الأمم المتحدة

TD

مؤتمر الأمم المتحدة
للتجارة والتنمية

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/71
29 May 2008

ARABIC
Original: ENGLISH

مجلس التجارة والتنمية
لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية ذات الصلة
فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقانون وسياسة المنافسة
الدورة التاسعة
جنيف، ١٥-١٨ تموز/يوليه ٢٠٠٨
البند ٣(أ) من جدول الأعمال المؤقت

حالات المنافسة الهامة الحديثة التي تشمل أكثر من بلد واحد

تقرير مقدم من أمانة الأونكتاد*

موجز تنفيذي

يستعرض هذا التقرير حالات حديثة تنطوي على ممارسات تجارية تقييدية، بما في ذلك حالات اندماج وحيازة وتركز في البلدان المتقدمة والبلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية. ولبعض الحالات جوانب عابرة للحدود إلى حد اشتمالها على بلدان أخرى أو شركات أجنبية تقوم بعمليات في البلد محور الاهتمام. ويتبين من تجارب التحقيق السابقة في الحالات ومن المناقشات التي دارت في الاجتماعات الحكومية الدولية أن الحاجة تدعو إلى زيادة الوعي بفوائد التعاون بين هيئات المنافسة من البلدان المتقدمة والبلدان النامية على الصعيدين الثنائي والإقليمي. فالتعاون يمكن أن يعزز قدرات معالجة الحالات في البلدان النامية. وتستمر البلدان النامية أيضاً في استعراض نهج إنفاذ المنافسة، بما في ذلك تطبيق برامج التساهل 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. وقد جرى تحليل قرابة ٣٠ حالة من حالات الممارسات العابرة للحدود والمانعة للمنافسة، ويشمل هذا التقرير تجربة ١١ حالة تعاون بين هيئات المنافسة والهيئات التي تتولى وضع اللوائح الناظمة للقطاعات والوكالات الحكومية الأخرى في بدء النظر في الحالة، وتسويتها والتحقيق فيها.

* قدمت هذه الوثيقة في التاريخ المبين أعلاه بسبب حدوث تأخيرات في تجهيزها.

أولاً – 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. وطلب فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقانون وسياسة المنافسة، في دورته الثامنة، إلى أمانة الأونكتاد إعداد وثيقة عن حالات المنافسة الحديثة الهامة، مع الإشارة بوجه خاص إلى حالات المنافسة التي تشمل أكثر من بلد واحد ومع مراعاة المعلومات الواردة من الدول الأعضاء.

٢- وقد اختيرت الحالات المستعرضة في هذا التقرير من المواد التي أتاحتها الدول الأعضاء استجابة لطلب المعلومات الذي أرسلته أمانة الأونكتاد ومن المواد الأخرى المتاحة لعامة الجمهور. ونظراً لصغر عدد الحالات التي شملت بلداناً نامية تسنى الحصول على معلومات بشأنها، فقد اختيرت مجموعة كبيرة 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 مقارها أو عمليات أخرى تقوم بها خارج البلد الذي نُظرت فيه الحالة؛ أو (ج) الحالات الناشئة في البلدان المتقدمة والبلدان النامية والتي تنطوي على قضايا أو قطاعات هامة دولياً، وبخاصة للبلدان النامية.

٣- وتبين الحالات التي يستعرضها هذا التقرير أن قوانين وسياسات المنافسة أصبحت تشكل، في ظل العولمة والتحرير، عنصراً أساسياً في السياسات الاقتصادية لبعض البلدان النامية. وتكشف أيضاً عن 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 أُخذت منها هذه العينات يشير إلى ضرورة قيام عدد أكبر من البلدان بمضاعفة جهودها لاعتماد قوانين المنافسة وإنفاذها بفعالية وخلق و/أو تعزيز ثقافة المنافسة. 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 كثير من الحالات مزيجاً من الإجراءات الرأسية والأفقية غير القانونية. وبالمثل، يتزايد اللجوء إلى هيئات المنافسة لتقييم الآثار المانعة للمنافسة التي يمكن أن تنشأ عن عمليات الاندماج والحيازة والتركز ذات البعد المحلي أو الدولي. ويتناول هذا التقرير حالات نجاح سياسات مختلفة أو تعارضها حالات التنسيق بينها، كما أنه يتناول التحديات التي ووجهت. ومع ذلك، لا يزال هناك مجال واسع لتحسين أساليب الإنفاذ والتنسيق بين البلدان التي أنشأت حديثاً هيئات للمنافسة، لا سيما البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، وهيئات المنافسة في البلدان المتقدمة.

ثانياً – الممارسات المانعة للمنافسة

ألف – تايلند: الترخيص الإلزامي في قطاع المواد الصيدلانية

٤- انضمت تايلند في الآونة الأخيرة إلى صفوف الدول التي استفادت من أوجه مرونة الاتفاق المتعلق بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة التي تجيز إصدار تراخيص إلزامية للحصول على براءات اختراع المواد الصيدلانية لزيادة سبل الحصول على الأدوية في نظامها الصحي. وخلال الفترة الممتدة من تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦ إلى تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٧، منحت وزارة الصحة تراخيص للحصول على براءات اختراع عقارين مضادين لفيروسات النسخ العكسي هما: إيفافيرنس (Efavirenz) الذي تبيعه شركة ميرك (Merck) باسم ستوكرين (Stocrin)؛ ولوبينافير + ريتونافير (Lopinavir+Ritonavir) الذي تبيعه شركة أبوت (Abbott) باسم كاليترا (Kaletra). ويجيز الاتفاق إصدار تراخيص للاستخدام العام دون التفاوض مع الجهة حاملة براءة الاختراع. ومن البلدان الأخرى التي أصدرت تراخيص إلزامية للحصول على أدوية معالجة مرض الإيدز إندونيسيا، ماليزيا، غانا، إريتريا، موزامبيق، زامبيا وجنوب أفريقيا[(١)].

