është një term ligjor i përdorur për të thënë se diçka është e vlefshme për të ardhmen dhe jo për të kaluarën. E kundërta është ex tunc (https://en.wikipedia.org/wiki/Ex_nunc)

⁶¹ Neni 19(1) e rregullores zbatuese

⁶² Palët njoftuese normalisht do tu ofrohet mundësia për mbajtjen e takimi në këto rrethana, shiko pikën 33 të DG COMPETITION praktikat më të mira të procedurave të kontrollit të përqendrimeve

qartësuar dyshimet e ngritura.⁶³ Kur vlerësimi konfirmon se angazhimet e propozuara, eliminojnë dyshimet serioze të ngritura lidhur me shqetësimet e konkurrencës, Komisioni jep autorizimin në fazën e parë.

6. Për shkak të kufizimeve në terma kohorë në fazën e parë, është në veçanti e rëndësishme për palët, të depozitojnë në një kohë të caktuar para Komisionit, informacionin e kërkuar, për të vlerësuar saktësisht përmbajtjen, operueshmërinë e angazhimeve dhe përshtatshmërinë e tyre, si dhe për të ruajtur kushtet e konkurrencës efektive në treg. Nëse palët nuk bien dakord me detyrimet e vendosura, Komisioni konkludon se angazhimet e propozuara nuk eliminojnë shqetësimet e konkurrencës.
7. Palët pjesëmarrëse në një përqendrim njoftohen në rastet kur vlerësimi tregon se, angazhimet e ofruara, nuk janë të mjaftueshme për të eliminuar shqetësimet e konkurrencës të krijuara nga përqendrimi. Duke pasur parasysh se në fazën e parë, masat (kushtet dhe detyrimet) janë hartuar/dizenjuara për të siguruar një përgjigje të qartë lidhur me shqetësimin e identifikuar të konkurrencës, vetëm disa ndryshime mund ti bëhen angazhimeve të propozuara. Ndryshime të tilla, të paraqitura si një përgjigje e menjëhershme lidhur me rezultatin e konsultimeve, mund të përfshijë sqarime, përmirësime dhe/ose përpunime të tjera të dizenjuara për të siguruar Komisionin që angazhimet janë operative dhe efektive. Megjithatë, të tilla ndryshime mund të pranohen vetëm në rrethanat kur Komisioni mund të kryejë një vlerësim të përshtatshëm të këtyre angazhimeve.
8. Nëse vlerësimi përfundimtar i Komisionit për një rast, tregon se nuk ekzistojnë më shqetësime të konkurrencës në një ose më shumë tregje, palët informohen dhe në këtë rast palët mund të tërheqin angazhimet e panevojshme për këto tregje. Nëse palët nuk i tërheqin ato, Komisioni normalisht i injoron ato në vendimin e tij. Në çdo rast, propozimet për këto angazhime, nuk përbëjnë një kusht për dhënien e vendimit të autorizimit.
9. Kur palët janë informuar, që Komisioni ka për qëllim që në vendimin e tij përfundimtar të mbajë qëndrimin se transaksioni ka krijuar shqetësime të konkurrencës në tregje të veçantë, duhet që palët të propozojnë angazhime. Komisioni nuk është në pozita që të vendosë në mënyrë të njëanshme, ndonjë kusht në një vendim autorizimi, por vetëm mbi baza të angazhimeve të palëve.⁶⁴ Megjithatë, Komisioni vlerëson nëse angazhimet e depozituara nga palët, janë të përshtatshme me shqetësimet e konkurrencës, dhe vlerëson nëse duhet t'i bashkëlidhë ato si kushte dhe detyrime tek vendimi përfundimtar.⁶⁵ Megjithatë, duhet të theksohet se, në një propozim angazhimesh, janë të nevojshëm të gjitha ato elementë, të cilët janë konsiderohen thelbësorë për të plotësuar kushtet për një qenë një angazhim i pranueshëm. Ky paragraf ashtu si dhe të mëparshmit, gjithashtu zbatohen për angazhimet në fazën e dytë.
10. Nëse Komisioni, arrin në përfundimin se angazhimet e ofruar nga palët, nuk eliminojnë shqetësimet e konkurrencës, me vendim fillon procedurat dhe kalohet në fazën e dytë.

B. Faza II

⁶³ Shiko gjykimin në rastin T-119/02 *Royal Philips Electronics NV v Commission* [2003] ECR II-1433, paragrafi 79 et seq.

⁶⁴ Shiko paragrafin 6.

⁶⁵ Shiko gjykimin e 18 Dhjetor 2007 në rastin C-202/06 P *Cementbouw v Commission* [2007], paragrafi 54.

