

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/62
26 April 2007

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية ذات الصلة
فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقانون وسياسة المنافسة
الدورة الثامنة

جنيف، ١٧-١٩ تموز/يوليه ٢٠٠٧
البند ١٣ من جدول الأعمال المؤقت

حالات المنافسة الهامة الحديثة التي تشمل أكثر من بلد واحد

تقرير مقدم من أمانة الأونكتاد

موجز تنفيذي

يستعرض هذا التقرير عدداً من الحالات الحديثة التي تنطوي على ممارسات تجارية تقييدية، بما في ذلك عمليات الاندماج، وشراء المؤسسات والتكتلات في البلدان المتقدمة والنامية وفي الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية. ولبعض هذه الحالات جوانب عابرة للحدود إلى حد اشتغالها على بلدان أخرى أو شركات أجنبية تقوم بعمليات في البلد محور الاهتمام. ويوضح هذا التقرير بالأمثلة أن إنفاذ قوانين المنافسة في البلدان النامية يتحسن بمرور الوقت عن طريق التعاون الذي تبديه هيئات المنافسة الأخرى. وعزز التعاون بين هيئات المنافسة في البلدان المتقدمة والنامية على المستويين الثنائي والإقليمي قدرات معالجة الحالات في البلدان النامية. واستمرت البلدان النامية أيضاً في استعراض نُهج لتشمل إدخال برامج التسهل في التحقيقات المتعلقة بالكارتلات. وتنشأ بعض التحديات التي تواجه البلدان النامية عن ضعف هياكل تشريعات المنافسة، بينما تنشأ تحديات أخرى عن التعارض بين سياسات المنافسة والسياسات الحكومية الأخرى مثل اشتراك الهيئات التي تتولى وضع اللوائح الناظمة للقطاعات وهيئات المنافسة في الاختصاص المتعلق بمسائل المنافسة. ويشمل هذا التقرير أمثلة على التعاون بين هيئات المنافسة وبين الهيئات التي تتولى وضع اللوائح الناظمة للقطاعات والوكالات الحكومية الأخرى في بدء النظر في الحالة، وتسويتها والتحقيق فيها.

المحتويات

الصفحة

٣ مقدمة وعرض عام
٤ ألف - الممارسات المانعة للمنافسة
٤	١ - جمهورية كوريا: إساءة استخدام المركز المهيمن من قِبَل شركة مايكروسوفت
٦	٢ - شيلي: الممارسات المتضافرة عليها في سوق توريد سائل وغاز الأوكسجين الطبيين للمستشفيات العامة
٨	٣ - سلوفاكيا: إساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع النقل بالسكك الحديدية
٩	٤ - الاتحاد الروسي: إساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع خدمات الإمداد بالتدفئة ..
١١	٥ - تركيا: قيام مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف بتحديد أسعار عمولة تسوية معاملات بطاقات الائتمان
١٢ باء - عمليات الاندماج والشراء/والتكتلات
١٢	٦ - اليابان: قيام شركة Boston Scientific بشراء أسهم شركة Guidant
١٥	٧ - إسبانيا: عرض قيام شركة الغاز الطبيعي SDG SA بشراء شركة ENDE SA
١٦	٨ - صربيا: الموافقة المشروطة على تكتلات (شراء) سلسلة المحلات التجارية
١٧	٩ - بولندا: الاتفاقات المانعة للمنافسة في قطاع الخميرة
١٨	١٠ - زامبيا: اندماج شركة Dimon Incorporated وشركة Standard Commercial Corporation لتشكيل شركة Alliance One

مقدمة وعرض عام

١- هذا التقرير هو جزء من سلسلة وثائق تعدها أمانة الأونكتاد باستمرار لاستعراض حالات المنافسة مع توجيه اهتمام خاص إلى التقدم المحرز في مجال إنفاذ قوانين المنافسة في البلدان النامية. ويستعرض التقرير أيضاً بعض الحالات المتعلقة بالبلدان المتقدمة مع استخلاص دروس محددة في مجال تطبيق قوانين المنافسة. ويقدم هذا التقرير وفقاً للفقرتين ٩ و١٢ من القرار الذي اعتمده مؤتمر الأمم المتحدة الرابع المعني باستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية^(١). والفقرة ٩ ترجو من أمانة الأونكتاد أن "تبحث حالات منع المنافسة التي تؤثر في أكثر من بلد واحد، والمشاكل التي تواجه التحقيق في هذه الحالات، وذلك بهدف دراسة درجة كفاءة تعاون هيئات المنافسة والحكومات على حلها"، بينما تطلب الفقرة ١٢ إلى الأمانة مواصلة نشر بعض الوثائق على نحو منظم وإتاحتها على شبكة الإنترنت، بما في ذلك "مذكرة معلومات عن أحدث قضايا المنافسة الهامة، مع الإشارة بصورة خاصة إلى قضايا المنافسة التي تشمل أكثر من بلد واحد، مع مراعاة المعلومات الواردة من الدول الأعضاء".

٢- وبالإضافة إلى ذلك، طلبت الاجتماعات اللاحقة التي عقدها فريق الخبراء الحكومي الدولي في الفترة ما بين عامي ٢٠٠١ و٢٠٠٣ إلى أمانة الأونكتاد أن تُعد للعرض على الدورة التالية للفريق "مذكرة إعلامية عن الحالات الهامة الأخيرة، مع الإشارة على وجه الخصوص إلى حالات المنافسة التي تتعلق بأكثر من بلد واحد، ومع مراعاة المعلومات التي ينبغي أن ترسلها الدول الأعضاء" في موعد أقصاه ٣١ كانون الثاني/يناير من كل عام سابق للدورة. والفقرة ٦(ج) من التقرير المتعلق باجتماع فريق الخبراء الحكومي الدولي لعام ٢٠٠٤ طلبت إلى أمانة الأونكتاد أن تُعد للعرض على مؤتمر الأمم المتحدة الخامس المعني باستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية "مذكرة إعلامية عن الحالات الهامة الأخيرة، مع الإشارة على وجه الخصوص إلى حالات المنافسة التي تتعلق بأكثر من بلد واحد، ومراعاة المعلومات التي ينبغي أن ترسلها الدول الأعضاء في موعد أقصاه ٣١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥"^(٢). وصدّق مؤتمر الأمم المتحدة الخامس المعني باستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية (تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥) على الطلب الداعي إلى تقديم تقرير عن الحالات لكي يستعرضها فريق الخبراء الحكومي الدولي في دورته التالية "...، مع مراعاة المعلومات التي سترد من الدول الأعضاء"^(٣). وطلبت الاستنتاجات المتفق عليها التي اعتمدها فريق الخبراء الحكومي الدولي في عام ٢٠٠٦، الفقرة ١٠(ج)، أن تنشر أمانة الأونكتاد مذكرة معلومات أخرى بشأن الحالات، مع مراعاة المعلومات التي سترد من الدول الأعضاء بحلول ٣١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٧"^(٤).

(١) انظر TD/RBP/CONF.5/15 مؤرخة ٤ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٠.

(٢) انظر TD/B/COM.2/CLP/48 مؤرخة ٢٢ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤.

(٣) TD/B/COM.2/CLP/53.

(٤) TD/B/COM.2/CLP/L.10.

٣- ووفقاً للولاية، وقع الاختيار على الحالات التي يستعرضها هذا التقرير من المواد التي قدمتها بعض الدول الأعضاء رداً على طلب المعلومات الذي أرسلته أمانة الأونكتاد ومن المواد الأخرى المتاحة لعامة الجمهور. ومع مراعاة شروط الولاية المذكورة آنفاً، والقلة النسبية لعدد الحالات التي تشمل بلداناً نامية أمكن الحصول على معلومات بشأنها، اختيرت مجموعة واسعة من الحالات لاستعراضها، بما في ذلك الحالات التالية: (أ) الحالات التي لها تأثير على أسواق أكثر من بلد، من بينها بلد نام؛ (ب) الحالات التي تشمل مؤسسات تقع مقرها أو عمليات أخرى تقوم بها، خارج البلد الذي يُنظر في حالته؛ أو (ج) الحالات الناشئة في البلدان المتقدمة والبلدان النامية والتي تنطوي على قضايا أو قطاعات هامة دولياً، وبخاصة للبلدان النامية.

٤- وتوضح الحالات التي يستعرضها هذا التقرير أن قوانين وسياسات المنافسة أصبحت في ظل العولمة والتحرير عنصراً أساسياً من عناصر السياسات الاقتصادية في بعض البلدان النامية. وتكشف أيضاً أن إنفاذ قوانين المنافسة في عدد كبير من البلدان يساعد في التصدي للممارسات المانعة للمنافسة السائدة في أسواق البلدان المتقدمة والنامية، بما في ذلك أقل البلدان نمواً والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية. غير أن العدد القليل نسبياً من الحالات والبلدان التي أخذت منها هذه العينات يشير إلى ضرورة قيام المزيد من البلدان بمضاعفة جهود ما لاعتماد قوانين المنافسة وإنفاذها بفعالية وخلق و/أو تعزيز ثقافة المنافسة في أسواقها. وتثبت بعض الحالات التي يشملها الاستعراض أن الممارسات المانعة للمنافسة، مثل التواطؤ، وإساءة استخدام المركز المهيمن، تحدث في مجموعة متنوعة من القطاعات وأن هذه الممارسات تشمل في عدد كبير من الحالات مزيجاً من الإجراءات الرأسية والأفقية غير القانونية. وبالمثل، تتزايد الحاجة إلى أن تُقيّم سلطات المنافسة التأثيرات المانعة للمنافسة التي قد تنجم عن عمليات الاندماج والشراء والتكتلات ذات البعد المحلي أو الدولي. ويعالج هذا التقرير حالات النجاح أو التعارض أو التنسيق بالنسبة لمختلف السياسات كما يعالج التحديات. ومع ذلك، لا يزال هناك مجال واسع لتحسين أساليب الإنفاذ والتنسيق بين البلدان التي أنشأت حديثاً هيئات للمنافسة، ولا سيما البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، وهيئات المنافسة في البلدان المتقدمة.