٥- وعندما أصدرت تايلند ترخيصها الإلزامي، كانت شركة أبوت تطلب ٢٠٠ ٢ دولار لتوريد دواء كاليترا لمدة عام واحد، وهو ما كان يناظر قرابة عشرة أضعاف أدنى سعر عام له. وإذ رأت تايلند أنها لن تتمكن من توفير علاج كاف لجميع الذين يحتاجون إليه بهذا السعر، فقد حاولت التفاوض على أسعار أدنى لشراء دواء كاليترا وغيره من الأدوية التي تحتاج إليها. وعندما فشلت هذه المفاوضات، أصدرت الحكومة التايلندية تراخيص لشراء منتجات غير مسجلة.

٦- وفي آذار/مارس ٢٠٠٧، أعلنت شركة أبوت في ردها على صدور الترخيص الإلزامي بشأن دواء كاليترا أنها لن تقوم بعد ذلك بتسجيل عقاقير جديدة لبيعها في تايلند. ورفض بيع الصيغة الوحيدة المثبتة حرارياً لمثبط بروتياز معزز لدواء ريتونافير في بلد استوائي فقير إنما هو أمر يهدد بوفاة أعداد كبيرة من الأفراد وينتهك قانون المنافسة BE.2542 في تايلند، على نحو ما يرد وصف ذلك أدناه. واستجابة للقرار الذي يبرره قانون تايلند المحلي والقانون الدولي لإصدار ترخيص إلزامي للصحة العامة بخصوص دواء كاليترا وغيره من الأدوية، أعلنت شركة أبوت أنها سترفض تسويق صيغة جديدة مثبتة حرارياً لدواء كاليترا وعدة عقاقير أخرى في تايلند. وفي نيسان/أبريل ٢٠٠٧، قدمت عناصر تايلندية نشطة في مجال العلاج شكوى إلى لجنة المنافسة التجارية زاعمة أن امتناع شركة أبوت عن توفير منتجاتها إنما ينتهك قانون المنافسة في تايلند. فالقانون يحظر على الشركات المهيمنة التي تزاول أنشطة تجارية في البلد الامتناع عن توفير منتجات دون أن تكون هناك مبررات كافية مؤيدة للمنافسة.

---

(١) www.cptech.org/ip/health/cl/recent-examples.html.

٧- ووفقاً لما أفادت به دراسة تحليلية حديثة[٢]، يجوز لتايلند أيضاً النظر في أسباب أخرى لتقديم شكوى على أساس المنافسة ضد شركة أبوت لرفضها ترخيص صيغ عامة لدواء كاليترا من أجل توفيره في سوق تايلند قبل الإصدار العام للترخيص. ويمكن إضافة هذه الأسباب إلى تلك القائمة في مجال الصحة العامة لإصدار الترخيص الإلزامي الذي يجيز، بموجب الاتفاق المتعلق بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، فرض عقوبات على شركة أبوت وذلك بتخفيض الأتاوات (بما في ذلك الأتاوة الصفرية) فضلاً عن التصريح بتصدير منتجات مشمولة بالترخيص الإلزامي بدون حدود. ورفض شركة أبوت ترخيص منتجات عامة يمكن أن ينتهك المادة ٢٥(١) من قانون المنافسة في تايلند، التي تحظر "تحديد أسعار شراء أو بيع بضائع أو رسوم خدمات أو الإبقاء عليها بشكل مفرط". ويمكن أن ينتهك أيضاً المادة ٢٩ التي تحظر "أي فعل يكون أثره إعاقة أو تقييد عملية تجارية للقائمين الآخرين بإدارة مشاريع تجارية أو منع أشخاص آخرين من مزاولة أعمال تجارية".

٨- وفي كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٧، خلصت لجنة المنافسة التجارية إلى أن سحب المدعي عليه طلب تسجيل عقاقيره لا ينتهك قانون المنافسة التجارية للسببين التاليين:

(أ) إن إخطار لجنة المنافسة التجارية كان مطلوباً للقائمين بإدارة مشاريع تجارية ممن لهم هيمنة سوقية معّرفة بأنها بيع أية بضائع أو خدمات بحصة سوقية تجاوزت في العام السابق نسبة ٥٠ في المائة وما لا يقل عن مليار بات (قرابة ٣٢ مليون دولار). على أن حجم أعمال مختبرات شركة أبوت كان أقل من ذلك. ورئي إلى جانب ذلك أن الإجراء الذي اتخذته الشركة لم يعلق أو يخفض أو يقيد التوزيع أو التسليم أو الاستيراد بدون أسباب لها ما يبررها لخفض الجودة إلى حد أدنى من ذلك الذي يطلبه السوق؛

(ب) إن سحب الشركة التسجيل لدى إدارة الأغذية والعقاقير لم يكن بقصد إضرار المستهلكين التايلنديين.