1. Komisioni autorizon një përqendrim kur duke ndjekur ndryshimet, një përqendrim i njoftuar nuk pengon konkurrencën efektive.
2. Angazhimet e propozuara duhet të depozitohen tek Komisioni brenda **65 ditëve kalendarike, nga dita në të cilën procedurat kanë filluar**. Kur afatet kohore për vendimin përfundimtar janë shtyrë sipas rregullores së përqendrimeve, gjithashtu afati kohor për masat automatikisht shtyhet me të njëjtin numër ditësh. Vetëm në rrethana përjashtimore, Komisioni mund të pranojë që angazhimet janë depozituar për herë të parë pas skadimit të kësaj periudhe. Kërkesa e palëve për shtyrje të afatit kohor, duhet të depozitohet brenda periudhës kohore dhe duhet të marrë parasysh rrethanat e veçanta sipas të cilave palët e justifikojnë atë. Pavarësisht ekzistencës së rrethanave përjashtimore, një shtyrje është e mundur vetëm nëse ka kohë të mjaftueshme për të bërë një vlerësim të përshtatshëm të propozimeve nga Komisioni dhe të lejojë konsultime të përshtatshme me palët e treta.
3. Çështja nëse depozitimi i masave do të zgjasë afatin kohor për Komisionin që të marrë vendimin përfundimtar, varet nga koha e procedurave në të cilën angazhimet janë depozituar. Kur palët depozitojnë angazhime **në më pak se sa 55 ditë kalendarike pas fillimit të** procedurave, Komisioni duhet të marrë vendimin përfundimtar brenda **90 ditëve kalendarike nga data e fillimit të procedurave**. Kur palët depozitojnë angazhime në ditën e 55 kalendarike ose edhe më pas (edhe pas ditës së 65 kalendarike , nëse këto angazhime do të pranohen për shkak të rrethanave të veçanta siç përsëritet në paragrafin me sipër), periudha që Komisioni do të marrë vendimin përfundimtar rritet me **105 ditë kalendarike** . Kur palët depozitojnë angazhime brenda **55 ditëve kalendarike**, por depozitojnë një version të ndryshuar në ditën e 55 ose më tutje, periudha për të marrë vendimin përfundimtar do të zgjatet deri në 105 ditë kalendarike.
4. Komisioni mund të diskutojë paraprakisht angazhimet para periudhës **prej 65 ditësh** kalendarike. Palët inkurajohen të depozitojnë draft propozimet, për aspektet substanciale dhe zbatuese, të cilat janë të nevojshme dhe sigurojnë se angazhimet janë plotësisht operative/ që mund të zbatohen. Nëse palët kanë mendimin se nevojitet më tepër kohë për hetimin e shqetësimeve të konkurrencës dhe për dizenjimin/hartimin e angazhimeve korresponduese të përshtatshme, ato mundet gjithashtu ti sugjerojnë Komisionit të zgjasë afatin kohor përfundimtar. Një kërkesë e tillë duhet të bëhet para përfundimit të periudhës prej **65 ditësh** kalendarike. Komisioni nuk e zgjat periudhën e marrjes së vendimit përfundimtar, kur kërkesa për zgjatje/shtyrje është paraqitur pas përfundimit të afatit kohor për depozitimin e masave (kushteve dhe detyrimeve), d.m.th pas ditës së 65 kalendarike.⁶⁶
5. Me qëllim nxjerrjen e një vendimi, angazhimet duhet të plotësojnë kërkesat e mëposhtme:
 - a) Ato duhet të adresojnë të gjitha shqetësimet e konkurrencës, të krijuara nga përqendrimi dhe duhet të sqarojnë plotësisht angazhimet substanciale (thelbësore) dhe zbatuese të marra përsipër nga palët:

⁶⁶ Gjykata e shkallës së parë konfirmoi se rregullorja e përqendrimeve dhe rregullorja zbatuese nuk vendos ndonjë detyrim mbi komisionin që të pranojë angazhimet të cilat janë depozituar pas fatit kohor ligjor, siç parashikohet në paragrafin 94. Shiko rastin e T-87/05 *EDP v Commission* [2005] ECR II-3745, paragrafi 161. Prandaj, Komisioni nuk është i detyruar që të marrë në konsideratë ndonjë masë të cilat janë depozituar nga palët pas afatit kohor për masat, edhe nëse palët kishin rënë dakord për të zgjatur afatin kohor përfundimtar. Për më tepër, kjo nuk korrespondon me qëllimin, siç shpjegohet në pikën 35 të rregullores së përqendrimeve, për zgjatjen sic parashikohet në nenin 10(3). Kjo zgjatje e parashikuar në nenin 10(3), nënparagrafi 1 duhet të lejojë një kohë të mjaftueshme për hetimin e problemeve të konkurrencës duke qenë se është qëllimi i zgjatjes siç parashikohet në nenin 10(3), nënparagrafi 2 për të lejuar kohë të mjaftueshme për analizën dhe testimin e tregut për angazhimet.

- b) Ato duhet të nënshkruhen nga një person i autorizuar për ta bërë këtë;
 - c) Ato duhet të shoqërohen nga informacioni mbi angazhimet të ofruara; dhe
 - d) Ato duhet të shoqërohen nga një version jo konfidencial i angazhimeve për qëllime të testimit të tregut me palët e treta,
6. Komisioni vlerëson propozimet e depozituara nga palët, në përputhje me këto kërkesa. Nëse vlerësimi konfirmon se angazhimet e propozuara, eliminojnë shqetësimet e dyshuara të konkurrencës (dhe nëse akoma nuk është nxjerrë raporti i hetimit) ose shqetësimet e konkurrencës të shprehura në Raportin e Hetimit, Komisioni do të miratojë një vendim autorizimi me kushte.
 7. Palët njoftohen pa vonese në rastet kur vlerësimi çon në përfundimin se angazhimet e propozuara nuk janë të mjaftueshme për të zgjidhur shqetësimet e konkurrencës të krijuara nga përqendrimi.⁶⁷
 8. Komisioni nuk është i detyruar që të pranojë angazhime pas afatit kohor ligjor për masat (kushtet dhe detyrimet), përveç se kur ai në mënyrë vullnetare ndërmerr vlerësimin e angazhimeve në rrethana të veçanta.⁶⁸ Në këtë këndvështrim, kur palët më pas ndryshojnë angazhimet e propozuara pas afatit kohor prej 65 ditësh kalendarike, Komisioni do të pranojë vetëm ato ndryshime të angazhime kur mundet që të përcaktojë qartësisht (duke vlerësuar informacionin që disponon, përfshirë edhe rezultatet e testimit paraprak të tregut dhe pa qenë nevoja për ndonjë testim tjetër) që këto angazhime, pasi të zbatohen në mënyrë të plotë dhe të qartë, zgjidhin shqetësimet e identifikuar të konkurrencës. Ky proces ndërmerret kur ka kohë të mjaftueshme për të lejuar një vlerësim të përshtatshëm nga Komisioni dhe konsultim të duhur. Komisioni normalisht do të refuzojë ndryshime të angazhimeve të cilat nuk përmbushin këto kushte.⁶⁹

V. Kërkesat për zbatimin e angazhimeve

1. Angazhimet ofrohen si një mjet, nëpërmjet të cilave palët sigurohen se do të merret një vendim, dhe zbatimi i tyre ndodh pas këtij vendimi. Angazhimet kërkojnë një bazë të sigurt për tu zbatuar dhe për të qenë efektive.
2. Më poshtë shpjegohen udhëzime të detajuara mbi zbatimin e angazhimeve të shitjes si angazhimi me tipik. Më pas, janë shpjeguar edhe disa lloje të tjera të angazhimeve.