ألف - الممارسات المانعة للمنافسة

١- جمهورية كوريا: إساءة استخدام المركز المهيمن من قبل شركة مايكروسوفت^(٥)

وصف موجز

٥- أبلغت لجنة التجارة المنصفة الكورية الأونكتاد بأن شركة مايكروسوفت قامت في عام ٢٠٠٠ بجعل مشغّل الوسائط (WMS) الذي تنتجه ملازماً لنظام التشغيل المركزي للحواسيب الشخصية. وكانت المرة الأولى التي أصبح فيها مشغّل الوسائط (ميديا بلير WMP) ملازماً لنظام التشغيل المركزي للحواسيب الشخصية في عام ١٩٩٩، عند صدور النسخة الثانية من برنامج ويندوز ٩٨، ومنذ ذلك الحين، أصبح نظام مشغّل الوسائط (WMS) ملازماً لنظم التشغيل المتعاقبة. وبالإضافة إلى ذلك، ربطت الشركة برنامج مسينجر (MSN Messenger) ببرنامج Windows ME في

(٥) استناداً إلى المعلومات التي تلقتها أمانة الأونكتاد من لجنة التجارة المنصفة الكورية، وإلى التقرير السنوي

لعام ٢٠٠٥ المتاح على موقع الإنترنت <http://ftc.go.kr/eng>.

عام ٢٠٠٠ كما ربطته برنامج Window XP في عام ٢٠٠١. وبموجب لائحة الاحتكارات وقانون الممارسات التجارية المنصفة في كوريا الجنوبية، أصبح لشركة مايكروسوفت المركز المهيمن في الأسواق. وبلغت حصتها السوقية من نظم تشغيل الحواسيب ٩٩ في المائة من المبيعات المحلية، مقارنة بنسبة العتبة المنصوص عليها في القانون وهي ٥٠ في المائة.

٦- وأسفر التحقيق في هذه الحالة وتحليلها عن كشف ثلاثة عوامل. أولاً، شكل تلازم المبيعات حاجزاً أمام الأعمال التجارية المنافسة، وذلك ضرب من إساءة استخدام المركز المهيمن. وقد أدى تلازم المبيعات إلى حرمان الشركات من إمكانية شراء نظم تشغيل الحواسيب الشخصية من دون أن تكون مقترنة بمشغل الوسائط (WMS)، ومشغل الوسائط (ميديا بلير WMP)، وبرنامج ويندوز مسينجر (Messenger) حتى عندما لم تكن لهذه الشركات الرغبة في شراء هذه الأنظمة. وعلاوة على ذلك، كان لتلازم المبيعات تأثير تمثل في إقصاء المنافسين عن طريق تقييد المنافسة في السوق. واستمر تراجع الحصة السوقية للجهات الفاعلة الأخرى، وغيرها مثل RealNetworks، وDaum Messenger، و Nate-On Messenger بينما استمرت زيادة الحصة السوقية لشركة مايكروسوفت في جميع مجالات عملها.

٧- وثانياً، كان يُخشى أن يؤدي تلازم المبيعات إلى الإضرار بشكل كبير على مصلحة المستهلك. وباستخدام المركز المهيمن، أجبرت شركة مايكروسوفت المستهلكين في الواقع على شراء مشغل الوسائط (WMS)، ومشغل الوسائط (ميديا بلير WMP)، وبرنامج ويندوز مسينجر (Messenger) حتى عندما لم تكن لديهم الرغبة في ذلك. وذلك انتهاك لحق المستهلكين في الاختيار. وأخيراً، شكل تلازم مبيعات شركة مايكروسوفت، في أسواق المنتجات المتلازمة، ضرباً من الممارسات التجارية غير المنصفة لأنها قيّدت دخول المنافسين في المنافسة وأجبرت المستهلكين بالتالي على شراء نظم تشغيل الحواسيب الشخصية مقترنة بمشغل الوسائط (WMS)، ومشغل الوسائط (ميديا بلير WMP)، وبرنامج ويندوز مسينجر (Messenger).

٨- وخلّصت لجنة التجارة المنصفة الكورية إلى أن تلازم مبيعات الشركة يشكل انتهاكاً للمادتين ٣-٢ و ٢٣ من لائحة الاحتكارات وقانون الممارسات التجارية المنصفة بشأن حظر إساءة استخدام الهيمنة السوقية والممارسات التجارية غير المنصفة اللتين تتعارضان مع مصالح المستهلكين وتؤديان إلى تقييد أو إعاقة المنافسة في الأسواق ذات الصلة.

٩- وفي ٧ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥، فرضت لجنة التجارة المنصفة الكورية مجموعة تدابير تصحيحية هي: ١- فرض رسوم إضافية مقدارها ٣٣ مليار ون (٣١ مليون دولار أمريكي)؛ ٢- فيما يتعلق بربط مشغل الوسائط (WMS) بنظام تشغيل الحواسيب الشخصية، أمرت اللجنة الشركة بفصل هذا البرنامج عن نظام التشغيل في غضون ١٨٠ يوماً اعتباراً من تاريخ فرض الأمر التصحيحي؛ ٣- فيما يتعلق بربط مشغل الوسائط (ميديا بلير WMP)، وبرنامج ويندوز مسينجر (Messenger)، أمرت الشركة بتوفير نموذجين مختلفين من برامج تشغيل الحواسيب الشخصية يُحذف من أحدهما مشغل الوسائط (WMS) وبرنامج ويندوز مسينجر (Messenger) ويحتفظ الآخر بمشغل الوسائط (ميديا بلير WMP)، وبرنامج ويندوز مسينجر (Messenger) والسماح للمستهلكين بتزليل برامج الشركات المنافسة؛ و٤- لضمان الامتثال للقرار الذي اتُخذ في هذه الحالة، كان على لجنة التجارة المنصفة الكورية تعيين مجلس استشاري يتألف من أعضاء عينتهم اللجنة ووزير الإعلام والاتصالات

وشركة مايكروسوفت. وقد تقرر تكليف المجلس بمسؤولية تحديد التفاصيل المتعلقة بهذه المعالجة ورصد تنفيذها، وتحميل شركة مايكروسوفت جميع التكاليف المتصلة بعمل المجلس الاستشاري.

تعليق

١٠ - هذه الحالة هامة بالنسبة لجمهورية كوريا وهي مثال جيد على كيفية تعامل البلدان النامية مع حالات إساءة استخدام المركز المهيمن. وتجعل لجنة التجارة المنصفة الكورية أول هيئة منافسة تفرض تدابير تصحيحية ضد شركة مايكروسوفت بسبب تلازم بيع مشغّل الوسائط (WMS) وبرنامج (ويندوز مسينجر Messenger)، كما تجعلها الجهة الثانية، بعد الاتحاد الأوروبي، التي تفرض تدابير تصحيحية ضد تخزيم مشغّل الوسائط (ميديا بلير WMP) بنظام تشغيل الحواسيب. واحتاجت لجنة التجارة المنصفة الكورية إلى أربع سنوات للانتهاء من هذه القضية، ويعود السبب الرئيسي في ذلك إلى أن مقر الشركة المدعى عليها يقع خارج الولاية القضائية لجمهورية كوريا على الرغم من وجود فرع محلي للشركة في هذا البلد. وخلافاً للتحقيق والإجراءات المتعلقة بالشركات المحلية، قد تواجه هيئات المنافسة، في حالة الشركات المتعددة الجنسيات، الكثير من الصعوبات المتمثلة في طول الفترة الزمنية المطلوبة للبت في القضية، وتفسير الوثائق المقدمة، والتحقيقات الميدانية عند اللزوم، وعملية عقد جلسات الاستماع، وما إلى ذلك. ويُعد إجراء التحقيقات الميدانية في المكاتب الفرعية واستجواب الموظفين مسألة معقدة بسبب اللجوء إلى الاحتجاج بسياسة الشركة والحاجة إلى الحصول على توضيحات من المقر. وفي هذا المثال، احتاجت لجنة التجارة المنصفة الكورية إلى وقت طويل للانتهاء من هذه القضية لأنه بالرغم من أن فرع مايكروسوفت كوريا كان يدير أعماله في كوريا الجنوبية، فإن جميع القرارات تقريباً كانت تتخذ في مقر شركة مايكروسوفت في الولايات المتحدة.

١١ - ويمثل التعاون بين هيئات المنافسة في مجال معالجة القضايا أحد الخيارات الممكنة للتصدي لمثل هذه الموانع، لا سيما في حالة تعدد الولايات القضائية. وبصرف النظر عما إذا كان التعاون يتم بشكل رسمي أو غير رسمي، فقد بات من الضروري بصورة متزايدة أن تعمل هيئات المنافسة مع بعضها البعض وأن تتبادل المعلومات بشأن الحالات أو القطاعات المحددة التي تستوجب إنفاذ قوانين المنافسة.

