



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/26  
18 April 2002  
CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
投资、技术相关的资金问题委员会  
竞争法和竞争政策问题政府间专家组  
2002年7月3日至5日，日内瓦

发展中国家最近出现的重要竞争案例

贸发会秘书处的报告

内 容 提 要

本报告回顾最近在发展中国家出现的反竞争做法或合并方面的重要竞争案例，包括涉及其他国家或外国企业的案例。这些案例似乎表明，一些发展中国家正在加强执行竞争法，发达国家和发展中国家或地区的竞争管理机构之间的合作也同样正在加强。但其中一些案例还表明，发展中国家应该加紧国内努力并进一步开展国际合作，对影响其贸易和发展的限制性商业惯例采取有效的行动。

## 目 录

	<u>页 次</u>
导言和概述.....	3
一、反竞争做法.....	5
1. 巴西：国际维生素卡特尔.....	5
2. 巴西：钢铁卡特尔.....	7
3. 南非：国际航空业代号共享协定.....	9
4. 南非：医药业维持转售价格.....	10
5. 委内瑞拉：滥用电信业支配地位.....	11
6. 津巴布韦：啤酒酿造和经销中的掠夺性做法.....	12
二、合 并.....	14
7. 巴西：碳气和各种空气气体.....	14
8. 肯尼亚：软饮料业.....	15
9. 罗马尼亚：汽车工业.....	16
10. 南非：医药业.....	18
11. 赞比亚：奶品业.....	19
12. 津巴布韦：烟草业.....	20

## 导言和概述

1. 本报告是贸发会秘书处原先编写的一系列案例审查报告中的第三份报告，包括 1995 年的一份关于“影响不止一个国家，特别是发展中国家和其他国家的限制性商业惯例，以及关于这些情况所引起问题的概括性结论”的报告(TD/RBP/CONF.4/6)和 1998 年的一份报告“涉及到不止一个国家的竞争案例”(TD/B/COM.2/CLP/9)。本第三份报告是按照第四次联合国全面审查《管制限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》会议通过的决议<sup>1</sup>第 9 段和第 12 段编写的。第 9 段请贸发会议秘书长：“审查对不止一个国家具有影响的反竞争案件以及在调查这些案件方面遇到的问题，以便研究竞争事务主管机构和政府为解决这些问题进行合作的成效，”而第 12 段请秘书处继续定期公布某些文件并在因特网上提供这些文件，其中包括“最近的重要竞争案件的情况说明，特别是涉及一个以上国家的竞争案件，同时考虑到将从成员国收到的资料”。

2. 本报告审查的多数案件是从一些成员国按照贸发会秘书处提出的提供资料的请求而提供的材料中挑选出来的；<sup>2</sup>还参照了其他现有材料。对以下国家出现的 12 起案件进行了审查：巴西、肯尼亚、罗马尼亚、南非、赞比亚、津巴布韦和委内瑞拉。因此与这一系列中的上述前两份报告不同，本报告不述及发达国家出现的案例。考虑到上述任务范围和能够取得资料的发展中国家的案例为数甚少，因而挑选了范围广泛的案例进行审查，其中包括以下方面的案件：(a) 对不止一个国家，包括对发展中国家的市场具有影响；(b) 涉及到不是设在其案件受到审议的发展中国家中的企业；或者 (c) 涉及到特别对发展中国家具有国际意义或重要性的问题或部门。报告中没有列入有关竞争管理机构尚未对实质内容作出最后决定的案例，也未列入似乎仅仅对本国具有意义的案例。

3. 本报告分成两节，分别述及 6 个反竞争做法案例(例如卡特尔或滥用支配地位)和 6 个合并控制案例。在第一节中，3 个案例(首先述及)涉及到横向做法，而其它 3 个案例涉及到滥用支配地位和/或纵向限制。先简要地说明每一起案件的案情，说明有关竞争管理机构采取的行动，然后对案例提出评注，讨论并分析所提出的问题并指出可能发生的一些影响，包括(适当时)在这一方面开展国际合作。

4. 本文件中审查的案例表明，在全球化和自由化的背景下，竞争法和竞争政策正在成为一些发展中国家经济政策中的一个关键因素。然而抽样审查的案例和

国家(主要是一些非洲和拉丁美洲国家)较少, 这表明, 更多的国家应该加紧努力, 通过并切实执行竞争法, 并展开教育方面的努力, 以便加强其本国市场上的竞争文化。在本文抽样审查的发展中国家的案例中, 合并的数量不相称地高, 这更证明了以上观点。尽管导致这种情况的原因可能是, 合并可能需要事前通知, 或者比较可能广为周知, 处理合并通常有截止日期, 而且有关方面往往在提供信息方面予以合作, 但这种对合并不相称的重视仍然突出有必要加强发展中国家竞争管理机构的权力和资源, 使它们能够查明更多的反竞争做法并采取行动。本文审查的一些案例表明, 发展中国家的卡特尔或合并如何源自国外, 以及有关竞争主管机构如何成功地处理这些案件。然而由于其本身的性质, 本报告倾向于叙述这一方面的成功经验, 人们可能询问多数发展中国家在多大程度上以及如何控制这些卡特尔或合并。