1. Procesi i shitjes

1. Shitja duhet të përfundojë brenda një periudhe kohore fikse të rënë dakord ndërmjet palëve dhe Komisionit. Periudha totale kohore është ndarë në periudhën për lidhjen e një marrëveshjeje përfundimtare dhe në një periudhë të mëtejshme për përfundimin, transferimin e titujve ligjorë të transaksionit. Periudha e lidhjes së një marrëveshjeje detyruese , ndahet në periudhën e parë, në të cilën palët mund të kërkojnë për një blerës të përshtatshëm (periudha e parë e shitjes) dhe nëse palët nuk janë të suksesshëm në

⁶⁷ Shiko paragrafin 30 ff. të praktikave më të mira të DG Competition të cilat parashikojnë disa takime ndërmjet Komisionit dhe palëve përgjatë kësaj procedure.

⁶⁸ Shiko gjykimin në rastin T-87/05 *EDP v Commission* [2005] ECR II-3745, paragrafi 161 . Shiko gjykimin në rastin T-290/94 *Kaysersberg SA v Commission* [1997] ECR II-2137

⁶⁹ Rasti COMP/M.3440—ENI/EDP/GDP e 9 Dhjetor 2004, paragrafi 913.

shitjen e biznesit, një periudhë e dytë në të cilën administratori i shitjes merr të drejtën të shesë biznesin në një çmim minimum (periudha e shitjes nga administratori).

2. Praktika ndërkombëtare ka treguar se, periudhat e shkurtra të shitjes, kontribuojnë në suksesshmërinë e shitjes, ose në të kundërt, biznesi që do të shitet ekspozohet për një periudhë të zgjatur pasigurie. Periudha kohore, duhet të jetë aq e shkurtër në mënyrë që të jetë e realizueshme. Komisioni, normalisht merr në konsideratë një periudhë prej 6 muajsh për periudhën e parë të shitjes dhe një periudhë shtesë prej 3 muajsh për shitjen nga administratori. Një periudhë shtesë prej 3 muajsh, normalisht parashikohet për përfundimin e transaksionit. Këto periudha, mund të ndryshohen rast pas rasti. Në veçanti, ato mund të shkurtohen, nëse ka një risk të lartë lidhur me suksesshmërinë e biznesit në periudhën e ndërmjetme.
3. Afati kohor për shitjen, normalisht do të fillojë në ditën e marrjes së vendimit nga Komisioni. Përjashtim bëhet për transaksionet nëpërmjet ofertave publike, ku palët angazhohen të shesin biznesin. Në këto rrethana, kur palët nuk mund të përgatiten për shitjen e biznesit, përpara përfundimit të përqendrimit të njoftuar, Komisioni mund të pranojë që periudha për një shitje të tillë, do të fillojë vetëm në datën e përfundimit të transaksionit të njoftuar. Kjo mënyrë përdoret edhe në rastet kur data e përfundimit të përqendrimit, nuk është nën kontrollin e palëve, d.m.th. kërkon miratimin e shtetit.⁷⁰ Në të kundërt, është e përshtatshme të shkurtohen afatet kohore, me qëllim që të reduktohet koha e pasigurisë për biznesin që do të shitet.
4. Ndërkohë që për blerësit e radhës së sipërme zgjidhjet zbatohen procedurat e përshkruara më sipër, procedurat ndryshojnë për zgjidhjet e menjëhershëm/që zgjidhen të parat (*fix-it-first*). Në përgjithësi, një marrëveshje detyruese me blerësin, tashmë do të lidhet përgjatë procedurës, në mënyrë që pas vendimit, të parashikohet vetëm një periudhë e mëtejshme për përfundimin e transaksionit. Nëse para vendimit, ka përfunduar vetëm kuadri i marrëveshjes, periudha e parashikuar për lidhjen e një marrëveshjeje të plotë dhe si rrjedhojë edhe periudha përfunduese, do të vendoset rast pas rasti.⁷¹

2. Miratimi i blerësit dhe i marrëveshjeve të shitjeve dhe të blerjeve

1. Me qëllim që të sigurohet efektiviteti i angazhimeve, shitja tek blerësi i propozuar kërkon miratimin paraprak nga Komisioni. Kur palët (ose administratori për shitjen) kanë arritur një marrëveshje përfundimtare me blerësin, ata duhet të depozitojnë një propozim të arsyetuar dhe të dokumentuar para Komisionit. Palët ose administratori për shitjen, duhet të bindin Komision, se blerësi i propozuar plotëson kërkesat blerësin blerjes (kërkesat mbi blerësin) dhe që biznesi është shitur sipas vendimit të Komisionit dhe angazhimeve përkatëse. Kur angazhimet lejojnë që blerës të ndryshëm të propozohen për pjesë të ndryshme të paketës, Komisioni do të vlerësojë nëse çdo blerës individual i propozuar është i pranueshëm dhe që zgjidhet çdo shqetësim konkurrence.
2. Në vlerësimin e blerësve të propozuar, Komisioni vlerëson kërkesat për blerësin, duke pasur parasysh qëllimin e angazhimeve, për ruajtjen e një konkurrence efektive në treg, kur janë shfaqur shqetësime të konkurrencës.⁷² Në përgjithësi, vlerësimi i komisionit lidhur me kërkesat e blerësit, do të jetë depozitimi nga palët, i vlerësimit të monitorimit

⁷⁰ Megjithatë, gjithashtu në këto rrethana dispozita të tjera të angazhimeve në veçanti dispozitat që krijojnë siguri në periudha të ndërmjetme duhet të fillojnë të datën e marrjes së vendimit.