٢ - شيلي: الممارسات المتضاربة عليها في سوق توريد سائل وغاز الأوكسجين الطبيين للمستشفيات العامة^(٦)

١٢ - أبلغ مكتب المدعي العام الاقتصادي الشيلي، وهو وحدة التحقيق التابعة لهيئة المنافسة الشيلية، الأونكتاد بأنه قدم إ دعاءً ضد أربعة من موردي الأوكسجين هم شركة Air Liquid Chile SA، وشركة Indura SA، وشركة Aga SA، وشركة Praxair Chile Ltda، للإفادة بأن هذه الشركات تقوم بممارسات متضاربة الغرض منها تقييد المنافسة وتقاسم السوق، لا سيما في المستشفيات العامة (بموجب المادة ٣ من المرسوم القانوني رقم ٢١١ الصادر في شيلي). وقدمت هذه الادعاءات لاحقاً إلى محكمة المنافسة الشيلية.

(٦) استناداً إلى المعلومات الواردة من هيئة المنافسة الشيلية.

١٣- والمعلومات الأساسية التي استندت إليها الادعاءات في هذه الحالة هي على النحو التالي: ١٠ الشركات المذكورة هي الوحيدة التي تقوم بإنتاج وتوزيع وتسويق سائل وغاز الأوكسجين، وخصوصاً للاستخدامات الطبية والصناعية؛ ٢٠ حُددت السوق ذات الصلة على أنها سوق سائل وغاز الأوكسجين عالي النقاء، وحُددت السوق من الناحية الجغرافية على أنها تشمل جميع أرجاء البلد؛ ٣٠ تولت هذه الشركات إجمالي توريد الأوكسجين إلى نظام الصحة العامة؛ ٤٠ لم يتعرف مكتب المدعي العام الاقتصادي الشيلي على وجود أي حواجز دخول من جانب العرض، باستثناء تلك المتعلقة بالاستثمارات في المصانع والأجهزة التي يجب أن تكون في متناول العملاء؛ ٥٠ مع ذلك، وفيما يتعلق بتوفير مخزونات الأوكسجين السائل، يُتوقع وجود بعض الحواجز أمام دخول المنافسين.

١٤- وجرى التعرف على الأساليب التالية المانعة للمنافسة: ١٠ قيام الشركات الأربع بتقاسم السوق؛ ٢٠ تباين الأسعار بين المستشفيات التي تتعامل معها وبين العملاء الآخرين؛ و٣٠ الإجراءات المتضاربة لاستبعاد أو تقييد المنافسة الحرة في عملية الشراء (العطاءات التواطئية) التي قام بها مكتب مشتريات نظام الصحة العامة الوطني في عام ٢٠٠٤ بغية توفير الأوكسجين السائل لنظام الصحة العامة.

١٥- وبعد النظر في الادعاءات والحجج وتبادل المعلومات على أساس حالة مماثلة حدثت في الأرجنتين، وافقت محكمة المنافسة الشيلية جزئياً على قبول الشكوى المقدمة من مكتب المدعي العام الاقتصادي الشيلي. وفيما يتصل بالادعاء الثالث المتعلق بالعطاءات التواطئية، رأت المحكمة أن الشركات الأربع قد تدخلت في عملية الشراء التي قام بها مكتب مشتريات نظام الصحة العامة الوطني لتوفير الأوكسجين السائل للمستشفيات العامة في عام ٢٠٠٤. وفُسِّرت عملية العطاءات التواطئية للشركات الأربع على أنها ترمي إلى استبعاد المنافسة في عملية الشراء. وقضت المحكمة بأن على موردي الأوكسجين - شركة AGA SA، وشركة Air Liquid، وشركة INDURA SA، وشركة Praxair Chile LTD - دفع الغرامات المالية التالية بالدولار الأمريكي أو ما يعادله: شركة INDURA SA ٩٣٦ ٠٠٠ دولار أمريكي، وشركة AGA SA ٧٩٢ ٠٠٠ دولار أمريكي، وشركة Air Liquid ٤٣٢ ٠٠٠ دولار أمريكي، وشركة Praxair Chile LTD ١٤٤ ٠٠٠ دولار أمريكي.

١٦- وبالنسبة للادعاءين الثاني والثالث، حاجت المحكمة أيضاً بأنه لا توجد أدلة قاطعة تدعم النوعين الآخرين من السلوك المانع للمنافسة اللذين قدمهما مكتب المدعي العام الاقتصادي الشيلي، وهما على وجه التحديد الممارسات المتضاربة لاقتسام السوق الوطني والتأثير على توفير الأوكسجين السائل الطبي للمستشفيات العامة، فضلاً عن الأسعار المفرطة المقدمة للمستشفيات العامة لتزويدها بالأوكسجين. وعليه، أُسقطت التهم من قائمة الادعاءات.

١٧- وقام الطرفان في هذه القضية وهما المدعى عليهم ومكتب المدعي العام الاقتصادي الشيلي بالاستئناف أمام المحكمة العليا، واحتجت الشركات المدعى عليها بأنها لم تتصرف بصورة تواطئية، حسب التهمة التي وجهتها محكمة المنافسة، وطلبت الإعفاء من دفع الغرامات المالية. وفي ٢٢ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٧، ألغت المحكمة العليا قرار المحكمة الشيلية وأعفت الشركات الأربع من الغرامات المالية التي فرضتها المحكمة. ورأت المحكمة العليا أن الأدلة المقدمة لإثبات هذا الادعاء ذات صبغة ظرفية لأنها استندت إلى سلوك الشركات وهيكل قطاع الصناعة.

التعليق

١٨ - تبين هذه الحالة أن جمع الأدلة هو من العناصر الهامة عند التعامل مع قضايا المنافسة، لا سيما عندما يتعلق الأمر بكارتلات. وتوضح أن المحكمة توصلت بصورة جزئية إلى معيار الإثبات في هذه القضية، إلا أن المحكمة العليا تستوجب درجة أعلى من الإقناع، بما في ذلك تقديم أدلة ملموسة. وفي الكثير من القضايا المتعلقة بكارتلات، كانت برامج التساهل مفيدة في الحصول على أدلة من المشاركين في الكارتلات. وتتمس الكارتلات بالسرية في عملها ويصعب بالتالي الحصول على أدلة منها. ويمكن اللجوء إلى عمليات التفتيش المباشرة بغية تجميع الأدلة والحصول على الوثائق التي يمكن أن تستخدم أمام المحاكم. وبالتالي، من المهم وضع برامج من هذا القبيل وجعلها جزءاً من قانون المنافسة. ومع ذلك، فإن النقطة التي ينبغي الإشارة إليها في هذه القضية هي ضرورة الموازنة بين القرارات الصادرة بموجب تحقيقات بحكم المنصب وبين تطبيق برامج التساهل. فهذا التوازن هو بالفعل وسيلة هامة لتمرير رسالة إلى الجهات الفاعلة الاقتصادية مفادها أن هيئات المنافسة يمكنها، باستخدام أو بدون استخدام برنامج تساهل، إجراء تحقيقات ومعرفة الممارسات المانعة للمنافسة في السوق.

٣ - سلوفاكيا: إساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع النقل بالسكك الحديدية^(٧)

وصف موجز

١٩ - أبلغ مكتب مكافحة الاحتكار في سلوفاكيا (يُشار إليه فيما يلي بـ "المكتب") الأونكتاد بتحقيق أجراه عام ٢٠٠٤ في قضية تتعلق بإساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع النقل بالسكك الحديدية من قبل شركة تسمى Zeleznica spolocnost وتُعرف حالياً باسم Cargo Slovakia AS. حيث اكتشف المكتب أن شركة Slovakia أنهت اتفاقها التجاري بشأن الشروط التجارية، بما في ذلك الأسعار بالنسبة لعام ٢٠٠٤ مع شركة Holcim (Slovakia) A.S (يُشار إليها فيما يلي بـ Holcim). وأخطرت شركة Cargo Slovakia شركة Holcim (Slovakia) بإنهاء العقد من دون إعطاء أسباب موضوعية وفقاً للالتزامات التعاقدية.

٢٠ - واكتشف المكتب بناء على المعلومات التي جُمعت من المواد التي تم الحصول عليها أثناء الإجراءات الإدارية أن شركة Cargo Slovakia تصرفت بتلك الطريقة لأن شركة Holcim وقعت عقداً مع شركة تُعرف باسم LTE s.r.o (يُشار إليها فيما يلي بـ LTE) تقوم بموجبه بنقل الأسمنت باستخدام خط السكك الحديدية Rohoznik - Devinska Nova Ves على حدود الدولة. ومع أن شركة LTE تعمل في سلوفاكيا، فإن الشركة الأم موجودة في النمسا. وخلُص المكتب إلى أن تصرف شركة Cargo Slovakia كان هدفاً استبعاد شركة النقل LTE من سوق نقل البضائع بالسكك الحديدية. كما أصدرت شركة Cargo Slovakia تهديداً إضافياً يتعلق بزيادة أسعار الخدمات التي تقدمها شركة Holcim، ونتج عن ذلك إنهاء الاستفادة من خدمات النقل التي تقدمها شركة LTE. وعندما أصبحت شركة Holcim المورد الوحيد لخدمات نقل البضائع بواسطة السكك الحديدية، استعادت شركة Cargo Slovakia وضعها التعاقدية.

(٧) استناداً إلى المعلومات الواردة من مكتب مكافحة الاحتكار في جمهورية سلوفاكيا.

٢١- وفي ٣ تموز/يوليه ٢٠٠٦، أصدر المكتب قراراً، بموجب الفقرة ٢ من المادة ٨ من القانون ١٣٦/٢٠٠١ المتعلق بحماية المنافسة، مفاده أن شركة Cargo Slovakia أساءت استخدام مركزها المهيمن في السوق المعنية. كما وجد أن الشركة انتهكت المادة ٨٢ من معاهدة الجماعة الأوروبية. وفرض المكتب غرامة مالية على الشركة المدعى عليها، Cargo Slovakia، مقدارها ٧٥ ٠٠٠ ٠٠٠ كرونة سلوفاكية. وأيد مجلس مكافحة الاحتكار في جمهورية سلوفاكيا القرار الابتدائي الصادر عن المكتب. وأصبح القرار نافذاً في ٢ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٧ ولا يمكن استئنافه لأن قرارات المجلس نهائية.