5. 无论怎样, 发展中国家在展开国内努力, 控制限制性商业惯例或源自海外的合并, 还需要辅之以国际合作。在本文审查的案例中, 有一些事例表明在这方面展开了成功的国际合作, 这似乎对解决这些案件起了很大的作用。然而, 鉴于多数这些案件中的合作非常有限, 人们可能再一次询问, 这究竟在多大程度上可能有助于或者甚至可以用来协助查明或取得关于影响到发展中国家的源自国外的许多限制性商业惯例或合并的情况, 或者用以执行关于这种限制性商业惯例或合并的命令。在这一方面可以回顾, 联合国《管制限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》规定, 各国应该: 如果发现限制性商业惯例对国际贸易和发展具有不利影响, 应在其能力范围内设法采取适当的补救措施或预防措施(第 E.4 段); 建立或改进从企业, 包括从跨国公司获取为有效控制限制性商业惯例所必需的资料(第 E.6 段); 在区域和分区域各级建立适当机构, 以促进有关限制性商业惯例和有关这一领域内实施国家法律 and 政策的资料的交流, 并相互支援, 协助彼此在区域和分区域各级控制限制性商业惯例(第 E.7 段); 根据请求, 或在发现有需要时主动向其他国家, 特别是向发展中国家提供公开资料, 并在符合它们的法律和既定公共政策的限度内, 提供为其有效控制限制性商业惯例所必需的其它资料(第 E.9 段)。

## 一、反竞争做法

### 1. 巴 西

#### 国际维生素卡特尔

#### Roche, BASF 和 Aventis

#### 案 情

6. 1999 年，巴西竞争管理机构对 3 个化学或医药公司(Roche, BASF 和 Aventis 动物营养公司，后者是通过 Rhône-Poulenc 和 Hoescht 的合并组建起来的)的巴西分公司进行了起诉，事由是继它们参与在美国受到起诉的一个国际维生素卡特尔以后，共谋确定巴西维生素批发的价格并分摊市场份额。1999 年 5 月，瑞士公司 Roche 和德国公司 BASF 同意在美国认罪，承认从 1990 年至 1999 年参与了控制维生素和分摊市场份额的世界性共谋。法国公司 Rhône-Poulenc 也参与了这一次共谋，但由于配合美国司法部的调查，因此根据该部对法人的宽大政策，没有在美国受到起诉。

#### 行 动

7. 巴西当局展开了持续大约一年的广泛调查。在这些调查过程中，巴西当局搜查了 Roche 和 BASF 拉丁美洲总部大楼并要求提供几份文件的复印件。它们还与拉丁美洲维生素工业的几名高级管理人员进行了面谈。巴西当局还利用了美国司法部提供的一般资料。这些调查取得的真凭实据表明，根据其全球总部的指示，Roche、BASF 和 Rhône-Poulenc 的巴西分公司协同避免对巴西和拉丁美洲其余于市场上的维生素 A、E 和  $\beta$ -胡萝卜素降价并限制供应量，并为此目的，其负责拉丁美洲维生素市场的高级管理人员在 1995 年至 1998 年期间举行季度会议，交流价格和销售信息。对这项决定的上诉仍在进行，至今尚未有任何消息表明对这种违反竞争法的行为将采取何种制裁。

## 评 注

8. 维生素 A、E 和  $\beta$ -胡萝卜素是食品、药品、化妆品和动物饲料生产的重要投入。巴西的这些产品的每年营业额估计约为 5,500 万美元。由于这次共谋从 1990 年到 1999 年影响到巴西的经济，这一市场在这一时期的总营业额估计超过 5 亿美元。因此这些公司的行为影响到所有巴西公民，因为他们享受不到一个竞争的环境本来会促成的价格下降。巴西的调查不仅对国内消费者，而且很可能也对南美其他地区的消费者产生了积极的影响。尽管巴西是北美以外对参加国际维生素卡特尔的共谋者提起诉讼的第一个国家，即使在美国提起诉讼的消息已经广泛传播，但没有任何消息表明，除了巴西以外，有任何其他发展中国家对国际维生素卡特尔提起起诉。但由于有关公司的拉丁美洲总部设在巴西，因此巴西当局得以采取行动，而许多其它发展中国家则无法这样做。