⁷¹ Shiko rastin COMP/M.3916—T-Mobile Austria/tele.ring e 20 Prill 2006

⁷² Shiko gjykimin në r rastin T-342/00 *Petrolessence v Commission* [2003] ECR II-1161.

nga administratori dhe në veçanti diskutimet me blerësit e propozuar dhe planet e tij të biznesit.

3. Blerësi duhet të ketë burimet e nevojshme financiare, dhe duhet të kihet parasysh se si përfitimi/blerja është financuar nga blerësi i propozuar. Komisioni nuk pranon asnjë financim të shitjes nga shitësi, nëse kjo bëhet për të dhënë shitësit në të ardhmen, një pjesë të përfitimeve të biznesit të shitur.
4. Në vlerësimin nëse blerësi i propozuar, rrezikon të krijojë shqetësime të konkurrencës, Autoriteti i konkurrencës vlerëson të gjithë informacionin e disponueshëm në procesin e miratimit të blerësit. Blerësi i propozuar duhet të marrë të gjitha miratimet përkatëse nga autoritetet përkatëse rregullatore. Kur mund të parashikohet (në përputhje me informacionin që disponohet nga Komisioni) se ka vështirësi të caktuara për marrjen e vendimit të autorizimit për kontrollin e përqendrimeve ose miratime të tjera, të cilat mundet padrejtësisht të vonojnë zbatimin në kohë të angazhimeve, konsiderohet se blerësi i propozuar nuk plotëson kërkesat blerësin duhura.
5. Kërkesat për miratim nga Komisioni, zakonisht nuk shtrihen vetëm në identifikimin e blerësit, por gjithashtu në marrëveshjen e shitjes dhe blerjes dhe ndonjë lloj tjetër marrëveshjeje të lidhur midis palëve dhe blerësit të propozuar, përfshirë edhe marrëveshjet tranzitore. Komisioni verifikon nëse shitja sipas marrëveshjes është në përputhje me angazhimet apo jo.⁷³
6. Komisioni i komunikon palëve, këndvështrimet e tij, lidhur me përshtatshmërinë e blerësit të propozuar. Nëse Komisioni arrin në përfundimin, se blerësi i propozuar nuk plotëson kërkesat e blerësit, do të marrë një vendim që blerësi i propozuar nuk është blerësi sipas angazhimeve.⁷⁴ Nëse Komisioni, arrin në përfundimin se marrëveshja e shitjes dhe blerjes nuk parashikon një shitje në përputhje me angazhimet, Komisioni ia komunikojë këtë palëve, pa qenë domosdoshmërisht e nevojshme të refuzojë blerësin. Nëse Komisioni arrin në përfundimin se blerësi është i përshtatshëm sipas angazhimeve dhe që nga kontrata arrihet në një shitje në përputhje me angazhimet, Komisioni miraton shitjen tek blerësi i propozuar.⁷⁵ Komisioni nxjerr vendimin e miratimit sa më shpejt të jetë mundur.

3. Detyrimi i palëve në periudhën e ndërmjetme.

Palët duhet të përmbushin detyrime të caktuara në periudhën e ndërmjetme. Pikat e mëposhtme do të jenë pjesë e angazhimeve: (i) siguria në ruajtjen e suksesshmërisë së biznesit; (ii) hapat e nevojshme për procesin e ndryshimeve/*carve-out*, dhe (iii) hapat e nevojshëm për të përgatitur shitjen e biznesit.

Ruajtja e përkohshme e biznesit të shitur

1. Është përgjegjësi e palëve që të
zvogëlojnë në minimum rreziqet e mundshme të humbjes së konkurrencës potenciale të

⁷³Siç diskutohet më lart, palët mund të aplikojnë para Komisionit për të miratuar shitjen e biznesit tek blerësi i propozuar pa një ose më tepër asete ose pjesë të personelit nëse kjo nuk ndikon suksesin dhe konkurrueshmërinë e biznesit të shitur pas shitjes, duke marrë në konsideratë burimet e blerësit të propozuar.

⁷⁴Rasti COMP/M.1628—TotalFina/Elf e 9 shkurt 2000, stacioni I shërbimeve të mjeteve motorike konfirmuar nga gjykimi na rastin T-342/00 *Petrolesence v Commission* [2003] ECR II-1161.

⁷⁵Në varësi të rrethanave të shitjes, palët duhet gjithashtu të sigurojnë p.sh se nëpërmjet dispozitave të përshtatshme të marrëveshjes së blerjes, se blerësi do të ruajë biznesin e shitur si një forcë konkurruese në treg dhe nuk do ta shesë biznesin brenda një periudhe të shkurtër kohore.

biznesit që do të shitet, që vijnë si rezultat i pasigurive që lidhen me transferimin e biznesit. Deri në momentin e transferimit të biznesit tek blerësi, Komisioni kërkon nga palët, të ofrojnë angazhimet për ruajtjen e pavarësisë, suksesshmërisë ekonomike, tregtueshmërinë dhe konkurrueshmërinë e biznesit. Vetëm këto angazhime bëjnë që Komisioni të arrijë në përfundime të sigurta se shitja e biznesit do të kryhet ashtu siç është propozuar nga palët në angazhimet e tyre.