التعليق

٩- كثيرة هي القوانين، ومن بينها قوانين تايلند، التي تحظر على الشركات المهيمنة التي تمارس أنشطة تجارية الامتناع عن توفير منتجات دون أن تكون هناك مبررات كافية مؤيدة للمنافسة. وقد رفضت شركة أبوت عرض صيغة دواء كاليترا الذي يحتاج إليه أفقر المستهلكين[٣]. وتبين القضية الأهمية التي أولتها اللجنة التايلندية لتحديات العناصر النشطة التي اعتبرت استراتيجيات تجزئة السوق المناهضة للفقراء استراتيجيات مانعة للمنافسة برفض مبدأ التوريد. ورغم فشل القضية المرفوعة ضد شركة أبوت لاندراج الحالة الآن في المجال العام، فإنها لا تزال تشكل رادعاً لمؤسسات

---

(٢) www.wcl.american.edu/pijip/thai_comp_licenses.cfm.

(٣) ثمة حالة يمكن أن تكون مماثلة هي تلك التي تقوم فيها شركة للطاقة تستجيب رغماً عنها لقرارات عامة بشأن تحديد نسبة المنفعة بعمل كل ما بوسعها لتحظى بالموافقة على طلبات بناء خطوط نقل جديدة ومحسنة ووحدات توليد وتغطية الإنتاج بأكمله على المستويات القائمة مقيدة بذلك سبل حصول نسبة متزايدة من السكان على الطاقة. وهذه القرارات التي تتخذها شركات مهيمنة تقوم بتوريد سلع أساسية يبدو أنها "تعلق أو تخفض أو تقيد الخدمات والإنتاج والشراء والتوزيع والتسليم أو الاستيراد دون أن تكون هناك أسباب لها ما يبررها".

أخرى مهيمنة ولديها حقوق ملكية فكرية عن إساءة استخدام مركزها المهيمن في السوق. كما أنها تعزز تطبيق قانون المنافسة في حالات الترخيص الإلزامي للأدوية وغيرها من المنتجات المنقذة للحياة. وثمة مثال آخر هو حملة العمل من أجل العلاج في جنوب أفريقيا، التي قدمت شكوى في عام ٢٠٠٣ لدى لجنة المنافسة في جنوب أفريقيا ضد شركتي GSK وBI لفرط تسعيرهما لعقاقير أساسية لعلاج مرض الإيدز. وفي عام ٢٠٠٣، حكمت اللجنة بهيمنة الشركتين في أسواق كل منهما وإساءة استخدامهما لهيمنتهما بفرط التسعير ورفض إصدار تراخيص للمنتجات غير المسجلة.

باء – جنوب أفريقيا: تحديد الأسعار وتقاسم السوق في قطاع الأغذية

١٠- تواصل لجنة المنافسة في جنوب أفريقيا منذ شباط/فبراير ٢٠٠٧ تحقيقاتها في تحديد أسعار وتقاسم سوق صناعة الخبز من جانب شركة بيونير فودز (Pioneer Foods) (مخبزا ساسكو ودوونز)، وشركة برمييه فودز (Premier Foods) (التي تزاول نشاطها التجاري بوصفها مخبز بلو ريبون) وشركة تايجر براندز (Tiger Brands) (مخابز ألباني) بعد تلقيها شكاوى هاتفية من عدة موزعين مستقلين للخبز في منطقة غرب الكاب. ووسعت اللجنة تحقيقاتها لتشمل البلد بأكمله وشرعت أيضاً في إجراء تحقيق مستقل في الممارسات المختلفة الجارية في المطاحن. وكانت الحصانة قد منحت لعدد من المخابز في إطار البرنامج التساهلي خلال تحقيق سابق جري في القطاع. وقد بدأ تطبيق البرنامج التساهلي في الآونة الأخيرة للكشف عن الكارتلات، ويمنح هذا البرنامج الحماية لأعضاء كارتل ممن يبلغون عن حالات تجاوز بالتعاون مع وكالة المنافسة خلال فترة التحقيق.

١١- وفي كانون الثاني/يناير ٢٠٠٨، هددت لجنة المنافسة في جنوب أفريقيا بسحب الحصانة الممنوحة للمخابز والمطاحن إذا ثبت لها أنها تواطأت على الزيادات الأخيرة في أسعار الخبز. وحاجت اللجنة بضرورة مواصلة التحقيق في زيادة أسعار المخابز والمطاحن. وقد مُنحت شركة برمييه الحصانة من المقاضاة لتعاونها في التحقيق واعترافها بدورها في الكارتل. وقررت شركة تايجر براندز هي الأخرى التعاون مع اللجنة ووصل هذا التعاون إلى حد الاعتراف بمشاركتها في الكارتل وبفرض غرامة عليها قدرها نحو ١٣ مليون دولار.

١٢- وفي الآونة الأخيرة، أخذت شركة تايجر براندز ترفع بإفراط أسعار رغيف العيش الذي تنتجه مخابز ألباني. كما قامت شركتا بيونير فودز وبرمييه فود برفع أسعارهما. ورفعت شركة فودكورب هي الأخرى سعر خبز مخابز سانبيك في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٧ دون أن يلتفت السوق إلى ذلك كثيراً. وتمثل شركات الأغذية الأربع العمالقة أكثر من ٦٥ في المائة من عدد أرغفة العيش التي تباع يومياً في جميع أنحاء البلد والتي يقدر بـ ٧ ملايين رغيف. وحاجت اللجنة في رد فعلها على زيادة أسعار الخبز "بأن هذه الاستفادة الصارخة لهي إهانة للبلد، وخاصة للفقراء. فهي تدل على استمرار التواطؤ أو على تصرف أعضاء الكارتل للحفاظ على هوامش الربح الاصطناعية التي حققوها بالتصرف بشكل غير قانوني"(٤).