9. 这一案例也突出表明，必须通过竞争管理机构之间交流有关调查国际卡特尔的情况来加强国际合作。在这一方面，值得指出的是，美国的 Rhône-Poulenc 公司由于与司法部合作而免于起诉，但这并不妨碍司法部向巴西竞争委员会提供足够的一般资料，以便利其就涉及巴西市场的那部分国际卡特尔活动对 Rhône-Poulenc 公司提起起诉。然而，考虑到实现巴西和拉丁美洲市场卡特尔化的指示是有关公司的全球总部向巴西分公司发出的，如果该卡特尔起先没有由于美国市场的卡特尔化而受到美国一个联邦竞争管理机构的起诉，巴西竞争委员会是否会意识到这个国际卡特尔的存在则无法肯定。也没有任何迹象表明，巴西竞争管理机构和受卡特尔影响的任何其他拉丁美洲国家的竞争管理机构之间进行了任何磋商。因此，如果国际卡特尔瞄准发展中国家和/或国际执行能力有限的国家的市场，该卡特尔就有可能不被发现和不受惩罚，因为竞争管理机构通常不对源自其本国领土但对其他国家的市场产生影响的做法采取行动。

## 2. 巴 西

钢铁卡特尔:

SDE 诉 Cia. Siderúrgica Nacional-CSN, Cia. Siderurgica Paulista-Cosipa and Usinas Siderurgicas de Minas Gerais-Usiminas

案 情

10. 巴西竞争管理机构对三个钢铁制造商(CSN、Cosipa 和 Usiminas)之间组建的旨在确定普通扁钢销售价格的卡特尔进行了调查。竞争管理机构获悉,在同业公会 Instituto brasileiro de metalurgia(IBS)、Cosipa、Usiminas 和 CSN 的代表于 1996 年 7 月 30 日举行的一次会议上,这些公司商定从 1996 年 8 月 1 日起确定其钢铁的新价格。

行 动

11. 1996 年 7 月 31 日,巴西当局警告这些公司,根据巴西竞争法的规定,拟议的行为可被视为扰乱经济秩序。1996 年 8 月 1 日,CSN 对其扁钢重新定价。1996 年 8 月 5 日和 8 日, Cosipa 和 Usiminas 也分别对其扁钢重新定价。这些调整价格的决定是事先通过函件向这些公司的客户通报的。1997 年 6 月 11 日,巴西当局得出结论,如此确定普通扁钢的销售价格相当于组建卡特尔。然而在整个诉讼过程中, Usiminas 和 Cosipa 断然否认参加 1996 年 7 月 30 日的会议。IBS 被责成提供资料,指出哪些公司派代表参加这次会议,它证实这两个公司参加了会议,并点出了出席会议的雇员的姓名。当这两家公司被责成对这一消息作出评论时,他们证实其雇员出席了这次会议,但坚持指出,这些雇员是以 IBS 嘉宾的非正式身份出席会议的,因此无权进行任何谈判。它们还辩解说,这次价格调整是根据传统的先导价格制进行的。

12. 为竞争管理机构编写的技术意见认为,巴西普通扁钢工业的特点表明,这是一种其谋式价格领导制,因为这是一种制造同一产品的寡头垄断,市场高度集中,进入壁垒森严,成本相似和需求无弹性。此外,没有一次价格调整不是立即就由整个制造商集团执行的。具有气压式价格领导制的寡头垄断在严格限制的

条件下可能发生市场领导变更，但不可能发生在具有共谋式价格领导制的寡头垄断里；只有当其它竞争者无疑会跟上调整时，才可能发生价格领导的变更。技术意见所依据的假设是，如果除了卡特尔化的做法以外，还有任何其它经济理由解释行为的类似性，就不能认为扰乱了经济秩序；然而它得出结论，1996年，该行业没有证明这种价格调整的经济合理性。

13. 因此巴西竞争管理机构得出结论，这一部门的公司通过其同业公会举行会议，而且平行的定价行为没有得到满意的解释，这就是共谋的证据并扰乱了经济秩序。它命令：

- (a) 每家公司缴纳的罚款相当于诉讼前总营业额(不包括税)的 10%，因此 CSN 应付 22,180,000 雷亚尔，Usiminas 应付 16,180,000 雷亚尔，Cosipa 应付 13,150,000 雷亚尔；
- (b) Usiminas 和 Cosipa 由于企图就 7 月 30 日会议的事宜欺骗竞争管理机构的误导行为分别应罚款 3,512,315 雷亚尔和 3,487,890 雷亚尔；
- (c) 当局的决定的摘要应在每一家公司所在巴西州的最大报纸上醒目地刊登，费用由有关公司支付；
- (d) 应该正式通知 SDE，对 Mallory S.A 不愿意提供资料发起调查，在整个诉讼期间曾对其进行了询问。