2. Angazhimet hartohen në mënyrë të tillë që të jepet siguria se ai është i administruar si një biznes i suksesshëm dhe i shitshëm (me interes të lartë), me synimin për të siguruar suksesshmërinë e tij vijuese ekonomike, tregtueshmërinë dhe pavarësinë e tij.
3. Palëve u kërkohet që të sigurojnë që të gjitha asetet e biznesit janë ruajtur, në përputhje me praktikën më të mira të biznesit dhe që nuk është ndërmarrë ndonjë veprim që mund të ketë një ndikim të kundërt mbi biznesin. Kjo lidhet në veçanti me ruajtjen e aseteve fikse, know-how ose informacioneve tregtare të një natyre konfidenciale ose pronësie, të dhënat mbi klientët dhe aftësitë teknike dhe tregtare të nëpunësve. Për më tepër, palët duhet të ruajnë biznesin në të njëjta kushte si para përqendrimit, në veçanti të sigurojnë burime të mjaftueshme të tilla si kapitale ose linjë kreditosh (mbi bazën dhe vazhdueshmërinë e planeve ekzistuese të biznesit) i njëjti administrim dhe funksione menaxheriale, ose faktorë të tjerë që sigurojnë ruajtjen e konkurrueshmërisë në sektorë specifikë. Angazhimet, parashikojnë gjithashtu se palët duhet të ndërmarrin të gjitha hapat e nevojshme, përfshirë skemat nxitëse të përshtatshme për të inkurajuar të gjithë personelin kryesorë që të qëndrojnë në këtë biznes. Gjithashtu, palët nuk duhet të kërkojnë të lëvizin ndonjë personel tek biznesi i tyre (biznesi që ngelet).
4. Palët duhet të mbajnë biznesin të ndarë nga biznesi i tyre dhe të sigurojnë që personeli kryesorë i biznesit që do të shitet, nuk do të përfshihet me biznesin që ata kanë dhe e kundërta (*vice versa*). Nëse biznesi që do të shitet, është në formën e korporatës dhe është e nevojshme një ndarje strikte e strukturës së korporatës, e drejta e palëve si aksionarë (në veçanti ata që kanë të drejtë vote) duhet të ushtrohet nga administratori monitorues, i cili duhet të ketë të drejtën që të zëvendësojë anëtarët e bordit të zgjedhur nga vetë palët (në emër të palëve). Në çdo rast, duhet të sigurohet se palët nuk ruajnë ndonjë sekret biznesi ose informacion tjetër konfidencial. Çdo dokument ose informacion tjetër konfidencial për biznesin që ruhet nga palët para marrjes të vendimit, duhet të kthehet tek biznesi ose të shkatërrohet.
5. Palëve u kërkohet që të caktojnë një menaxher, me ekspertizën e nevojshme, i cili do të jetë i përgjegjshëm për menaxhimin e biznesit dhe zbatimin e detyrimeve. Menaxheri duhet të veprojë nën mbikëqyrjen e administratorit monitorues, i cili mund të nxjerrë instruksione për menaxherin. Angazhimet duhet të parashikojnë që, caktimi i tyre duhet të ndodhë menjëherë pas marrjes së vendimit dhe para se palët të përfundojnë përqendrimin e njoftuar. Kur palët mund të caktojnë menaxherin nga vetë ata, angazhimet duhet të parashikojnë që administratori monitorues të jetë në gjendje të heqë/pushojë nga puna menaxherin nëse ai/ajo nuk vepron në linjë me angazhimet ose rrezikon zbatimin e përshtatshëm të tyre në kohë. Caktimi i një menaxheri të ri është e drejtë e administratorit monitorues.

Hapat për ndryshimin/carve-out

1. Komisioni mund të pranojë në rrethana të caktuara, që shitja e biznesit i cili nevojitet të ndryshohet/*carved out* nga bizneset që palëve mbeten palëve, të mund të konsiderohen si masa të përshtatshme. Shqetësimet e konkurrencës në këtë rast, i eliminon transferimi i biznesit të suksesshëm tek blerësi, i cili mund të ruajë dhe të zhvillojë këtë biznes si një forcë aktive konkurruese. Prandaj palët duhet të angazhohen nëpërmjet një detyrimi të orientuar nga rezultatet, që të ndërmarrin në periudhën e ndërmjetme, një ndryshim/*carve-out* të asetëve, të cilat kontribuojnë në biznesin e shitur. Rezultati duhet të jetë i tillë, që biznesi konkurrues i cili është i suksesshëm dhe që është i ndarë nga bizneset e tjera të palëve, mund të transferohet tek një blerës i përshtatshëm në përfundim të periudhës së përkohshme. Palët duhet të përballojnë kostot dhe riskun e këtij ndryshimi/ *carve-out* në periudhën e ndërmjetme.
2. Ndryshimi/*Carve-out* duhet të ndërmerret nga palët nën mbikëqyrjen e administratorit dhe në bashkëpunim me menaxherin. Së pari, ato dhe ajo pjesë e personelit, të cilat janë ndarë ndërmjet biznesit që do të shitet dhe bizneset që u ngelen palëve, duhet të shpërndahen tek biznesi, në masën që kjo nuk është përjashtuar nga angazhimet.⁷⁶ Shpërndarja e asetëve dhe personelit do të monitorohen dhe duhet të miratohen nga administratori monitorues. Së dyti, ky proces mundet që të kërkojë një përsëritje të asetëve që zotërohen ose funksioneve që kryhen nga pjesë të tjera të biznesit të palëve, nëse kjo është e nevojshme për të siguruar suksesshmërinë dhe konkurrueshmërinë e biznesit që do të shitet. Një shembull, është përfundimi i pjesëmarrjes së biznesit, në teknologjinë qendrore të informacionit dhe një instalim i një sistemi të ndarë të teknologjisë së informacionit për biznesin. Në përgjithësi, hapat kryesorë për një proces të tillë dhe funksionet që do të përsëriten duhet të vendosen rast pas rasti dhe të përshkruhen në angazhimet përkatëse.
3. Në të njëjtën kohë, duhet të sigurohet se suksesi i biznesit që do të shitet nuk është ndikuar nga të tilla masa. Në periudhën e ndërmjetme, palët duhet të ruajnë përdorimin e asetëve, dhe të vazhdojnë të sigurojnë shërbime për biznesin, në të njëjtën masë si në të kaluarën, për sa kohë që biznesi nuk është akoma i suksesshëm mbi baza të vetë-qëndrueshme.