١٣- وحاج منتجو الخبز بأن زيادة الأسعار تعكس ارتفاع تكاليف المدخلات، وبخاصة القمح، وهو المكون الرئيسي، الذي تضاعف سعره تقريباً في العام الماضي. وتفيد الشعبة المعنية بالإنفاذ والإعفاء التابعة للجنة بأنه أُبقي

---

(٤) انظر www.fin24.co.za/articles/default/display_article.aspx?ArticleId+=1518-25_2255314.

على سعر الخبز بشكل اصطناعي عن طريق التواطؤ وكان ينبغي أن تظل الأسعار ثابتة، لا أن تزيد. هذا علاوة على أن المخابز أرادت الحفاظ على هوامش الربح. وتطلب اللجنة إيضاحات من المخابز وتجري تحقيقاتها لمعرفة ما إذا كانت زيادة تكاليف المدخلات قد بررت زيادة أسعار الخبز . ويمكنها سحب الحصانة إذا ثبت لها دخول الشركات مرة أخرى في كارتلات منحت لها الحصانة بموجبها.

١٤- وفي عام ٢٠٠٧، ارتفعت تكاليف المدخلات بنفس المعدل بل وفي بعض الحالات بوتيرة أسرع من ارتفاع سعر القمح. ولما كان معظم أعضاء الاتحاد الجمركي للجنوب الأفريقي يشترون منتجات الخبز، ضمن منتجات أخرى، من جنوب أفريقيا، فقد انتشر أثر هذه الزيادة داخل الاتحاد.

١٥- وفي ٥ أيار/مايو ٢٠٠٨، خلصت لجنة المنافسة إلى أن شركتي بيونير فودز (Pty) المحدودة وفودكورب (Pty) المحدودة قد خالفتا قانون المنافسة لعام ١٩٩٨، وقدمت نتائجها إلى المحكمة لإصدار حكم قضائي. واستناداً إلى الإجراءات المتخذة بين الشركتين المتنافستين وشدة تضرر أفقر قطاعات المجتمع بتصرفاتهما، فقد أحالت اللجنة إلى المحكمة نتائج التحقيقات التي أجرتها على الصعيد الوطني في أنشطة الكارتل في صناعة الخبز وطلبت من ثم إلى المحكمة (أ) إعلان مخالفة شركتي بيونير وفودكورب للبندين الفرعيين `١` و`٢` من المادة ٤(١) (ب) من القانون؛ (ب) إصدار أمر لوقف شركتي بيونير وفودكورب عن تحديد أسعار الخبز وتقاسم الأسواق؛ (ج) فرض عقوبة إدارية على كل من المدعى عليه الأول والثاني نسبتها ١٠ في المائة من حجم أعمالهما خلال السنة المالية ٢٠٠٦/٢٠٠٧؛ و(د) اتخاذ أي إجراء آخر أو إجراء بديل مخفف قد تراه مناسباً.

التعليق

١٦- لا بد من تطبيق الحصانة بشروط معينة لتأمين فعاليتها. ففي حالة الشركات المخالفة للقانون، لا سيما متى ثبتت ممارسة أنشطة الكارتل، لا بد من فرض شروط إبلاغ أكثر شدة. ونظراً إلى عدد الحالات التي تنطوي على تحديد الأسعار وتقاسم الأسواق، يجب أن يكون أحد الأهداف الرئيسية لهيئات المنافسة في جنوب أفريقيا هو الاعتراض على نشاط الكارتلات. وفي هذا الصدد، تهدف التعديلات المقترح إدخالها على السياسات التساهلية للشركات إلى وضع أداة أكثر فعالية للكشف عن الكارتلات وملاحقاتها لتصرفاتها الجنائية في كثير من أنحاء العالم.

١٧- ومن بين اعتبارات تعديل البرنامج التساهلي الراهن ما يلي: (أ) تضييق نطاق السلطة التقديرية لمنح ضمانات الحصانة وتوسيع نطاق البرنامج التساهلي ليشمل جميع أعضاء الكارتل؛ (ب) تقديم التقارير شفهيا لا كتابة؛ و(ج) اعتماد نظام "تعليم" يسمح لشركة ما بأن تعرف مسبقاً ما إذا كان سيتاح لها برنامج تساهلي وحجز مكانها فيه. وتبين هذه القضية أنه ينبغي، في حالة منح الحصانة لشركات تمارس أنشطة الكارتل، اتخاذ إجراءات متابعة وامتثال لضمان عدم انخراط هذه الشركات في أنشطة كارتلات أخرى.

جيم - جمهورية كوريا: إساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع الهندسة الميكانيكية

١٨- في ١٧ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٧، فرضت لجنة التجارة المنصفة الكورية تدابير تصحيحية ورسماً إضافياً قدره ٢٣ مليار ون (قرابة ٢٣,٥ مليون دولار) على شركة هيونداي موتور Hyundai Motor لإساءة استخدامها مركزها المهيمن، خاصة الحد من فرص قيام وكلاء البيع التابعين لها بنقل متاجرهم أو توسيعها، وتوظيف ممثلي بيع

وإجبار وكلاء البيع في الوقت ذاته على بلوغ حصص مبيعات مفرطة. وضاعفت الشركة سلطتها السوقية في السوق المحلية للسيارات بعد حيازتها لشركة KIA Motors. واستناداً إلى شكاوى قدمت بشأن الشركة لدى لجنة التجارة المنصفة الكورية، وإلى الوقائع التي جمعتها اللجنة بمبادرتها الذاتية، أجرت هيئة المنافسة في خمس مناسبات تحقيقات موقعية مع شركة هيونداي موتور ووكلاء البيع التابعين لها.