#### 评 注

14. 鉴于卷入的公司的规模和罚款的数额以及钢铁部门的重要性，这种定价卡特尔案在巴西显然具有重要意义。这一案例也将对其他生产钢铁的发展中国家具有意义；钢铁工业的几个部门对规模经济很敏感，因此在这些市场部门只有少数几个生产商能够经营，正如这一案例所表明，当这一市场上只有少数几个行为者，就很容易组成卡特尔。这一案例的意义还在于展示有人利用同业公会来制定一种定价安排，两个有关公司制造借口来掩盖卡特尔的组成，巴西竞争管理机构利用关于有关行业经济学的专家意见来表明，卡特尔化是有关公司行为的唯一解释，并对误导行为处以罚款。

### 3. 南 非

#### 国际航空业代号共享协定

#### 南非航空公司诉快达航空公司

#### 案 情

15. 2000 年 11 月，南非航空公司向南非竞争委员会提出一份与快达航空公司的代号共享协定的豁免申请。代号共享协定将于 2001 年 1 月生效。根据《南非竞争法》第 10 节对此案进行了分析，有关分节规定如下：

- “(1) 公司可以向竞争委员会申请，对某一协定或做法或某类协定或做法免于适用本章……
- (3) 竞争委员会可按照下列分节准予豁免……
- (b) 有助于实现任何以下目标的有关协定或做法或某类协定或做法：
- (一) 维持或促进出口；……
- (三) 改变制止某一行业滑坡所需的生产能力；……”

#### 行 动

16. 鉴于国际航空业规章的特异性，南非竞争委员会分两个阶段进行了调查。在第一阶段，委员会调查员与南非航空公司的代表进行了讨论，进行初步审查。在审查过程中显然认识到，需要进一步澄清问题，才能够充分意识到代号共享协定的意义。因此委员会要求航空公司提供进一步的资料。

17. 在第二阶段，南非竞争委员会与澳大利亚竞争和消费者委员会联系，以便了解它是否审查了这种交易。此外，南非委员会征求了国际空运服务委员会的意见，后者告知，它批准了代号共享协定，期限为一年，但须满足某些条件。这些条件考虑到澳大利亚竞争和消费者委员会前提出的一些问题。

18. 此后，该委员会考虑到南非航空业的状况以及其它有关问题，准予南非航空公司和快达航空公司代号共享协定在 2001 年 2 月至 2002 年 6 月期间享有豁免，理由是，代号共享协定将增加货物出口；豁免的运作情况根据季度遵守情况报告加以监督。

## 评 注

19. 这一案例说明赋予豁免的程序和标准实际上如何运作，具体地说，如何将进出口考虑在内。该委员会处理航空业代号共享协定的方法可以作为其他发展中国家竞争管理机构的借鉴。这一案例还说明，即使在各竞争管理机构之间没有签定正式的双边合作协定的情况下，它们之间也可以展开合作和信息交流，而且竞争管理机构和负责管制具体部门的国际组织之间也可以展开合作。然而，这一案例还说明这种非正式合作的局限性。南非委员会规定的条件是按照澳大利亚竞争和消费者委员会和国际空运服务委员会规定的条件加以修改而制定的。然而，这两个机构在对代号分享协定规定条件之前本来应该征求南非委员会的意见，以便考虑到其意见并及早协调这些机构规定的条件。

## 4. 南 非

### 医药业维持转售价格

#### Nutri-Health

## 案 情

20. 南非竞争委员会的一位工作人员在一家药店为自己买药时发现，一包贴有 Nutri-Health 标签的减肥药片标明药片的最低价格。这是违反《南非竞争法》第 5(2)节的规定的，因为该节规定：“禁止维持最低转售价格的做法”。

## 行 动

21. 竞争委员会经过调查后发现，这并不是一个孤立的情况。该产品的所有零售商都遵守最低转售价格的条件。生产商决定接受委员会的同意令，其中规定，它们从标签上删除反竞争法和/或误导消费者的内容。

## 评 注

22. 这一案例充分说明，为了在发展中国家执行竞争法，应该在教育方面作出努力。意味深长的是，提请竞争管理机构注意违反竞争法的现象是该机构的一

位工作人员，而不是公众。这表明，为了有效地推行竞争，应该对公众和企业展开竞争法方面的教育，在竞争文化立足未稳的国家更应如此。这一案例也可以被希望为药品消费者的利益采取行动的发展中国家所借鉴。

## 5. 委内瑞拉

### 滥用电信业支配地位

#### Telefonica CANTV

#### 案 情

23. 有人向委内瑞拉竞争管理机构投诉，在提供基本电信服务方面占据垄断地位的委内瑞拉国家电话有限责任公司(CANTV)向其本身的因特网供应商子公司 CANTV Servicios 提供服务的条件，与它向其他增值服务因特网供应商提供服务的条件相比，显然对后者实行了歧视的商业条件。