التعليق

٢٢- لم تعرف قطاعات المرافق العامة التقليدية، وهي في هذه الحالة السكك الحديدية المنافسة منذ أمد بعيد. ويتميز قطاع السكك الحديدية بأنه يتطلب استثمارات ضخمة وعادة ما تمتلك الحكومات جزءاً من قطاعاته مثل خطوط السكك الحديدية، بينما يمكن خصخصة قطاعات أخرى يتولى تشغيلها بالتالي القطاع الخاص مثل تشغيل خدمات النقل. بيد أن الدولة لا تزال تسيطر على هذا القطاع في الكثير من البلدان، المتقدمة والنامية على حد سواء. وهذه القضية هي مثال جيد يبيّن كيف يمكن لهيئات المنافسة استخدام الأحكام المتعلقة بالمنافسة بغية معالجة الممارسات المانعة للمنافسة في قطاعات المرافق العامة في الوقت الذي تتجه فيه الدول نحو فصل قطاعها القادرة على المنافسة عن تلك المانعة للمنافسة.

٤- الاتحاد الروسي: إساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع خدمات الإمداد بالتدفئة^(٨)

٢٣- أبلغت الإدارة الاتحادية لمكافحة الاحتكارات في الاتحاد الروسي الأونكتاد بأنها شرعت، بمبادرة من مكتب المدعي العام العسكري في مدينة موسكو، في إجراء تحقيقات تتعلق باحتمال إساءة استخدام المركز المهيمن من قبل أحد موردي خدمات التدفئة. ووفقاً لما أوضحه مكتب المدعي العام، فإن الإدارة العامة لوحدة المرافق العامة في شعبة المرافق العامة التابعة لمصلحة إدارة المساكن (يُشار إليها اختصاراً فيما يلي بـ "الإدارة العامة للمرافق في موسكو") هي المسؤولة عن التسيير الإداري والتشغيلي لصندوق الإسكان والأراضي غير المستخدمة في موسكو. كما أنها مسؤولة عن الأنشطة الهندسية المعتادة وعن منشآت المرافق العامة.

٢٤- وللحصول على موافقة الصندوق العام للإسكان على الإمداد بالتدفئة، أبرمت الإدارة العامة للمرافق في موسكو عقوداً للإمداد بالتدفئة مع شركة تسمى Mosenergo. وتقوم اللجنة الإقليمية للطاقة في موسكو بالموافقة على معدلات تعريفية مختلفة لفئات مختلفة من المستهلكين. ومع ذلك، قامت شركة Mosenergo بتوفير خدمات التدفئة للصندوق وفقاً لشروط العقود المبرمة في الفترة بين عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٥ ولكنها فرضت على فئات المستهلكين التالية تعريفات غير المتفق عليها: ١- مؤسسات الإسكان، في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤؛ ٢- المؤسسات التي تمول من ميزانية المدينة وميزانية الاتحاد؛ و٣- الفئات الأخرى من المستهلكين، بما فيها تعاونيات ورش الصيانة، والاستوديوهات الفنية والمؤسسات الممولة من الميزانية في عام ٢٠٠٥. ودفعت هذه الفئات تعريفات مختلفة عن تلك المتفق عليها مع شركة Mosenergo.

(٨) استناداً إلى المعلومات الواردة من الإدارة الاتحادية لمكافحة الاحتكارات في الاتحاد الروسي.

٢٥- وتمتعت شركة Mosenergo بمركز مهيم في سوق توريد خدمات التدفئة في إطار شبكة خدمات التدفئة في منطقة موسكو. ولهذا السبب لم تجد الإدارة العامة لوحدة المرافق العامة في موسكو فرصة لإبرام عقد للتزويد بالتدفئة مع أي شركة أخرى. ووفقاً للتوضيح المقدم من اللجنة الإقليمية للطاقة في موسكو، فإن شركة Mosenergo قدمت للإدارة العامة لوحدة المرافق العامة في موسكو فواتير غير قانونية نظير خدمات الإمداد بالتدفئة، مستخدمة تعريفات محددة لفئات أخرى من المستهلكين.

٢٦- وبعد النظر في المواد المقدمة، والأسباب والاعتراضات المتعلقة بثمانية ادعاءات، أقرت مدينة موسكو والمكتب الإقليمي في موسكو التابع للإدارة الاتحادية لمكافحة الاحتكارات أن الشركة أضرت بمصالح إدارة المرافق العامة في موسكو بمخالفة الأسعار المحددة قانوناً، وبفرض التعاقد مع إدارة المرافق العامة في موسكو، بدون وجه حق، بتزويدها بالتدفئة بشروط غير مؤاتية. وبالإضافة إلى ذلك، حصلت الشركة على أرباح غير مشروعة من خلال فرض أسعار محددة لفئات أخرى من المستهلكين هي تحديداً مؤسسات الإسكان في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤؛ والمؤسسات التي تمول من ميزانية المدينة وميزانية الاتحاد، وفئات أخرى من المستهلكين بما فيها تعاونيات ورش الصيانة، والاستوديوهات الفنية والمؤسسات الممولة من الميزانية في عام ٢٠٠٥.

٢٧- ورأت مدينة موسكو والمكتب الإقليمي في موسكو التابع للإدارة الاتحادية لمكافحة الاحتكارات أن شركة Mosenergo انتهكت المادة ١٥(١) من قانون المنافسة والحد من الأنشطة الاحتكارية في أسواق السلع. وكشف تقييم الحالة أن الشركة حققت أرباحاً غير مشروعة بقيمة إجمالية بلغت ٥٠ مليون روبل في الفترة من عام ٢٠٠٣ إلى عام ٢٠٠٥ وانتهكت بذلك قانون مكافحة الاحتكار. وأمرت الشركة بأن توقف أنشطتها المخالفة للقانون وأن تحول إلى الميزانية الاتحادية الإيرادات التي حققتها نتيجة لانتهاك قانون مكافحة الاحتكار.

٢٨- وقدمت شركة Mosenergo طلباً إلى محكمة التحكيم في موسكو لإلغاء الأمر الصادر عن هيئة مكافحة الاحتكار. وبعد النظر في الإفادات المكتوبة التي قدمتها الشركة لتوضيح أسباب رفض الادعاءات الواردة في الحالات المذكورة، قررت المحكمة إنهاء الإجراءات المتعلقة بثلاثة ادعاءات. أما القرارات والتعليمات الصادرة عن مدينة موسكو والمكتب الإقليمي في موسكو التابع للإدارة الاتحادية لمكافحة الاحتكارات، فقد أصبحت نافذة قانوناً.

التعليق

٢٩- هذه القضية هي مثال آخر يبين كيف يمكن للمؤسسات التي تتمتع بمركز مهيم إساءة استخدام قوتها السوقية، كما تبين كيفية عمل الهيئات الحكومية سوية لإيجاد الحلول لقضايا المنافسة. وقد يكون ذلك من خلال تقاسم المعلومات، وتوفير أدلة بشأن حالات محددة أو بدء النظر في واحدة من الحالات. ويمكن أن تؤدي كل هذه الأساليب إلى تيسير عمل هيئات المنافسة المتعلق بتحديد مشكلة ما ذات صلة بالمنافسة في السوق، والقيام بجمع المعلومات والأدلة، فضلاً عن إيجاد حل للقضية. وتعد الدعوة وبرامج التوعية المفصلة لجهات صاحبة مصلحة بعينها، أدوات هامة لتعزيز مثل هذه العلاقة، وهي استثمار قيم بالنسبة لأي هيئة منافسة.

٥- تركيا: قيام مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف بتحديد أسعار عمولة تسوية معاملات بطاقات الائتمان^(٩)

٣٠- أبلغت الهيئة التركية للمنافسة الأونكتاد بأنها تلقت في عام ٢٠٠٥ شكوى مقدمة من النقابة التركية للعاملين لدى تجار المحروقات وشركات الغاز (TABGIS) ضد مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف. وتمثل الادعاء في أن المركز يحدد سعر العمولات التي تفرضها المصارف لتسوية التعاملات ببطاقات الائتمان. وشرعت الهيئة التركية للمنافسة في إجراء تحقيقات لمعرفة ما إذا كانت هنالك مخالفة لقانون المنافسة. وأثناء عملية التحقيق، طلب المركز أن تستثنى ممارسته في مجال تحديد عمولة موحدة لتسوية التعاملات، وأن يدرج هذا الإعفاء في القرار المتعلق بالقضية. وتُعرف السوق ذات الصلة بتحديد سعر عمولات تسوية المعاملات بـ "سوق دفع قيمة الخدمات بواسطة بطاقات الائتمان".

٣١- ومركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف هو شركة مساهمة تتولى عمليات المقاصة بين المصارف في إطار نظام الدفع ببطاقات الائتمان. وفيما يتعلق بالتعاملات بواسطة بطاقات الائتمان، يحدد مجلس مديري المركز سعر عمولات تسوية المعاملات التي يدفعها المصرف المستفيد إلى المصرف المصدر. علماً بأن المصارف المُصدرة هي التي تصدر بطاقات الائتمان للعملاء وتوزعها عليهم، أما المصارف المستفيدة فهي التي توفر نقاط للبيع في محلات تجارية تتعامل معها. بموجب اتفاقات ترميها معها مقابل عمولة معينة (عمولة المحل التجاري العميل).