١٩- وكشفت التحقيقات الأولية للجنة التجارة المنصفة الكورية عن أن الشركة كانت تقوم بالأنشطة التالية: (أ) الحد من فرص قيام وكلاء البيع التابعين لها بنقل متاجرهم؛ (ب) التوقيع على اتفاق مع نقابة العمال التابعة لها لفرض قيود على وكلاء البيع لدى تعيين ممثلين للبيع، وهو قيد طلبت الفروع المحلية التابعة لنقابة العمال من الشركة الإبقاء عليه وتعزيزه؛ و(ج) تحديد حصص مبيعات سنوية وتقاسمها فيما بين المقار المحلية.

٢٠- وخلصت لجنة التجارة المنصفة الكورية إلى أن الشركة انتهكت لائحة الاحتكارات وقانون الممارسات التجارية المنصفة للقيام بالممارسات التالية المانعة للمنافسة: (أ) إساءة استخدام هيمنتها السوقية للحد من قيام وكلاء البيع التابع لها بنقل متاجرهم؛ (ب) إساءة استخدام هيمنتها السوقية للحد من قيام وكلاء البيع بتعيين موظفين جدد؛ و(ج) إعاقة أعمال الشركات المنافسة وهو ما تحظره المادة ٣-٢، (١)، ٣ وإساءة استخدام الهيمنة السوقية المعرفة في المادة ٢٣، (١)، ٤ وذلك بفرض حصص مبيعات مفرطة على وكلاء البيع التابعين لها.

٢١- وفرضت لجنة التجارة المنصفة الكورية تدابير تصحيحية على الشركة لرفع القيد المفروض على نقل المتاجر والتعيينات الجديدة وعلى فرض حصص مبيعات مفرطة. وعلاوة على ذلك، أمرت الشركة بتعديل أو إلغاء بعض شروط العقد الموقع مع وكلاء البيع التابعين لها في غضون ٦٠ يوماً وإلغاء أو تعديل الاتفاق المبرم مع نقابة العمال التابعة لها، بما في ذلك الفروع المحلية. وإلى جانب التدابير التصحيحية، فرضت اللجنة رسماً إضافياً قدره ٢٣ مليار ون (قرابة ٢٣,٥ مليون دولار)، على أساس حجم الأعمال ذي الصلة الذي حققته في مرحلة ارتكاب الانتهاكات القانونية.

التعليق

٢٢- لقد كان الهدف من القرار الذي اتخذته لجنة التجارة المنصفة الكورية ضد الشركة هو زيادة رفاه المستهلك وذلك بتعزيز قانون المنافسة لمكافحة إساءة استخدام الهيمنة السوقية والممارسات التجارية غير المنصفة في السوق المحلية للسيارات وهي سوق شديدة التركز. وثمة نقطة أخرى تنبغي الإشارة إليها هي ضرورة قيام هيئات المنافسة بوضع إطار يتيح إعادة تقييم حالات الاندماج المكتملة في السوق للتأكد من أن الكيانات المندمجة لا تسئ استخدام مركزها في السوق، ومن استيفاء شروط الموافقة عند الاقتضاء. ومن شأن ذلك أن يجنب تبديد موارد وكالات المنافسة بمنع إساءة استخدام الهيمنة السوقية. ولما كان لدى شركتي هيونداي وKIA، كغيرهما من المؤسسات عبر الوطنية، شركات فرعية في جميع أنحاء العالم، فمن مصلحة هيئات المنافسة الاستفادة من النهج المعتمد وطرق تسوية هذه القضية وتطبيق أساليب مماثلة على حالات أخرى ذات صلة.

دال - زمبابوي: اتفاقات حصرية في صناعة استخراج النيكل

٢٣- في نيسان/أبريل ٢٠٠٧، تلقت لجنة المنافسة والتعريفة الزمبابوية شكوى زعم فيها وجود اتفاق تسويق غير منصف للصادرات بين شركة بيندورا نيكل (Bindura Nickel Corporation)، وشركة تسويق المعادن في

زمبابوي وشركة سويسرية اسمها غلينكور انترناشيونال (Glencore International AG). وجرى التحقيق في الشكوى وفقاً لأحكام المادة ٢٨ من قانون المنافسة (الفصل ١٤:٢٨) بوصفها ممارسة تقييدية، وهي ممارسة معرفة في القانون على أنها تشمل اتفاقات تقييد المنافسة بدرجة ملموسة.

٢٤- وشركة بيندورا نيكل هي حالياً الشركة الوحيدة المنتجة للنيكل في زمبابوي. وقد كان لديها أربعة مناجم لإنتاج النيكل هي (منجم إيبوك، ومنجم مادزيوا، ومنجم شانغاني، ومنجم تروخان)، ولكن اثنين منها هما اللذان يتم تشغيلهما فقط في الوقت الحاضر (منجما شانغاني وترخمان). على أنهما لا يعملان بكامل طاقتهما بسبب المشاكل المرتبطة بقدرتهما على البقاء. ولئن كانت شركة زمبابوي بلاتينوم (Zimplats) تنتج كمية بسيطة من النيكل كمنتج فرعي من إنتاجها لفلزات أساسية أخرى، فإن هذا الإنتاج يتم في شكل طلية بيضاء ترسل إلى جنوب أفريقيا لزيادة تجهيزها قبل تصديرها. وشركة تسويق المعادن في زمبابوي هي هيئة نظامية أنشئت بموجب قانون صادر عن البرلمان بوصفها الوكيل الوحيد لتسويق جميع المعادن المنتجة في زمبابوي، باستثناء الذهب والفضة. وهي تقوم بتسويق المعادن نيابة عن الشركات المنتجة. أما شركة غلينكور انترناشيونال، فهي شركة عالمية لشراء النيكل.