#### 行 动

24. 竞争管理机构经过调查以后发现，CANTV 在互联市场上占有支配地位，因此能够向 CANTV Servicios 提供特别优惠的条件，而且它实际上是这样做的。该机构发现 CANTV 拒绝按照当地电话费率让其他因特网供应商进入它在委内瑞拉的城镇(首都加拉加斯除外)的地方环线。2000 年 7 月 7 日，委内瑞拉反托拉斯管理机构的结论认为，CANTV 滥用了其支配地位，违反了《委内瑞拉竞争法》第 13 条的规定。它对 CANTV 罚款 1,875,904,275 博利瓦，相当于该公司 1999 年其他收入的 1.3%。它还规定了 CANTV 为了重组有关因特网服务供应商市场而必须提供的新的条件——它指示 CANTV 向其他因特网服务供应商提供类似的商业条件以及现有的互联数量，使它们能够按当地电话费率进入地方环线。

#### 评 注

25. 这一案例说明，竞争管理机构可以在管制一般电信部门，特别是因特网服务供应商部门发挥作用。直到最近为止，多数发展中国家的电信业被国有垄断

企业控制，其中许多现在已经私有化。因特网等新的服务的出现刺激这些公司采取不同形式的滥用行动，特别是它们通常继续在基本电信部门，特别是在地方环线方面业保持其支配地位。应该指出，在若干发达国家里，基本电信供应商的支配地位和地方环线互联的问题尚未解决，因此引起了一些争论。

## 6. 津巴布韦

### 啤酒酿造和经销中的掠夺性做法

#### Nesbitt 酿酒公司诉国家酿酒有限责任公司

##### 案 情

26. Nesbitt 酿酒(私营)有限责任公司是设在津巴布韦 Chiredzi 的一家小型酿酒公司，向竞争委员会控诉国家酿酒有限责任公司从事掠夺性定价，在 Chiredzi 将清啤酒大幅度降价到无利可图的水平，目的是把 Nesbitt 酿酒公司赶出市场。调查表明，津巴布韦清啤酒工业高度集中，赫芬达尔—赫希曼指数超过 8,000。Nesbitt 酿酒公司是新近进入该市场的一家公司，挑战国家酿酒公司的长期垄断地位，因为该公司占市场份额的 90%。国家酿酒公司有一个全国销售网，而 Nesbitt 酿酒公司仅仅在 Chiredzi 经营。调查还表明，国家酿酒公司于 1999 年 5 月开始在 Chiredzi 进行啤酒促销，到 2000 年 4 月为止，其时竞争委员会开始收集此案的资料。促销内容包括免费提供点心小吃和 T 恤、抽奖券，免费提供啤酒和大幅度降价。促销仅仅在 Nesbitt 酿酒公司所在地和主要啤酒销售地 Chiredzi 举行。国家酿酒公司促销期间在 Chiredzi 的啤酒零售价格低于其在该城镇的正常交货价格。

##### 行 动

27. 竞争委员会根据 1996 年《竞争法》第 28 节展开了全面的调查。指称的做法被认定属于该法令第 2 节范围内的掠夺性行为。尽管国家酿酒公司在意识到它正在受到调查时立即停止了促销活动，但竞争委员会让它先签署一份保证书，答应今后停止主要旨在把 Nesbitt 酿酒公司赶出市场的促销活动。

评 注

28. 如果此案案发时，津巴布韦没有竞争法，Nesbitt 酿酒公司就很容易被国家酿酒公司行使垄断权赶出市场。这一案件对于若干非洲国家特别有意义，因为这些国家的啤酒部门具有类似的市场结构，新的公司试图进入市场并挑战现有公司的地位。另外，所采用的程序也具有意义。津巴布韦竞争法允许竞争委员会与受影响的各方进行谈判，以确保停止任何限制性做法，而且委员会利用这条规定与国家酿酒公司谈判达成一项保证，确保它今后不再从事被控做法。多数竞争法规定了这种处理纠纷的行政程序；只有在第二阶段，当公司拒绝遵守商定的命令/禁令时，才在竞争案例中实行制裁。有些国家通过了新的竞争法，而企业界并非完全了解市场上某些行动的影响，在这种情况下，这种程序特别有用。

## 二、合 并

### 7. 巴 西

#### 碳气和各种空气气体工业的合并

#### White Martins 和 Unigases Commercial Ltda

#### 案 情

29. 设在美国的 CBI 工业有限公司在美国被 Proxair 公司收购，引起了巴西碳空气和各种气体(氧气、氮气和氩气)市场的结构变化。Proxair 公司的子公司 White Martins 通过巴西公司 Unigases Comercial Ltda 控制了 CBI 工业公司的子公司 Liquid Carbonic 在南美的所有经营活动。这一活动引起了该国东南地区的市场结构变化，消除了 White Martins 和 Liquid Carbonic 之间的竞争；White Martins 成为该地区碳气的独家供应商。巴西竞争管理机构对市场准入条件分析以后证实，对东南地区输入有关产品存在严重障碍，取得经济上所需的原材料来源也同样有障碍，因为这些来源几乎完全被 White Martins 所拥有。到 1999 年为止，该公司的市场份额占全部市场的 73.7%。