٣٢- وتحصل المصارف المُصدرة للبطاقات من المصارف المستفيدة على عمولة مقابل تسوية المعاملات وتعتبر هذه العمولة بمثابة تكلفة، وتحوّل إلى المحلات التجارية العميلة على أنها عمولة المحل التجاري. وتطبق جميع المصارف نفس أسعار العمولات. وعمولة تسوية المعاملات هي في الأساس تكلفة خدمة يحددها أولاً المصرف المصدر للمصرف المستفيد الذي يقوم بالتالي بتحديد عمولة المحل التجاري العميل في إطار عمولة المحل التجاري، ويمكن بالتالي تحديد سعر لها.

٣٣- واحتج مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف بأن تحديد أسعار العمولات لا يخالف قانون المنافسة رقم ٤٠٥٤، ويجب بالتالي أن تستثنى عملية تحديد سعر موحد لعمولة تسوية التعاملات ببطاقة الائتمان. وبالإضافة إلى ذلك، يدعي المركز أن المصرف المصدر للبطاقة يرى أن كل بند من البنود الواردة في العمولة الثابتة هو بمثابة تكلفة. وفي هذا الإطار، جرى توضيح حاجة مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف إلى مركزية تحديد عمولة تسوية المعاملات لأن ضمان التسديد المقدم من المصرف المصدر للبطاقة ينطوي على مخاطر مثل الاحتيال في سوق البطاقات الذي يمثل أحد البنود التي ترفع التكلفة. وعلاوة على ذلك، فإن تكاليف التمويل الناتجة عن الفترة بين تاريخ الشراء وتاريخ التسديد هي عبء على المصرف المصدر للبطاقة.

٣٤- ورأت الهيئة التركية للمنافسة أن مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف قد حدد بعض التكاليف والإيرادات بالنسبة للمصارف المُصدرة والمستفيدة. ووجدت أن تحديد عمولة موحدة لتسوية التعاملات بين المصارف يؤثر في المنافسة على مستويي المصارف المُصدرة والمستفيدة. ومع ذلك، لا يمكن للمصارف المُصدرة أن

(٩) استناداً إلى المعلومات الواردة من الهيئة التركية للمنافسة.

تتبع سياسة منفردة لتحديد أسعار الخدمات التي تقدمها للمصارف المستفيدة. وأخيراً، فإن عمولة تسوية المعاملات، وهي الحد الأدنى من عمولة المحل التجاري العميل، تشكل أيضاً أحد عناصر التكلفة الهامة من منظور المحل التجاري العميل. وفي هذا الصدد، يُعد تحديد عمولات تسوية المعاملات من قبل مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف "قراراً اتخذته مجموعة من مؤسسات الأعمال" وهو مخالف للقانون وفقاً للمادة ٤ (حظر الاتفاقات التقييدية) من قانون المنافسة رقم ٤٠٥٤.

٣٥- ونظراً لهذا السلوك المانع للمنافسة، فرضت الهيئة التركية للمنافسة على مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف دفع الحد الأدنى من الغرامة المالية الإدارية، وقررت إمكانية استثناء مسألة تحديد عمولة تسوية المعاملات إذا تحققت شروط معينة^(١٠)، نظراً للظروف الخاصة بسوق نظام الدفع ببطاقات الائتمان.

التعليق

٣٦- لا يعلم كثير من مستخدمي بطاقات الائتمان طريقة عمل سوق الائتمان. فبعض التكاليف المرتبطة باستخدام بطاقات الائتمان كوسيلة للدفع غير مفهومة على الإطلاق، ومن المحتمل إلى حد كبير أن يخسر العملاء أموالاً في نهاية الأمر. ويحدث ذلك على وجه الخصوص عند الدفع إلكترونيًا، حيث يعتمد مستخدمو بطاقات الائتمان على الثقة في أن الشخص الذي يتعاملون معه سوف يفي بالجزء الخاص به من الصفقة. وفي الكثير من الحالات لا يحصل المستهلك على تعويض إذا لم تستكمل المعاملة. وتتصدى هيئات المنافسة بصورة متزايدة لحالات ناشئة عن قطاع بطاقات الائتمان، وكما يتضح لنا من هذه الحالة، يمكن استخدام الأحكام المتعلقة بالاستثناءات لإيجاد حلول لهذه الحالات. بيد أن أحكام الاستثناء التي تتطلب مبررات تسمح لهيئات المنافسة بتقييم الوضع وتحديد الشروط التي يجب أن تتوفر قبل الموافقة على الاستثناء. وتسلب هذه الحالة الضوء على مثل هذا الإجراء.

باء - عمليات الاندماج والشراء/ والتكتلات

٦- اليابان: قيام شركة Boston Scientific بشراء أسهم شركة Guidant^(١١)

٣٧- أبلغت لجنة التجارة المنصفة اليابانية الأونكتاد أنها تلقت طلباً في أيار/مايو ٢٠٠٦ يتعلق بعرض لشراء شركة تعمل في قطاع المعدات الطبية. وقامت اللجنة باستعراض عملية شراء أسهم شركة Guidant (مقرها في الولايات المتحدة)، التي تقوم بتصنيع وتوزيع معدات طبية، من قبل شركة Boston Scientific (مقرها في

(١٠) وفقاً للهيئة التركية للمنافسة، يمكن منح إعفاء فردي بعد تحقق الشروط التالية: سعر الفائدة اليومي الذي يحدده المصرف المركزي التركي سيكون هو أساس المعادلة التي يطبقها مركز بطاقات الائتمان المشترك بين المصارف لحساب تكاليف التمويل والتكاليف غير القابلة للاسترداد التي لا تُحسب في البند المتعلق بتكاليف التشغيل. وتحدد مدة الإعفاء بستين بعد استيفاء الشروط اللازمة. ويرجع السبب في فرض الحد الأدنى من الغرامة المالية الإدارية إلى الأحكام الواردة بشأن الإعفاءات الفردية.

(١١) استناداً إلى المعلومات الواردة من لجنة التجارة المنصفة اليابانية.

الولايات المتحدة؛ يُشار إليها فيما يلي بـ "شركة Boston") التي تقوم أيضاً بتصنيع وتوزيع المعدات الطبية. وبعد عملية الاستعراض، اعتبرت اللجنة أن هذا الائتلاف التجاري المقترح قد لا يقيّد المنافسة في أي سوق له صلة بمجال المعدات الطبية في اليابان.

٣٨ - وفيما يلي العوامل التي أدت إلى هذا الاستنتاج:

١٠ - تقوم كل من شركة Boston وشركة Guidant بتوزيع معدات طبية في جميع أنحاء العالم، كما توزعان معادتهما في اليابان عن طريق فروعهما اليابانية أو مؤسسات يابانية تقوم بإنتاج وتوزيع المعدات الطبية؛

٢٠ - شركة Guidant تنافس شركة Boston في مجال الأجهزة الطبية المستخدمة في رأب الشرايين التاجية عَبْرَ اللُّمعة وبطريق الجلد (يشار إليه فيما يلي بـ "جهاز PTCA") والأجهزة الطبية المستخدمة في رأب الشرايين التاجية عَبْرَ اللُّمعة (يشار إليه فيما يلي بـ "جهاز PTA") وهي من المجالات الرئيسية لعمل شركة Guidant. وتخطط شركة Boston لإعطاء مبيعات شركة Guidant على نطاق العالم من أجهزة PTCA وأجهزة PTA إلى شركة Abbott Laboratories (مقرها في الولايات المتحدة) التي تقوم بتصنيع وتوزيع المعدات الطبية. وتتنافس شركة Abbott Laboratories مع شركة Guidant في جزء صغير فقط من الأعمال التجارية التي تنوي شركة Boston تحويلها إلى شركة Abbott Laboratories؛

٣٠ - أما بالنسبة لجهاز معالجة الشرايين بواسطة الاسطوانة الفولاذية المغلفة بالأدوية (جهاز يشار إليه فيما يلي بـ DES) الذي تعكف شركة Guidant على تطويره في إطار عملها المتصل بجهاز PTCA، فسوف تحتفظ شركة Boston، حتى بعد تحويل هذه الأعمال التجارية إلى شركة Abbott Laboratories، بحق مطالبة شركة Abbott Laboratories بمنحها ترخيص يتعلق باستخدام تكنولوجيا التصنيع التي طورتها شركة Guidant قبل تحويل هذه الأنشطة التجارية، وتزويدها، خلال فترة محددة، بالأجهزة التي أُنتجت باستخدام هذه التكنولوجيا.