٢٥- وقد توصلت شركة بيندورا نيكل وشركة زمبابوي لتسويق المعادن وشركة غلينكور انترناشيونال إلى اتفاق يقضي ببيع كامل إنتاج النيكل المنتج من مناجم شركة بيندورا في زمبابوي إلى شركة غلينكور انترناشيونال. وحُددت مدة الاتفاق الأولية بـ ٢٠ شهراً قابلة للتجديد بعد ذلك. ونص هذا الاتفاق على حق شركة زمبابوي لتسويق المعادن بالاحتفاظ بنسبة ١٥ في المائة من إنتاج شركة بيندورا الشهري للنيكل لصالح زبائن محددين بشرط ألا تكون شروط هذه المبيعات أسوأ من شروط مبيعات النيكل لشركة غلينكور انترناشيونال، وأن يقع سوق الزبائن المحددين خارج نطاق الأسواق الحصرية لشركة غلينكور.

٢٦- ويصّدر النيكل الذي تنتجه شركة بيندورا بالكامل. ويُستخدم المنتج في عدد من العمليات الصناعية المتخصصة التي لا تنفذ حالياً في زمبابوي، مثل صناعة الفولاذ الذي لا يصدأ، والصناعة الفضائية الجوية وصناعة قطع غيار السيارات. وليس هناك من ثم طلب محلي على المنتج. وفي عام ٢٠٠٦، بلغت حصائل صادرات زمبابوي من النيكل ٣٥,٨ ترليون دولار زمبابوي (قرابة ١,٢ مليار دولار)، وهي تحتل المرتبة الثانية بعد صادرات الذهب التي بلغت ٥٣,٧ ترليون دولار زمبابوي (قرابة ١,٨ مليار دولار). ومنذ نهاية آذار/مارس ٢٠٠٧، شهدت السوق الدولية زيادة في الأسعار العالمية للفلزات، وبخاصة أسعار النيكل والبلاتينوم إذ سجلت أسعار النيكل زيادة جديدة للعام السادس بلغت ٣٤٢ ٥٠ دولاراً للطن الواحد، أي بزيادة نسبتها ١٠٠ في المائة منذ عام ٢٠٠١. ومع ذلك، فإن شركة بيندورا، من خلال شركة زمبابوي لتسويق المعادن، ليست شركة لها وزن كبير إذ يبلغ إنتاجها الكلي أقل من ١ في المائة في السوق العالمية.

٢٧- وعند شرح الأساس المنطقي الكامن وراء إبرام اتفاق التسويق الحصري بين شركة بيندورا وشركة زمبابوي وشركة غلينكور انترناشيونال، زعم أن شركة بيندورا لا تنتج حالياً بكامل طاقتها وأنها تحتاج إلى بعض المواد للمعالجة الكاملة. فالمواد الخام المطلوب مزجها مع المواد المحلية للمعالجة الكاملة لا توجد في زمبابوي وقد تعين من ثم اللجوء إلى شركة أجنبية للمساعدة في شراء المواد بعملة صعبة. فبدون هذا التمويل، لما استطاعت شركة بيندورا إنتاج النيكل وتسويقه. وعليه، قامت شركة زمبابوي لتسويق المعادن بتعيين ثلاث شركات أجنبية

منها شركة غلينكور انترناشيونال التي رئي أنها أنسب شركة وأنها تقدم أفضل الشروط. ووافقت شركة غلينكور انترناشيونال على تمويل هذه العملية مقابل الحصول على المنتج النهائي حصراً. وبدون التمويل السابق المقدم من شركة غلينكور انترناشيونال، لما تمكنت شركة بيندورا من إنتاج النيكل بتحقيق أرباح لأنها كانت ستتكبد تكاليف إنتاج عالية.

٢٨- وزعمت شركة بيندورا أيضاً أن سبب إبرام الاتفاق هو أنها كانت تحصل على الدوام على مُركز النيكل من جنوب أفريقيا وبوتسوانا لإدارة عمليتي الصهر والتكرير الضخمتين بشكل اقتصادي. فمُركز النيكل مادة خارجية تمثل أكثر من ٤٠ في المائة من إجمالي إنتاج النيكل السنوي. بيد أنه ينبغي دفع مُركز النيكل المستورد قبل تسليمه و لم تكن لدى شركة بيندورا القدرة على دفع هذه المبالغ بالعملة الصعبة. ورأت اللجنة أنه بالرغم من أن اتفاق تسويق النيكل بين شركة بيندورا وشركة زمبابوي لتسويق المعادن وشركة غلينكور انترناشيونال اتسم بطابع تقييدي، فإن آثاره التنافسية انعكست على الأسواق الأجنبية أكثر من انعكاسها على سوق زمبابوي المحلية حيث كانت شركة بيندورا الشركة الوحيدة المنتجة للنيكل وأن المنتج لم يستهلك محلياً. ومن ثم، لم يكن للاتفاق أثر على المنافسة في السوق المحلية وقد خرج بذلك من إطار اختصاص قانون المنافسة (الفصل ٢٨:١٤).