#### 行 动

30. 巴西当局确定，有关市场是该国的东南地区，因此得出结论，即使这种活动提高了效率，但赋予 White Martins 在东南地区可观的市场支配力。由于缺乏原材料是这一收购者保持这一市场支配力的原因，构成了市场准入的严重障碍，因此巴西当局以下列一系列要求作为批准这一活动的条件：

- (a) 这两家公司在今后六年里不得参加东南地区可能出现的碳气副产品的任何新来源的任何投标过程；
- (b) 产品应该按照正常价格销售给竞争者和经销商；
- (c) 对收购条件的限制应该在供应合同中规定；
- (d) 在对公司客户供气合同中应该取消任何优惠条件或排他性；

- (e) 应保障客户在购买该公司产品时完全有自由选择船上交货价格或到岸价格；
- (f) 应该向竞争管理机构提交年度报告，就碳气市场的发展情况提供资料。

## 评 注

31. 这一案例的重要意义在于，它表明，一个发达国家里的合并活动如何可能影响到发展中国家的经济，乃至导致对该国的市场或一部分市场的支配地位。在这种情况下，发展中国家的竞争管理机构应该准备对随后可能纵容反竞争做法的这种结构性活动采取适当的行动。在本案中，巴西当局允许这一活动展开，但需遵守某些条件，制止形成支配地位后产生的反竞争的影响。然而这种情况确实提出了一个问题，如果当局确定防止反竞争影响的唯一方式是阻止合并，它应该采取何种行动——它是否能够执行它作出的关于禁止这种国际合并的任何命令？

## 8. 肯 尼 亚

### 软饮料业的合并

#### 可口可乐南非装瓶公司(可口可乐南非公司)接管可口可乐工厂

### 案 情

32. 1997年9月底，可口可乐南非公司(可口可乐国际公司的肯尼亚分公司)在可口可乐非洲公司(总部设在南非)的支持下，提出申请，要求收购灌装可口可乐的纳库鲁火烈鸟装瓶厂。调查表明，可口可乐南非公司已经于1995年收购了内罗毕装瓶厂(该国最大的可口可乐灌瓶厂)。上次收购是在没有按照《肯尼亚竞争法》经财政部长批准的情况下进行的。可口可乐在肯尼亚品牌充气软饮料市场上占有支配地位，可口可乐南非公司的这项收购(以及上一次收购内罗毕装瓶厂)似乎是一项战略的一个组成部分，旨在通过直接控制所有肯尼亚可口可乐装瓶厂的生产、销售和投入的供应来加强并保持其市场支配地位。

## 行 动

33. 为了审理收购火烈鸟装瓶厂的申请，竞争事务官员于 1997 年 10 月和 11 月访谈了软饮料部门的许多利害攸关者，包括政府机构、消费者、商人、可能的竞争者、同业公会和申请者。部长最后以某些条件为前提于 1997 年 12 月 3 日批准了这项申请。所规定的条件之一是可口可乐公司今后不得接管肯尼亚的任何其余装瓶公司。针对可口可乐南非公司向委员会提出上诉，要求它重申考虑 1997 年对该公司规定的条件，委员会对肯尼亚充气软饮料部门的结构、经营和绩效已经进行并仍然在进行调查。2000 年收到了最后一次上诉，当时委员会正在调查对可口可乐南非公司的做法和行为提出的几项投诉。结果上诉被驳回。

## 评 注

34. 上述案例首先涉及到南非公司违反竞争法，因为它未经竞争管理机构的批准收购肯尼亚一家可口可乐装瓶厂。肯尼亚竞争管理机构允许第二次收购，但裁定，接管所有其他装瓶公司并将它们合并成由可口可乐南非公司管理的一个实体的计划有可能导致市场支配力的横向和纵向集中和可能的滥用支配地位行为，因而制止这一进程进一步发展。因此肯尼亚当局对一个巨型全球公司运用了竞争法，阻止市场上可能出现的反竞争做法。这是发展中国家在维护竞争原则方面向前迈出的一步。但这一案例还表明，发展中国家中的许多合并可能是在竞争管理机构一无所知的情况下进行的。

## 9. 罗马尼亚

### 汽车工业的合并

#### 达契亚汽车公司和雷诺公司

## 案 情

35. 1999 年，罗马竞争理事会开始调查法国雷诺有限责任公司从国有基金会收购皮特什蒂达契亚汽车有限责任公司的多数股份案。为了支持达契亚—雷诺项

目，罗马尼亚政府准备提供国家援助。雷诺有限责任公司是雷诺集团的成员，生产小汽车和工业用车辆并展开金融活动。雷诺集团的汽车分公司在法国、欧洲、拉丁美洲、非洲和亚洲 30 多个地方设有工厂。雷诺在西欧私用车和多用途车辆市场的营业额方面是第一品牌。雷诺有限公司既没有直接也没有间接控制在罗马尼亚汽车制造或营销方面经营的任何企业。