٣٩ - وفي هذه الحالة، كان من الضروري دراسة التأثيرات التنافسية الناتجة عن عرض شراء أسهم شركة Guidant من قبل شركة Boston، فضلاً عن عرض تحويل أعمال شركة Guidant إلى شركة Abbott Laboratories. وتتنافس شركة Boston وشركة Guidant وشركة Abbott Laboratories حالياً أو مستقبلاً مع بعضها البعض في مجالات الأجهزة الطبية الخمسة التالية: جهاز PTCA بالقسطرة البالونية، وجهاز PTA بالمقسطرة البالونية، وجهاز PTA المزود باسطوانة مغلفة بالأدوية، وجهاز PTA المزود باسطوانة مغلفة بالأدوية لمعالجة قنوات المرارة، وجهاز DES. وكان تأثير الائتلاف المقترح لهذه الأعمال التجارية على المنافسة في كل واحد من الأسواق المعنية على النحو التالي:

(أ) جهاز PTCA بالقسطرة البالونية: توزع في اليابان منتجات كل من شركتي Guidant و Abbott Laboratories حيث تتنافس الشركتان على بيع هذا النوع من الأجهزة؛

(ب) جهاز PTA بالقسطرة البالونية: توزع في الأسواق اليابانية أجهزة PTA ذات الأسطوانة المغلفة بالأدوية لمعالجة الشرايين والأجهزة المزود بأسطوانة مغلفة بالأدوية لمعالجة قنوات المرارة، التي تنتجها شركة Abbott ولا توزع منتجات شركة Guidant؛

(ج) جهاز DES: هناك شركة واحدة توزع هذا الجهاز في اليابان، وتتنافس شركة Boston وشركة Guidant. وشركة Abbott من أجل الموافقة على دخول أسواق بيع هذا النوع من الأجهزة في اليابان أو أنها تجري تجارب في هذا الصدد؛

(د) بتحويل الأعمال التجارية لشركة Guidant في مجال أجهزة PTCA، بما في ذلك أجهزة DES، إلى شركة Abbott، سوف تحصل هذه الشركة على الجهاز الذي تعكف شركة Guidant على تطويره حالياً، فضلاً عن الجهاز الذي تطويره شركة Abbott نفسها؛

(هـ) سوف تحصل شركة Boston على ترخيص من شركة Abbott فيما يتعلق بتكنولوجيا جهاز DES التي تمتلكها شركة Guidant، وترخيص الإمداد بالأجهزة التي تنتجها شركة Abbott باستخدام هذه التكنولوجيا.

٤٠- ومع ذلك، وبالنظر إلى قيام شركة واحدة بتوريد أجهزة DES في اليابان وأن هذه الأجهزة ذات قيمة عالية في نظر الأطباء، فمن المحتمل أن تحتفظ الشركة التي توزعها في اليابان بنصيب كبير من السوق حتى عندما تأتي الشركات المصنعة الأخرى التي يتوقع دخولها إلى الأسواق اليابانية في نهاية المطاف. ونظراً لتوقع حدوث منافسة قوية في هذا المجال في اليابان، فإن ائتلاف الشركات المقترح قد لا يقيّد المنافسة إلى حد كبير في أسواق أجهزة DES في اليابان.

التعليق

٤١- تبين هذه الحالة أن على المكلفين بإنفاذ قوانين المنافسة النظر أحياناً في جوانب أخرى مهمة تتعلق بالسوق مع القيام في نفس الوقت باختبار المنافسة. وفي هذه الحالة، نظرت لجنة التجارة المنصفة اليابانية في المكاسب في مجال البحوث والتطوير التي يمكن أن تعززها عملية الشراء المذكورة. بمجرد اتحاد الشركتين. فالجال الطبي يقوم على البحوث ويتسم بالدينامية. ولذلك، يجب على منتجي الأجهزة الطبية مواكبة التطورات من أجل توفير أجهزة طبية حديثة وتتسم بالكفاءة لتلبية شتى المتطلبات الطبية. إن قيام شركة Boston بشراء أسهم شركة Guidant في هذه الحالة سوف يوجد أوجه تآزر في مجال البحث والتطوير، ونظراً لعدم وجود حواجز تعوق الوصول إلى السوق، يمكن أن تتنافس الشركات المصنعة التي تدخل إلى السوق الياباني، فتتاح بالتالي للمستهلكين خيارات أوسع في مجال الأجهزة الطبية.

٧- إسبانيا: عرض قيام شركة الغاز الطبيعي SDG SA بشراء شركة ENDE SA^(١٢)

وصف موجز

٤٢- أبلغ المكتب الإسباني لحماية المنافسة الأونكتاد بأنه تلقى في ١٢ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٥ إشعاراً من شركة الغاز الطبيعي للحصول على التصريح اللازم لعرض شراء شركة ENDESA بشكل ودي من خلال مناقصة عامة. وأخطرت هيئات المنافسة الفرنسية والبرتغالية والإيطالية هي الأخرى بعرض الشراء العام. وطلبت هيئتا المنافسة الإيطالية والبرتغالية التعامل مع هذا الملف على مستوى المفوضية الأوروبية، عملاً بالمادة ٢ من اللائحة ١٣٩/٢٠٠٤، إلا أن هيئات المنافسة الإسبانية لم تؤيد هذا الطلب. ورفضت المفوضية الأوروبية الطلب المقدم من هيئتي المنافسة الإيطالية والبرتغالية لأنه لم يكن للتركز بعد ذي صلة بالمفوضية وفقاً لما ورد في المادة ١ من اللائحة ١٣٩/٢٠٠٤.

٤٣- ويجيز قانون المنافسة الأسباني لمحكمة المنافسة الإسبانية بأن تبدي رأيها في مسائل المنافسة في قطاع الطاقة، بينما تضطلع اللجنة الوطنية للطاقة (الهيئة الإسبانية التنظيمية للطاقة) بمسؤولية أوسع تتمثل في التعامل مع المسائل المتعلقة بالطاقة. بيد أن مجلس الوزراء هو الهيئة المعنية باتخاذ القرارات في هذا القطاع.

٤٤- وفي ٥ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٦، أدلت محكمة المنافسة برأي مفاده أنه لم تتم الموافقة على عرض الشراء المعلن عنه. واستند هذا الرأي على أن عملية الشراء سوف تضر إلى حد كبير بديناميات المنافسة في أسواق الغاز والكهرباء التي تمر بمرحلة تحرير وتغير تكنولوجي. وكانت الحجة المقدمة هي أن شركة الغاز الطبيعي وشركة ENDESA من الجهات الفاعلة المهيمنة في سوقي الغاز والكهرباء على التوالي، وقد يؤدي تكتلهما إلى وجود شركة مهيمنة في المجالين. ويُتوقع أن يقوم كيان من هذا القبيل بإساءة استخدام هيمنته السوقية في أسواق الغاز والكهرباء على السواء. وبصفة خاصة، أشار المكتب الإسباني لحماية المنافسة إلى تقييد المنافسة المحتملة في سوقي الغاز والكهرباء بين تكتلين غير متناسقين يشكلان جزءاً من عملية الشراء الودي.

٤٥- وبالإضافة إلى ذلك، وجدت اللجنة الوطنية للطاقة علاجاً مختلفاً عند تحليلها للحالة. وأصدرت في ٢٠ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥ تقريراً غير ملزم ينص على إمكانية السماح بعملية الشراء بشروط معينة. وأوضح التقرير أن على طرفي عملية الشراء تقديم تعهدات معينة تنطوي على بعض الشروط وفقاً للأنظمة الإسبانية. واستهدفت الشروط قطاعات محددة من أسواق الغاز والكهرباء وتضمنت توصيات تتعلق بإدخال تعديلات على نقل الغاز وإنتاجه وتوفير وتوزيع الكهرباء.

٤٦- وفي ٣ شباط/فبراير ٢٠٠٦، وبعد إجراء مناقشات ومداومات استندت إلى رأيين (رأي قدمته هيئة المنافسة ورأي آخر قدمته المؤسسة التنظيمية للطاقة)، وافق مجلس الوزراء على السماح بعملية الشراء على أن يخضع ذلك لثلاثة عشر شرطاً فنياً وسبعة شروط إجرائية. وتضمنت الشروط الفنية الالتزام بتنفيذ برامج للإمداد

(١٢) استناداً إلى المعلومات التي جُمعت من موقع الإنترنت الخاص بالمكتب الإسباني لحماية المنافسة على

بالغاز وعدم الاستثمار في توليد الكهرباء، والتوزيع والإمداد؛ والضمانات المتعلقة بفصل الأنشطة الخاضعة للأنظمة عن الأنظمة غير الخاضعة لها، فضلاً عن القضاء على أي روابط مع المنافسين.

التعليق

٤٧- تبين هذه الحالة أن الجهات التي تتولى وضع اللوائح الناظمة للقطاعات وهيئات المنافسة يمكن أن تكون لديها آراء متباينة فيما يتعلق بالتأثيرات الناتجة عن حالة من حالات المنافسة في السوق. فبينما تقوم هيئات المنافسة بالنظر في حالة من الحالات على أساس انخفاض المنافسة بسبب قلة عدد الجهات الفاعلة، فإن الجهات التي تتولى وضع اللوائح الناظمة للقطاعات، التي تمتلك معلومات فنية عن القطاع، قد تستخدم معايير مختلفة، مما يؤدي إلى إيجاد حل مختلف للحالة. وفي هذه الحالة، تكون الكلمة الأخيرة لمجلس الوزراء، وذلك هو العامل الذي ييسر عملية إيجاد حل وسط يوفق بين الرأيين اللذين قدمتهما الهيئتان التنظيميتان.

٨- صربيا: الموافقة المشروطة على تكتلات (شراء) سلسلة المحلات التجارية^(١٣)

٤٨- أبلغت لجنة حماية المنافسة الأونكتاد بأنها تلقت في عام ٢٠٠٦ طلباً يتعلق بعملية تكتل (شراء) في سوق التجزئة في مجال المواد الغذائية، إذ قدمت شركة Business System Merkator (يُشار إليها فيما يلي بـ `شركة Merkator`) من سلوفينيا، عرضاً لشراء جميع أسهم شركة Rodic M&B (يُشار إليها فيما يلي بـ `شركة Rodic`) من جمهورية صربيا، لتصبح الشركتان بالتالي المالك الوحيد للشركة.