التعليق

٢٩- تجدر الإشارة في هذه الحالة إلى أن قانون المنافسة لا ينطبق إلا على الأنشطة الاقتصادية "التي تمارس أو يكون لها أثر داخل حدود جمهورية زمبابوي". ولاحظت اللجنة أنه رغم اندراج الاتفاقات ضمن اختصاص قانون المنافسة، فإنها كانت ستحقق فوائد جمة للصالح العام، لا في شكل حصائل صادرات مضمونة وتمويل واردات سلعة أساسية فحسب، بل وكذلك في شكل زيادة كفاءة إنتاج النيكل في زمبابوي، وهو ما كان من شأنه أن يتجاوز الآثار الضارة الناتجة عن الطابع التقييدي للاتفاقات.

٣٠- ونظراً إلى أهمية النيكل لتحقيق التنمية الاقتصادية في زمبابوي وزيادة الطلب المحتمل عليه، تبين الحالة أهمية قانون وسياسة المنافسة في رصد السلوك المانع للمنافسة والاعتراض عليه. وما يمكن استنتاجه أيضاً هو الكيفية التي يمكن أن يكمل بها قانون وسياسة المنافسة السياسة الصناعية في الأسواق التي لا يكون الطلب فيها على المنتج محلياً بل أجنبياً. كما أنها تبين زيادة الحاجة إلى قانون المنافسة على الصعيد الإقليمي أو الدولي للتصدي للآثار المانعة للمنافسة عبر الحدود.

هاء - كرواتيا: تطبيق قرار اللجنة الأوروبية تطبيقاً مباشراً على شركة ميكروسوفت

٣١- لم تكن هناك في هذه الحالة أي دعوى رسمية مرفوعة أمام وكالة المنافسة الكرواتية. على أن شركة ميكروسوفت كانت قد وقعت على تعهد بناء على طلب وكالة المنافسة. والتزمت بموجب هذا التعهد باحترام قواعد المنافسة على أراضي كرواتيا امتثالاً للشروط والالتزامات التي فرضتها اللجنة الأوروبية في قرارها ٥٣/٢٠٠٧ المؤرخ ٢٤ آذار/مارس ٢٠٠٤، الذي أيده حكم محكمة الدرجة الأولى في ١٧ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٧.

٣٢- وجاء في قرار اللجنة الأوروبية الذي تناول قضية ميكروسوفت أن الشركة رفضت توفير معلومات عن إمكانيات التشغيل المتبادل. وخلصت اللجنة إلى أن احتفاظ شركة ميكروسوفت بهذه المعلومات قد أعاق تطوير

وتوزيع شبكة الخادم الجماعي لاستغلال منتجات النظام. وبالإضافة إلى ذلك، نص القرار على الشرط الذي فرضته شركة ميكروسوفت وهو أن إتاحة نظام استغلال جهاز الكمبيوتر للعميل ويندوز مرهون بحيازتها في الوقت ذاته لشركة ويندوز ميديا بلاير Windows Media Player. ولما كانت شركة ميكروسوفت تتمتع بحصة سوقية كبيرة في نظم تشغيل شبكات الخادم، فقد استوفت شروط الهيمنة التي حددتها اللجنة الأوروبية. والنتيجة التي أسفرت عنها هذه الظروف الاستثنائية الطابع هي أن رفض شركة ميكروسوفت قد شكل إساءة استخدام مركز مهيمن بلا مبرر، وهو ما يتنافى والمادة ٨٢ من معاهدة اللجنة الأوروبية.

٣٣- وبالإشارة إلى هذا القرار الذي اتخذته اللجنة الأوروبية، أرغمت وكالة المنافسة الكرواتية شركة ميكروسوفت على إطلاع جميع الشركات العاملة في السوق داخل أراضي كرواتيا على مواصفات بروتوكول شبكة خادم ويندوز ذات الصلة على أساس الاستخدام غير التمييزي وبنفس الشروط التي تنطبق على الشركات داخل الاتحاد الأوروبي. وبالإضافة إلى ذلك، طُلب إليها أن تتيح الحصول على شبكات تشغيل ويندوز XP وويندوز فيستا بدون ويندوز ميديا بلاير بجميع اللغات المستعملة في الاتحاد الأوروبي بطريقة غير تمييزية وذلك بعرض نسختين من ويندوز بنفس السعر وضمان توافر نسخة كرواتية جديدة من شبكتي تشغيل ويندوز XP وويندوز فيستا بدون ويندوز ميديا بلاير.

التعليق

٣٤- نظراً إلى أن قانون الاتحاد الأوروبي لا ينطبق على السوق الكرواتية بهذه الصفة، فإن تنفيذ قرار اللجنة الأوروبية تنفيذاً مباشراً خارج حدود إقليم الدولة في قضية ميكروسوفت بشأن إساءة استخدام المركز المهيمن أمر يتسم بأهمية خاصة. ومن ثم، تنبغي الإشارة إلى الطريقة التي يؤثر بها القضاء الأوروبي على هيئات المنافسة في الخارج في طريقة تناولها لقضايا مماثلة. غير أن ما لا ينبغي نسيانه هو أن ارتفاع درجة التطابق في حالة كرواتيا بين القضاء الوطني والقضاء الأوروبي فيما يتعلق بانضمام كرواتيا مستقبلاً إلى الاتحاد الأوروبي أمر يصب في مصلحة البلد. ويتبين من تنفيذ وجهة النظر الأوروبية بشأن السوق الكرواتية والطريقة التي تصدت بها لجنة التجارة المنصفة الكورية لنفس القضية في عام ٢٠٠٥ أن تفسير سبل الحصول على المعلومات المتعلقة بإمكانيات التشغيل المتبادل وأثر التحزيم على الأسواق الثانوية يحظى بدعم خارج حدود قضاء الاتحاد الأوروبي. والصلة بين سيناريوهي كرواتيا وجمهورية كوريا هي أن البلدان النامية ذات الموارد المحدودة يمكن أن تطبق قرارات صادرة عن هيئات قضائية أوسع على حالاتها الذاتية.