36. 皮特什蒂达契亚汽车有限责任公司的主要经营范围是生产和营销供应国内市场 and 出口的小汽车、多用途车辆、货运车、小型运货汽车和救护车。然而，合并的有关产品市场是小型中档汽车和多用途汽车，而有关地理市场是罗马尼亚(在雷诺完成对达契亚的投资的今后五年里)，而从长远来说，是罗马尼亚和中欧和东欧国家。达契亚在罗马尼亚的这两个产品市场上占据支配地位，但它的前景暗淡，因为它是高度纵向一体化，人浮于事，设备和设施陈旧和维修不善，生产率低，产品质量差，达不到新的罗马尼亚产品标准，因而需求下降，而且遇到日益激烈的价格竞争。

### 行 动

37. 竞争理事会批准了这次收购，因为考虑到，从长远来看，将形成这两个有关市场的正常结构，达契亚汽车的质量将得到大幅度提高，而价格只会适度地增加，从长远来看，达契亚汽车可以在欧洲联盟范围内销售，而且其品牌有可能成为雷诺集团的第二商标。

### 评 注

38. 这一案例说明国际直接投资如何可能对国内和国际市场上的竞争和效率产生影响。经济转型国家和发展中国家都正在经历国有垄断企业私营化的进程。在这一进程中，国家竞争管理机构应该确保不形成私营垄断企业，而且也不得影响私营化产生的经济效益。在此案中，罗马尼亚竞争理事会进行了认真的经济分析，考虑到所有有关因素，然后才得出结论，认为合并是可以接受的。理事会在批准收购之前规定了某些条件以保障罗马尼亚汽车市场上的竞争水平。

## 10. 南 非

### 医药业经济实力的集中

#### Glaxo Wellcome PLC 和 Smithline Becham PLC

#### 案 情

39. 2000年1月, Glaxo Wellcome PLC 和 Smithline Becham PLC 这两个在南非医药业经营的公司预先通知竞争委员会它们拟议合并。委员会必须按照《南非竞争法》第16节确定这次合并是否会严重妨碍或削弱竞争并考虑某些公共利益问题(包括就业)。

#### 行 动

40. 委员会起先以公共利益为理由以及以合并会严重妨碍或削弱某些特定治疗类药品方面的竞争为理由禁止这次交易。在这一点上, 委员会意识到, 欧洲委员会在这几类药品方面也遇到了问题, 并正在与当事方商定某些保证。在商定了保证以后, 欧盟批准了合并。竞争委员会也对南非的当事方提出了类似的问题。为了对这些问题采取一致的办法, 委员会征求了欧盟有关人员的意见, 后者就这些问题提供了有益的意见。他们还提供了欧盟和合并方之间的协定的影印件, 但删去了其中的机密资料。

41. 竞争委员会然后必须考虑公共利益问题。当事方告诉委员会, 由于合并导致一些工作重叠, 只有中级管理层的一些雇员会失业。委员会对这种解释感到满意, 因为就业方面的损失没有压倒委员会与当事方商定的竞争方面的考虑。最后协定规定, 当事方将它们具有市场支配力的某些治疗类产品剥离出售(转让许可)。产品剥离出售涉及到知识产权几乎已经到期的产品, 即不久将有非专利药品出售的专利产品。委员会允许当事方保留知识产权尚未到期的产品。

## 评 注

42. 这一案例表明，除了竞争标准以外，在评估合并的影响时如何可以考虑就业等公共利益标准。此外，这一案例表明，在执行竞争政策时可以如何考虑到知识产权问题，结果命令剥离出售或转让几乎已经到期的一些知识产权的许可，而不触及具有一定有效期的其他知识产权。南非竞争委员会利用欧洲委员会提供的资料作出的决定说明，尽管有关竞争管理机构之间没有签订正式的合作协定，而且尽管无法交流机密资料，但它们之间的密切合作仍然是可行的，而且可以成功地帮助处理严重的竞争案件。然而这一案件确实提出了这样一个问题，如果南非委员会需要机密资料来进行审议，如果欧洲委员会由于此案没有引起欧洲市场上的竞争问题而未能深入审议，或者如果委员会寻求批准剥离出售有效期仍然很长的知识产权，南非委员会采取的行动是否会如此成功。另外一个问题是，可能受到合并的影响但有关公司没有在其领土上设立当地子公司的任何其他发展中国家是否能够采取任何行动。