Detyrime të veçanta të palëve për sa i përket procesit të shitjes.

Gjatë procesit të shitjes, angazhimet duhet të parashikojnë që blerësi i mundshëm të jetë i kujdesshëm dhe të ruajë, informacion të mjaftueshëm në lidhje me biznesin e shitur. Në këtë mënyrë blerësi ka mundësi të ketë informacion në lidhje me vlerën, qëllimin dhe mundësitë konkurruese të biznesit si dhe të ketë akses të plotë tek personeli. Palët duhet të depozitojnë raporte periodike mbi blerësin e mundshëm dhe zhvillimet e negociatave. Shitja, do të zbatohet vetëm pasi transaksioni të ketë përfunduar, që do të thotë atëherë kur titulli ligjor ka kaluar tek blerësi i miratuar, dhe asetet janë transferuar aktualisht. Në përfundim të procesit, palët duhet të dërgojnë raportin përfundimtar, që konfirmon mbylljen dhe transferimin e asetëve.

4. Administratori monitorues dhe i shitjes

Roli i administratorit monitorues

⁷⁶ Shiko paragrafin 26 më sipër për pyetjen se si asetet e ndara duhet të përballen me angazhimet.

1. Duke qenë se Komisioni, nuk mundet të jetë direkt i përfshirë ditë pas dite në mbikëqyrjen e zbatimit të angazhimeve, palët duhet të propozojnë caktimin e një administratori për të mbikëqyrur zbatimin nga palët të angazhimeve, në veçanti me detyrimet e tyre në periudhën e ndërmjetme dhe procesin e shitjes (i ashtuquajtur "administratori monitorues"). Palët garantojnë efektivitetin e angazhimeve të depozituara nga ato dhe e sigurojnë Komisionin se ndryshimi (modifikimi) i përqendrimit të njoftuar, ashtu siç është propozuar nga palët, do të ndërmerret në përputhje me shkallën e kërkuar të sigurisë.
2. Administratori monitorues, do të ushtrojë detyrat e tij nën mbikëqyrjen e Komisionit dhe do të konsiderohet si "syri dhe veshi" i Komisionit. Do të jetë gardiani që biznesi është menaxhuar dhe është ruajtur mbi baza të vet-qëndrueshme në periudhën e ndërmjetme. Prandaj Komisioni mund të japë urdhra dhe instruksione për administratorin monitorues me qëllim që të sigurojë përputhshmëri me angazhimet dhe administratori mund ti propozojë palëve çdo masë, që e konsideron të nevojshme për kryerjen e detyrave të tij. Megjithatë, palët nuk mund të instruktojnë administratorin, pa miratimin e Komisionit.
3. Angazhimet përcaktojnë detyrat për administratorin monitorues. Detyrat dhe detyrimet do të specifikohen në detaje në mandatin e administratorit dhe do të konkludohen ndërmjet palëve dhe administratorit, dhe detyrat e tij më pas do të përshkruhen në një plan pune të detajuar. Detyrat e administratorit monitorues, normalisht do të fillojnë menjëherë pas miratimit nga Komisioni të vendimit dhe do të zgjasin deri në transferimin ligjor dhe aktual të biznesit tek blerësi i miratuar. Ndër detyrat kryesore, dallojmë pesë prej tyre (por jo vetëm këto) të cilat administratori monitorues duhet t'i ndërmarrë nën mbikëqyrjen e Komisionit:
 - a) së pari, administratori monitorues mbikëqyr sigurinë e biznesit që do të shitet në periudhën e ndërmjetme;
 - b) së dyti, në rastet e ndryshimeve/*carve-out*, administratori monitorues duhet të monitorojë ndarjen e aseteve dhe shpërndarjen e personelit,
 - c) së treti, administratori monitorues duhet të jetë përgjegjës për mbikëqyrjen e përpjekjeve të palëve për të gjetur një blerës të mundshëm për të transferuar biznesin. Në përgjithësi, duhet të rishikojë progresin e procesit të shitjes dhe blerësit e mundshëm të përfshirë në proces. Duhet të verifikojë që blerësit e mundshëm, kanë marrë informacionin e mjaftueshëm lidhur me biznesin- Sapo të jetë propozuar blerësi , administratori monitorues duhet të depozitojë pranë Komisionit, një opinion të arsyetuar në lidhje me faktin nëse blerësi i propozuar plotëson kërkesat mbi blerësin sipas angazhimeve përkatëse dhe nëse biznesi është shitur sipas angazhimeve. Në fund të procesit, administratori monitorues duhet të mbikëqyrë transferimin ligjor dhe aktual të biznesit tek blerësi dhe të përgatisë një raport përfundimtar që konfirmon transferimin.
 - d) së katërti, administratori monitorues duhet të veprojë si një pikë kontakti për çdo kërkesë nga palët e treta, në veçanti nga blerësit e mundshëm, në lidhje me angazhimet. Palët duhet të informojnë palët e treta të interesuara për identitetin dhe detyrat e administratorit monitorues, përfshirë edhe ndonjë blerës të mundshëm. Në raste mos-marrëveshjesh ndërmjet palëve dhe palëve të treta, në lidhje me çështjet lidhur me angazhimet, administratori monitorues duhet të diskutojë këto çështje me të dyja palët dhe të raportojë para Komisionit. Me qëllim që ti mundësohet ushtrimi i rolit të tij, administratori

monitorues do të ruajë konfidencialitetin për ndonjë sekret biznesi të palëve dhe palëve të treta.