٤٩- وعُرفت اللجنة بيع المواد الغذائية بالتجزئة في محلات تجارية غير متخصصة على أنه سوق له صلة بهذه المنتجات استناداً إلى حقيقة أن: `١` النشاط الغالب للجهة التي قدمت العرض هو بيع المواد الغذائية بالتجزئة، غالباً في محلات تجارية غير متخصصة؛ `٢` يمارس الطرف الثاني في هذا التكتل نفس النشاط؛ و`٣` جميع سلاسل المحلات التجارية الأخرى الكبيرة التي أشارت إليها الجهة صاحبة الطلب على أنها المنافس الرئيسي كانت مسجلة على أنها تقوم تحديداً بتقديم نفس الخدمة. وعُرف السوق من الناحية الجغرافية على أنه منطقة مدينتي بلغراد ونوفي ساد. وتوصلت اللجنة إلى هذا الموقف عند النظر في حقيقة أن شركتي Rodic وMerkator سيكون لهما وجود في هاتين المدينتين بعد تشييد المجمّع التجاري الضخم لشركة Merkator في نوفي ساد.

٥٠- وتبين أن طرفي هذا التكتل سيكون لهما أكثر من نصف حصة السوق المشتركة في منطقة مدينة نوفي ساد بعد انتهاء تشييد المجمّع التجاري الضخم لشركة Merkator في المدينة. وكانت شركة Rodic في السابق هي صاحبة النشاط التجاري المهيمن في مدينة نوفي ساد. وتبين أيضاً أن الحصة السوقية لطرفي هذا التكتل في بلغراد تبلغ حوالي ١٠ في المائة، وهي دون العتبة التي تستوجب اتخاذ تدابير إلزامية. ومع ذلك، فإن حقيقة وجود متاجر لشركة Merkator في بلديتين فقط من بلديات منطقة مدينة بلغراد قد أدت إلى حدوث زيادة كبيرة في حصتها السوقية في المنطقة التابعة لهاتين البلديتين مقارنة بحصتها السوقية في منطقة مدينة بلغراد بشكل عام. ولهذا السبب، فإن التدابير المطلوبة تشير فقط إلى تقييد زيادة توسع طرفي التكتل في المنطقة التابعة للبلديتين المعنيتين.

(١٣) استناداً إلى المعلومات الواردة من لجنة حماية المنافسة، جمهورية صربيا.

٥١ - وبالنظر إلى المعلومات المتعلقة بالحصة السوقية لطرفي التكتل، وحقيقة أن شركة Rodic لديها بالفعل قوة سوقية كبيرة في مدينة نوفي ساد وأن مركزها في السوق سوف يتعزز بصورة أكبر عقب انتهاء تشييد المجمع التجاري الضخم لشركة Merkator في المدينة، فقد أُتخذ قرار بالموافقة على قيام التكتل بشروط معينة.

وكانت شروط الموافقة على النحو التالي:

- ◀ أصدرت اللجنة أمراً يمنع شركة Merkator من إنشاء محلات جديدة لبيع المواد الغذائية بالتجزئة من فئة المحلات التجارية غير المتخصصة في المناطق التابعة لاثنتين من بلديات مدينة بلغراد وفي منطقة مدينة نوفي ساد. وكان الاستثناء الوحيد من هذا الشرط يتعلق بالمحلات التجارية التي بدأ بالفعل العمل التحضيري لإنشائها مثل، المجمع التجاري الضخم لشركة Merkator في مدينة نوفي ساد.
- ◀ مُنعت شركة Merkator من شراء أو تأجير أو احتياز أي مبان لغرض إنشاء محل تجاري للبيع بالتجزئة في المناطق المذكورة استناداً إلى أي أنشطة قانونية، وذلك لمدة سنة بعد شراء النصيب الأكبر من أسهم شركة Rodic.

التعليق

٥٢ - أحد الجوانب المهمة في استعراض عمليات الاندماج والشراء/التكتل هو إتاحة الفرصة لهيئات المنافسة لتحليل تأثيرات الصفقة المقترحة على السوق. وهذا التحليل لعمليات ما قبل الاندماج/الشراء/التكتل يمنع وجود شركات مهيمنة يمكن أن تسيء استخدام مركزها المهيمن. وتُعد الموافقة المشروطة من الأدوات الهامة لتصحيح التأثيرات المانعة للمنافسة في السوق التي تحدثها الشركة الناتجة عن عملية التكتل. ويُعد تعريف المنتج والسوق الجغرافية مهماً في هذا النوع من التحليل السوقية، والحالة الراهنة هي مثال يبين الأهمية المحورية التي يتسم بها تعريف السوق في إيجاد حل للقضية.

٩ - بولندا: الاتفاقات المانعة للمنافسة في قطاع الخميرة^(١٤)

٥٣ - أبلغ مكتب المنافسة وحماية المستهلك الأونكتاد بأنه بدأ في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٥ في اتخاذ إجراءات قانونية ضد شركة Lesaffre Bio-Corporation (يشار إليها فيما يلي بـ 'شركة Lesaffre')، وهي من أكبر شركات إنتاج الخميرة في بولندا. وقد أبرمت شركة Lesaffre، وهي شركة فرنسية، اتفاقات مع ٤٥ من شركات البيع بالجملة أجبرتها بموجبها على شراء الخميرة من شركة Lesaffre فقط. واستمرت هذه الممارسة لمدة ثلاث سنوات وكانت لها تأثيرات، بصفة خاصة، على منافسي شركة Lesaffre الذين أصبح وصولهم إلى العملاء في السوق محدوداً.

٥٤ - وبموجب الشروط الواردة في الاتفاقات، احتفظت شركة Lesaffre وحدها بالحق في إمداد العملاء بالخميرة، مخالفة بذلك القانون البولندي لمكافحة الاحتكار. وكشفت التحقيقات أن الاتفاق ينص على دفع غرامة مالية تصل إلى عدة آلاف زلوتي (العملة البولندية) في حالة قيام أطراف الاتفاق بشراء الخميرة من شركات منافسة (حتى تلك التي يمتلكها أقارب أو شركاء هؤلاء العملاء أو أصحاب الأسهم لديهم). وبالإضافة إلى ذلك،

(١٤) استناداً إلى المعلومات الواردة من المكتب البولندي للمنافسة وحماية المستهلك.

احتفظت شركة Lesaffre بالحق في المطالبة بتعويض إضافي في حالة مخالفة الشرط أعلاه. ومن ناحية أخرى، كان ولاء العملاء للشركة المنتجة يكافئاً بحسب نسبة مئوية استناداً إلى إجمالي الكميات المطلوبة خلال السنة.

٥٥- وفي كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٦، فرض مدير مكتب المنافسة وحماية المستهلك على شركة Lesaffre غرامة مالية قدرها ٣,١ مليون زلوتي، بوصفها صاحبة الاتفاق والمستفيد الرئيسي منه. وفي نفس الوقت، صُرفَ النظر عن الحق في فرض عقوبات مالية على الأطراف الآخرين في الاتفاق. ويعود السبب الرئيسي في ذلك إلى حقيقة أن غالبية العملاء كانوا شركات أسرية صغيرة تحقق إيرادات منخفضة نسبياً من مبيعات الخميرة.

التعليق

٥٦- من الممارسات المعهودة في أوساط الأعمال التجارية قيام الشركات المصنّعة بإعاقه نظم التوزيع والتكامل الرأسي. ومن منظور الأعمال التجارية، يمكن أن يُعتبر ذلك ممارسة تجارية عادية في خطط التسويق الاستراتيجية. إلا أن مثل هذه الإجراءات تصبح مشكلة في مجال المنافسة عندما تتم بموجب اتفاقات تؤدي إلى وجود حواجز تعوق الوصول إلى الأسواق. وتبين هذه الحالة أن مثل هذه الممارسات يمكن أن تستمر لسنوات دون أن تثير الانتباه، مع استمرار الخسائر التي يتكبدها المستهلكون بسبب الارتفاع الشديد في الأسعار نتيجة لمثل هذه الحواجز. وفي العديد من الحالات، لا يدرك صغار التجار أن لديهم الحق في اللجوء إلى أحكام قانون المنافسة. ويتمثل أحد أساليب معالجة قلة المعلومات المتاحة لصغار العملاء في قيام هيئات المنافسة بتصميم برامج دعوة مفصلة للشركات المصنّعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على حد سواء. ومن شأن ذلك مساعدة هذه الجهات على إدراك حقوقها وواجباتها بموجب قوانين المنافسة.

١٠- زامبيا: اندماج شركة Dimon Incorporated وشركة Standard Commercial Corporation لتشكيل شركة Alliance One^(١٥)

٥٧- أبلغت لجنة المنافسة الزامبية الأونكتاد في ٣٠ أيار/مايو ٢٠٠٥ بأن مكنتي الحاماة Messrs Christopher Russell Cook & Co قدما طلباً إلى اللجنة، بالنيابة عن موكليهما شركة Dimon Incorporated وشركة Standard Commercial Corporation (Stancom)، للسماح باندماج الشركتين. وشركتا Dimon و Stancom هما فرعان من شركتين متعددي الجنسيات تعملان في مجال تجارة أوراق التبغ مقرهما في الولايات المتحدة الأمريكية اندمجتا اعتباراً من ١٣ أيار/مايو ٢٠٠٥ في الولايات المتحدة وخارجها. وتُعرف المؤسسة الجديدة الناتجة عن عملية الاندماج باسم Alliance One. ويسعى الطرفان إلى الحصول على ترتيبات مماثلة تسمح بإكمال هذا الاندماج في زامبيا. وتستوجب المادة ٨(١) من قانون المنافسة والتجارة التريهة إخطار اللجنة مسبقاً للحصول على موافقتها على جميع عمليات الاندماج أو الاستيلاء التي تحدث بين مؤسستين مستقلتين أو أكثر تعملان في مجال تصنيع أو توزيع سلع متشابهة إلى حد كبير أو تقومان بتقديم خدمات متشابهة إلى حد كبير.