## 11. 赞比亚

### 奶品业经济实力的集中

#### Bonnita Zambia 和 Parmalat

### 案 情

43. 原先国有的奶制品委员会已经私营化，并出售给一个称为 **Bonnita** 的南非公司。**Bonnita Zambia** 是为了振兴萧条的赞比亚奶品业而建立的。该行业对于多数奶农赖以生存的农村经济具有重要战略意义。**Bonnita South Africa** 被意大利的 **Parmalat** 接管，这次收购还包括 **Bonnita South Africa** 在赞比亚对 **Bonnita Zambia** 的投资。奶农起先担心 **Parmalat** 的卷入，因为他们关注其本身对 **Bonnita Zambia** 的投资，而且关注 **Bonnita Zambia** 在奶农直接向消费者供应和销售奶制品方面如此完善发展起来的支助结构的命运。

## 行 动

44. 委员会担心的是，如果一个新的竞争者进入市场并停止 **Bonnita** 采取的开发办法，合并有可能产生竞争方面的影响。它按照竞争法的规定，特别是第 8 节(关于合并和接管通知)连同第 7 节(关于交易的目标是否是防止、限制或扭曲有关市场上的竞争)，评估这次合并的影响。委员会批准了这次接管，但考虑到奶农的关注，规定 **Parmalat** 应继续保持与全国各地奶农建立起的正式联系并保持奶农集团在该公司中的股份。**Parmalat** 的独家经销安排也得到了批准，条件是取消定价和地域限制条款。

## 评 注

45. 此案是意大利的 **Parmalat** 接管 **Bonnita South Africa** 引起的，而这种接管对于赞比亚 **Bonnita** 子公司产生了波及效应。这种案例在世界各地是非常普遍的，对发展中国家产生了参差不齐的效应。在此案中，赞比亚竞争委员会既考虑到奶农的意见，又考虑到接管在竞争方面产生的效应。发展中国家的竞争管理机构在处理这种附带合并或接管时应格外谨慎，不妨确保这种行动不得对当地行业产生损害性影响，并同时维护竞争原则。在这种情况下，必须依靠竞争法中的所有有关规定来制定有助于解决所有市场进入者关注问题的办法。

## 12. 津巴布韦

### 烟草业经济实力的集中

Rothmans of Pall Mall(津巴布韦)有限责任公司和英美烟草津巴布韦有限责任公司

## 案 情

46. 在此案中，联合王国的英美烟草公司宣布，它与 **Rothmans International**、瑞士的 **Compagnie Financiere Richemont AG** 和南非的 **Rembrandt** 集团有限公司的股东签订了一项协定，于 1999 年 1 月将其国际烟草业合并起来。在英美烟草公司和 **Rothmans International** 完成国际合并以后，**Rothmans of Pall**

Mall(津巴布韦)有限责任公司向津巴布韦竞争委员会申请批准收购英美烟草(津巴布韦)有限责任公司的所有已发行股本。合并方还作为其动机之一提出了合并衰退的当地香烟市场的目标；这一市场无法容纳两个生产商，并提出证据，即英美烟草(津巴布韦)有限责任公司截至 1998 年 12 月 31 日的年度财务报表表明其经营情况滑坡。

### 行 动

47. 此案是作为 1996 年《津巴布韦竞争法》第 2 节规定范围内的横向合并来加以评估的。拟议的合并是根据合并方的利害攸关者——主要客户、投入供应商、其他烟草制造商和烟草协会提供的资料进行审查的。另外还在城市和农村地区进行了香烟消费调查，这是关于产品替代性、品牌忠诚度、消费模式和抽烟习惯的重要资料来源。津巴布韦竞争委员会指出，尽管这次合并会促成一种垄断状况，但其他公共利益效应更优先。《竞争法》第 32(5)节规定，这种效应包括，更有效利用资源带来的更大规模经济，通过出口创造外汇，并稳定当地市场的香烟价格。合并方提出的破产公司辩护理由被视为这一方面的强有力的理由。因此竞争委员会批准了这次合并，但规定了设备处理和合并以后不得涨价的两项条件。经常监督今后价格上涨也是这后一项条件的一部分，涨价前需要向委员会说明理由。合并方接受了这些条件，并顺利地将剩余设备转让给有兴趣进入香烟市场并不久以后将开始生产的第三方。

### 评 注

48. 这一案例提请人们注意，一些发展中国家在执行合并管制规定时考虑到公共利益性质因素，因而批准本来会被视为反竞争的合并。然而此案似乎表明，即使仅仅进行普通经济分析，仍然会促成批准合并，因为合并似乎会提高效率，而且破产企业辩护也可能适用。津巴布韦竞争委员会对市场的认真调查是值得注意的，另外还应该注意对批准合并规定的条件，因为这些条件准许新的企业进入市场和委员会对价格进行持续的监督，以确保合并公司的支配地位不被滥用。这一案例对于面临跨国公司“减少投资”的状况的发展中国家具有特别的意义。

注

- <sup>1</sup> 贸发会议 2000 年 10 月 4 日 TD/RBP/CONF.5/15 号文件。
- <sup>2</sup> 此类资料是从肯尼亚、南非、委内瑞拉、赞比亚和津巴布韦政府收到的。

-- -- -- -- --