- e) së pesti, administratori monitorues duhet të raportojë mbi këto çështje para Komisionit, sipas kërkesës së Komisionit në raporte periodike dhe duhet të depozitojë raporte shtesë sipas kërkesës së Komisionit.
4. Angazhimet duhet të përcaktojnë shprehimisht nevojat e administratorit monitorues për mbështetje dhe bashkëpunim me palët dhe Komisioni do të mbikëqyrë lidhjen ndërmjet palëve dhe administratorit, në lidhje me këtë fakt. Me qëllim plotësimin e këtyre detyrave, administratori duhet të ketë akses në librat dhe regjistrat e palëve dhe të biznesit që shitet, për sa kohë dhe deri në atë masë që kjo është e përshtatshme për zbatimin e angazhimeve. Ai gjithashtu mund të kërkojë gjithashtu mbështetje menaxheriale dhe administrative nga palët, duhet të informohet për blerësit e mundshëm dhe të gjitha zhvillimet në procesin e shitjes dhe duhet ti sigurohet i gjithë informacioni, i cili i është depozituar blerësve të mundshëm. Palët duhet të dëmshpërblejnë administratorin dhe ti lejojnë atij të caktojë këshilltarë, nëse është e përshtatshme për plotësimin e detyrave të tij sipas angazhimeve. Angazhimet duhet t'i mundësojnë Komisionit, që të ndajë informacionin mbi palët me administratorin monitorues, me qëllim që t'i lejojë administratorit monitorues përmbushjen e detyrave të tij. Administratori monitorues do të jetë i detyruar që të ruajë informacionin konfidencial.

Roli i administratorit shitës

1. Ashtu si për administratorin monitorues, palët duhet të propozojnë caktimin e një administratori shitjeje (për shitjen), me qëllim që ti bëjnë angazhimet efektive dhe t'i lejojnë Komisionit të sigurojë se do të ndërmerren ndryshimet/modifikimet në përqendrimin e njoftuar, ashtu siç janë propozuar nga ata. Nëse palët, nuk ja arrijnë që të gjejnë një blerë të përshtatshëm brenda periudhës së parë të shitjes, atëherë në periudhën e shitjes së administruar, administratorit për shitjen, do ti jepet një mandat i përvokueshëm dhe ekskluziv për të vendosur mbi biznesin, nën mbikëqyrjen e Komisionit brenda një afati kohor të veçantë, jo me çmim minimum tek një blerës i përshtatshëm. Angazhimet duhet t'i lejojnë administratorit për shitjen, të përfshijë në marrëveshjen e shitjes dhe blerjes kushte dhe detyrime të tilla, duke i konsideruar të përshtatshme për një shitje të përshtatshme, në veçanti për klientelën, garancitë dhe dëmshpërblimet. Shitja e biznesit nga administratori për shitjen, është në të njëjtën mënyrë subjekt i miratimit paraprak nga Komisioni ashtu si dhe shitja nga palët.
2. Angazhimet do të përcaktojnë se palët duhet të mbështesin dhe informojnë administratorin për shitjen dhe të bashkëpunojnë me administratorin në të njëjtën mënyrë ashtu siç është parashikuar për administratorin monitorues. Për shitjen, palët duhet t'i garantojnë/japin administratorit për shitjen të drejtat e avokatit/përfaqësuesit, përfshirë edhe të gjitha fazat e shitjes.

Miratimi i administratorit dhe mandati i administratorit

1. Në varësi të angazhimeve, administratori monitorues, mundet ose jo të jetë i njëjti person ose institucion me administratorin për shitjen. Palët duhet të propozojnë një ose disa

administratorë potencial para Komisionit, përfshirë edhe afatet e plota të mandatit dhe të hartojnë një plan pune. Është e rëndësishme që administratori monitorues, të jetë në punë menjëherë pas vendimit të Komisionit. Prandaj palët duhet të propozojnë një administrator të përshtatshëm menjëherë pas vendimit të Komisionit,⁷⁷ dhe angazhimet normalisht duhet të parashikojnë që përqendrimi i njoftuar mundet vetëm të zbatohet pasi administratori monitorues të jetë caktuar, pasi është miratuar nga Komisioni.⁷⁸ Situata është e ndryshme për administratorin për shitjen, i cili duhet të caktohet shumë përpara përfundimit të periudhës së parë të shitjes,⁷⁹ në mënyrë që mandati i tij të fillojë efektet me fillimin e periudhës së administrimit të shitjes.