٥٨- وشركة Stancom هي ثالث أكبر منتج مستقل لأوراق التبغ في العالم. وقد أسست هذه الشركة وسُجلت في ولاية كارولينا الشمالية (الولايات المتحدة الأمريكية) في عام ١٩١٠. وأنشأت شركة Stancom

(١٥) استناداً إلى المعلومات الواردة من لجنة المنافسة الزامبية.

شبكة عالمية تقوم من خلالها بشراء وتخزين وبيع وشحن التبغ الذي يُزرع في أكثر من ٣٠ بلداً، وتقدم خدماتها إلى شركات تصنيع سجاائر تابعة لـ ٢٢ من مرافق تجهيز التبغ الموجودة في مواقع استراتيجية عبر العالم. وقامت شركة Stancom بتأسيس فرع لها في زامبيا في عام ١٩٩٩ وقررت مؤخراً توسيع وجودها في البلد بعرض خدماتها على صغار المزارعين المحليين الذين تتعاقد معهم الشركات لإنتاج منتجات لها والمزارعين التجاريين على حد سواء.

٥٩- وتُعد شركة Dimon ثاني أكبر شركة لأوراق التبغ في العالم ولديها عمليات في أكثر من ٣٠ بلداً. ويقع مقر الشركة في ولاية فرجينيا بالولايات المتحدة، حيث تم تأسيسها، ويُقال إن حصتها السوقية تبلغ حوالي ثلث التجارة العالمية في أوراق التبغ التي تُباع على نطاق دولي. ودخلت شركة Dimon سوق التبغ في زامبيا في عام ١٩٩٦ وركّزت بشكل أساسي على تمويل صغار مزارعي التبغ في مقاطعة لوساكا والمحافظات الشرقية من خلال برنامج التعاقد معهم على زراعة التبغ. وتعاقدت شركة Dimon من الباطن مع شركة Tombwe Processing Limited للقيام بتجهيز كميات قليلة من التبغ المحفف بالهواء الساخن الذي تشتريه من مزارعين في المقاطعة الوسطى في زامبيا.

٦٠- ويبين تحليل هذه الحالة أن الحصة السوقية لشركتي Stancom و Dimon تبلغ ٥٥ في المائة، وسيؤدي ذلك إلى نسبة تركّز سوقي للشركات الثلاث الرئيسية بنسبة أقل من ٧٠ في المائة من السوق ذات الصلة. ومع ذلك، تحصل الشركة الناتجة عن عملية اندماج شركتي Stancom و Dimon على نسبة ٥٥ في المائة من هذا التركيز، وتترك نسبة ٤٥ في المائة تقريباً تتقاسمها الجهات الفاعلة الأخرى في مختلف المقاطعات. ولوحظ أنه بالرغم من أن الكيان الناتج عن عملية الاندماج يحتكر حصة سوقية تبلغ ٥٥ في المائة، فإن ذلك لن يكون بمثابة حاجز يعوق وصول تجار أوراق التبغ الآخرين إلى السوق. ويرجع السبب في ذلك إلى أن معدل النمو المرتفع السائد في أسواق التبغ يتيح لمنتجي أوراق التبغ الحدد والتجار فرصة الدخول في تعاقدات أو ترتيبات أخرى مع المزارعين القرويين الذين لا تتمكن غالبيتهم من الحصول على رأس المال من المصارف التجارية لدعم مشاريعهم الآخذة في التوسع. وكان الحاجز الهيكلي الوحيد أمام الدخول إلى الأسواق هو رأس المال الكبير الذي يستثمر في مشاريع التعاقد على زراعة التبغ ومنشآت تجهيزه. ومع ذلك، فإن الشركات العاملة في مجال أوراق التبغ التي تدخل إلى الأسواق سوف تواجه حواجز منخفضة إذا أرادت الشروع في عمليات تجهيز التبغ في زامبيا من أجل التصدير.

٦١- وسوف يؤدي اندماج شركتي Stancom و Dimon بالتأكيد إلى خروج منافس قوي من السوق. ولا تتمكن الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال أوراق التبغ من منافسة الكيان الناتج عن الاندماج منافسة فعالة. ولا توجد واردات تنافس منتجي أوراق التبغ في زامبيا نظراً لفائض العرض في السوق المحلي. فطلب شركة BAT، المُصنّع الوحيد للسجاائر في البلد، على أوراق التبغ يمكن تلبيته من الإنتاج المحلي الذي يُقال إنه بلغ ٣٦,٧ مليون كيلوغرام في عام ٢٠٠٤. وبالتالي، يمكن أن يؤدي اندماج الشركتين الكبيرتين إلى تقليل المنافسة الفعالة في السوق ذات الصلة لأن الكيان الناتج عن الاندماج لن يواجه منافسة فعالة. وعلاوة على ذلك، من المحتمل أن يقوم هذا الكيان الكبير الناتج عن الاندماج بإساءة استخدام قوته السوقية حيال المزارعين الذين يُتعاقد معهم على زراعة التبغ، ولا يُستبعد أن يكون ذلك بواسطة رفع أسعار التبغ.

٦٢- ومن ناحية أخرى، سوف يوجد الاندماج وحدة تجارية استراتيجية يُحتمل أن تؤدي إلى كفاءة تجهيز وتسويق أوراق التبغ. وقد تشمل هذه الكفاءة على تطور تكنولوجيا المعلومات، وتطوير منتجات جديدة وبرامج زراعية عالمية. واستناداً إلى هذه المعايير، نجح الاندماج في الاختبار المتعلق بالمكاسب في مجال الكفاءة. وعلاوة على ذلك، سوف

يؤدي الاندماج إلى دمج الخبرات الداخلية لشركتي Dimon و Stancom وتمكين شركة Alliance One الناتجة عن الاندماج من تنفيذ عملية شاملة لتخطيط التكامل. وسوف تراعي الخطة إيجاد القدرة المثالية على تجهيز أوراق التبغ والقضاء على ازدواجية النفقات العامة الإقليمية والمتعلقة بالشركة، وقد يؤدي ذلك إلى احتمال أن تحقق شركة Alliance One بعض الوفورات في التكاليف السنوية قبل احتساب الضريبة.

٦٣- وبالرغم من المكاسب التي حققتها صناعة أوراق التبغ، فقد أثارت هذه الصفقة أيضاً هواجس عامة فيما يتعلق باختيار شركات أوراق التبغ. وقد أثمرت شركة Stancom في الماضي بأنها تختار شركات نقل معينة على حساب شركات أخرى للقيام بنقل جميع أوراق التبغ الخاصة بالشركة في المقاطعة الشرقية. وربما تؤدي عملية الاندماج إلى تقليل المنافسة بدرجة أكبر في قطاع نقل أوراق التبغ. وقد تختار Alliance One (الكيان الناتج عن الاندماج) شركة نقل واحدة، وقد تفضل تلك التي تستخدمها شركة Stancom، للقيام بجميع عمليات نقل أوراق التبغ في المقاطعة، ويمكن أيضاً تطبيق هذه الممارسة في أحزمة إنتاج التبغ الأخرى في المقاطعات الوسطى والجنوبية. وربما يتأثر أيضاً الاحتفاظ بالموظفين لأن الاندماج ركز على تقليل التكاليف قبل احتساب الضريبة، وهو عامل يعني ضمناً أن Alliance One في زامبيا سوف تستغني عن بعض موظفي شركتي Dimon و Stancom كأحد الأساليب لتحقيق هذه الغاية.

٦٤- وبعد النظر في جميع المعلومات ذات الصلة والاختبارات ذات الصلة بموجب قانون المنافسة الزامبي، وافق مجلس المفوضين على السماح، من أجل المصلحة العامة، باندماج شركتي Dimon و Stanco في زامبيا شريطة مراعاة التعهدات التي قطعتها شركة Alliance One (الكيان الناتج عن الاندماج) على النحو التالي: ١- سوف تستمر شركة Alliance One في استخدام شركات نقل متعددة ولن تدخل في تعاملات حصرية في السوق ذات الصلة من دون الحصول على موافقة صريحة من اللجنة الزامبية للمنافسة؛ ٢- سوف تستمر شركة Alliance One في تشجيع وتطوير مزارعي التبغ من خلال برنامج التعاقد معهم على زراعة التبغ وسوف تشجع أصحاب الأعمال المحليين؛ و٣- بعد الموافقة على عملية الاندماج، سوف تختار شركة Alliance One الموظف المناسب من بين كبار الموظفين ليتولى رصد الامتثال لمبدأ التجارة التزيهة والعمل مع اللجنة بشأن مسائل المنافسة والتجارة التزيهة.

التعليق

٦٥- أصبحت عمليات اندماج الشركات المتعددة الجنسيات هي النمط السائد عندما يتعلق الأمر بالأعمال التجارية في العالم المعاصر. وينبغي لهيئات المنافسة في البلدان النامية التعامل باستمرار مع هذه الأنواع من عمليات الاندماج. وبينما يستمر احتجاج الكيانات التي تقوم بالاندماج بأنها لا تملك خياراً سوى دمج أعمالها لأن الشركات الأم قد قامت بعملية اندماج، تجد هيئات المنافسة فرصة لتطبيق قوانين المنافسة الوطنية من أجل تقييم تأثير مثل هذا الاندماج على السوق المحلي. ويمكنها ذلك من تمحيص جميع الجوانب المتعلقة بعملية الاندماج وتطبيق الاختبارات ذات الصلة التي ينص عليها القانون. وفي هذه الحالة، أدت الموازنة بين اختبار المنافسة، والمكاسب من حيث الكفاءة والاعتبارات المتعلقة بالمصلحة العامة إلى الموافقة على عملية الاندماج مع بعض التعهدات، الشيء الذي مكن اللجنة الزامبية للمنافسة من رصد القطاع وكفالة الامتثال للتعهدات التي أُنْفِقَ عليها.