2. Të dy llojet e administratorëve, do të caktohen nga palët mbi baza të një mandati administratori, të lidhur midis palëve dhe administratorit. Caktimi dhe mandati do të jenë subjekt miratimi nga Komisioni, i cili do të ketë diskrecionin të zgjedhë administratorin dhe do të vlerësojë nëse kandidatët e propozuar janë të përshtatshëm për detyrat në rastin specifik. Administratori duhet të jetë i pavarur nga palët, të zotërojë kualifikimet e nevojshme për të ushtruar mandatin e tij dhe nuk duhet të jetë ose të ketë konflikt interesi.
3. Komisioni do të vlerësojë kualifikimet e nevojshme rast pas rasti, përfshirë zonën gjeografike dhe sektorin në fjalë. Në përputhje me eksperiencën e Komisionit, kompanitë e auditit dhe kompani të tjera konsultuese duhet të jenë veçanërisht të afta që të plotësojnë detyrimet e administratorit monitorues. Individët që kanë punuar në industri specifike mundet gjithashtu të jenë kandidatë të përshtatshëm, për ushtrimin e një roli të tillë nëse ata kanë burimet e nevojshme të disponueshme për t'u marrë me detyra të tilla. Bankat e investimit duket se janë veçanërisht të përshtatshme për rolin e administratorit për shitjen. Pavarësia e administratorit është pikë e rëndësishme me qëllim që ti mundësojë administratorit që të përmbushë në mënyrën e duhur rolin e tij të monitorimit të palëve, siç përcakton Komisioni dhe të sigurojnë kredibilitetin e tij *vis-à-vis*⁸⁰ me palët e treta. Në veçanti, Komisioni nuk do të pranojë si administratorë persona ose institucione, të cilët janë në të njëjtën kohë auditorë të palëve ose këshilltarë të investimeve të tyre në shitje. Megjithatë, nuk do të krijohet konflikt interesi nga lidhja e administratorit me palët, nëse këto lidhje nuk dëmtojnë objektivitetin e administratorit dhe pavarësinë e tij në kryerjen e detyrave të tij. Është përgjegjësi e palëve, ti sigurojnë Komisionit informacionin e duhur, për të verifikuar që administratori përmbush kërkesat. Caktimi i administratorit, pasi është aprovuar edhe nga palët është i përvokueshëm, më përjashtim të rastit kur administratori është zëvendësuar me miratimin dhe më kërkesë nga Komisioni.
4. Mandati i administratorit, duhet të përcaktojë detyrat, ashtu siç përcaktohen në angazhime dhe duhet të përfshijnë të gjitha dispozitat e nevojshme për të mundësuar administratorin që të përmbushë detyrat e tij sipas angazhimeve të pranuar nga Komisioni. Palët janë përgjegjëse për pagesën e administratorit sipas mandatit, dhe struktura e pagesës duhet të jetë e tillë që të mos pengojë pavarësinë e administratorit dhe efektivitetin e tij në përmbushjen e mandatit. Komisioni aprovon administratorin dhe

⁷⁷ Normalisht angazhimet duhet të parashikojnë që administratori monitorues të propozohet brenda 2 javësh nga data e vendimit

⁷⁸ Rasti COMP/M.4180 — GdF/Suez e14 Nëntor 2006; rasti COMP/M.4187 — Metsso/Aker Kvaerner e 12 Dhjetor 2006; rasti COMP/M.3916— T-Mobile/tele.ring e 20 prill 2006.

⁷⁹ Komisioni normalisht do të kërkojë caktimin të paktën një muaj para përfundimit të periudhës së parë të shitjes

⁸⁰ Ballë për ballë

mandatin e tij. Në raste të veçanta, mund të publikojë identitetin e administratorit dhe një përmbledhje të detyrave të tij.

5. Kur angazhimet specifike, me të cilat do të merrej administratori, janë zbatuar, (kur titujt ligjorë të biznesit që do të shitet janë kaluar, asetet janë transferuar tek blerësi dhe çdo marrëveshje e veçantë e cila mund të vazhdonte pas shitjes është përmbushur), mandati i jep të drejtën administratorit, të kërkojë nga komisioni të lirohet nga përgjegjësi të mëtejshme. Edhe pas shkarkimit që i është dhënë, mund të jetë e nevojshme për Komisionin që të kërkojë një ricaktim të administratorit bazuar tek angazhimet, nëse Komisioni vlerëson se angazhimet nuk janë zbatuar plotësisht ose në mënyrën e duhur.

5. Detyrimet e palëve që ndjekin zbatimin e shitjes

Angazhimet duhet të parashikojnë që për një periudhë prej **10 vjetësh** pas miratimit të vendimit që pranon angazhimet, Komisioni mund të kërkojë informacion nga palët. Kjo i lejon Komisionit që të monitorojë zbatimin efektiv të masave.

6. Zbatimi i angazhimeve të tjera.

1. Shumë nga parimet e diskutuara më sipër për zbatimin e angazhimeve të shitjes mundet të zbatohen në mënyrë të barabartë për lloje të tjera angazhimesh nëse këto angazhime nevojitet të zbatohen njëkohësisht me vendimin e Komisionit. P.sh nëse është parashikuar që përfuturi i një licence duhet të miratohet nga Komisioni, vlerësimet lidhur me miratimin e blerësit mundet gjithashtu të zbatohen.
2. Megjithatë, duke marrë parasysh kohëzgjatjen e gjatë të angazhimeve jo të shitjes dhe kompleksitetin e tyre të shpeshtë, ato shpesh kërkojnë lartët monitorohen për një kohë të gjatë dhe mjete monitoruese specifike me qëllim që t'i lejojnë Komisionit të arrijë në përfundimin që ato do të zbatohen efektivisht. Prandaj, Komisioni shpesh do të kërkojë përfshirjen e administratorit për të mbikëqyrur zbatimin e këtyre angazhimeve dhe krijimin e procedurave me qëllim që të sigurojnë një mekanizëm zgjidhjeje dhe ti bëjnë angazhimet të zbatueshme nga vetë pjesëmarrësit në treg. Praktika njih raste kur është kërkuar caktimi i një administratori .⁸¹ Në këto rrethana, administratori do të mbikëqyrë zbatimin e angazhimeve dhe gjithashtu do të jetë në gjendje të asistojë në procedimet arbitrare me synimin që ato të përfundojnë në një periudhë kohore të shkurtër.

⁸¹ Një model i tillë i kombinimit të monitorimit nga arbitrariteti dhe i administratorit monitorues ishte psh rasti COMP/M.2803 — Telia/Sonera e 10 Korrik 2002; rasti COMP/M.3083 — GE/Instrumentarium e 2 Shator 2003; dhe rasti COMP/M.3225—Alcan/Pechiney II e 29 Shator 2003.