واو – البرتغال: إساءة استخدام المركز المهيمن في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية

٣٥- في عام ٢٠٠٧، فرضت هيئة المنافسة البرتغالية غرامة قدرها ٣٨ مليون يورو (قرابة ٥٩ مليون دولار) على شركة PT Comunicaçõe لإساءة استخدام مركزها المهيمن انتهاكاً للمادة ٦(١) و(٣) (ب) من قانون المنافسة الوطني والمادة ٨٢ من معاهدة اللجنة الأوروبية. وبدأت القضية في عام ٢٠٠٣ بشكوى قدمتها شركة TvTel تلتها شكوى أخرى قدمتها شركة Cabovisão في عام ٢٠٠٤ – وهما شركتان متنافستان في السوق – بدعوى أن شركة PT Comunicaçõe ترفض وصولهما إلى شبكة قنوات التوصيل التحتية.

٣٦- وخلال مرحلة التحقيقات، أجريت عمليات تفتيش لم يعلن عنها في مباني شركة PT Comunicações. ووجدت هيئة المنافسة البرتغالية ما يدل على أن شركة PT Comunicações - وهي الشركة الوطنية صاحبة الاتصالات - قد رفضت لمنافستيها في الأسواق الأمامية، وهما شركتا TvTel وCabovisão، سبل الوصول إلى شبكة قنوات التوصيل التحتية، وهي بنية تحتية أساسية. ولما كانت شركة PT Comunicações قد رفضت وصول منافستيها إلى البنية التحتية الأساسية، فقد عجزتا عن توصيل شبكة الكابل إلى نحو ٠٠٠ ٧٣ مترل، مما حدّ من عرض خدمات التلفزيون الكابلي والانترنت العريض النطاق وخدمات الهاتف بخط ثابت. وخلصت هيئة المنافسة البرتغالية إلى أن شركة PT Comunicações تستحوذ بمركز مهيمن في السوق للوصول إلى البنية التحتية لمد كابلات وبنى تحتية لشبكات الاتصال الإلكتروني وعلى الأسواق الأمامية ذات الصلة. ونتيجة لذلك، لم يتسن لـ٠٠٠ ٧٣ مترل اختيار شركة تلفزيون كابلي آخر سوى CATVP-TV Cabo Portugal، وهي شركة تحمل غالبية أسهمها مجموعة PT . هذا علاوة على أن شركة PT Comunicações أعاقت سبل الوصول إلى الأسواق أمام مناطق حضرية هامة في البرتغال.

٣٧- ومن ثم، كان هدف وأثر تصرفات شركة PT Comunicações منع المنافسة في الأسواق والحد منها أو تشويهها منتهكة بذلك قانون المنافسة الوطني وقانون المنافسة في اللجنة الأوروبية. وكانت الأسواق المتضررة هي أسواق خدمات التلفزيون المدفوعة وأسواق التجزئة للانترنت الواسع النطاق وأسواق الهاتف بخط ثابت. ولا يحظر القانون في البرتغال سوى إساءة استخدام المركز المهيمن، لا حيازة هذا المركز في حد ذاته، بموجب المادة ٦ من قانون المنافسة الوطني - القانون ٢٠٠٣/١٨، ١١ حزيران/يونيه - بأحكام مماثلة لتلك المنصوص عليها في المادة ٨٢ من معاهدة اللجنة الأوروبية.

٣٨- وينص قانون المنافسة البرتغالي على أن المركز المهيمن هو ذلك الذي يكون قائماً متى (أ) كانت الشركة تمارس نشاطاً في سوق لا تواجه فيها منافسة ذات شأن أو تهيمن فيها على منافسيها - المركز المهيمن الوحيد؛ أو (ب) متى تضافر نشاط شركتين أو أكثر في سوق لا تواجهان فيها منافسة ذات شأن أو تهيمنان فيها على شركات أخرى - المركز المهيمن الجماعي (المادة ٦(٢) من القانون ٢٠٠٣/١٨).

٣٩- وينص قانون المنافسة البرتغالي على أن إساءة استخدام المركز المهيمن هي "رفض القيام، مقابل مبلغ ملائم، بتزويد أي مشروع تجاري آخر بإمكانية الوصول إلى شبكة أساسية أو بنى تحتية أخرى يتحكم فيها الطرف الأول متى عجز الطرف الثاني، بدون إمكانية الوصول هذه، لأسباب وقائعية أو قانونية، عن إدارة أعماله كمنافس للمشروع الذي يتمتع بمركز مهيمن في السوق الخلفية أو الأمامية، إلا إذا أثبت المشروع المهيمن أنه لا يمكن منطقياً إتاحة سبل الوصول هذه لأسباب عملية أو لأسباب أخرى" (المادة ٦(٣) ب).

التعليق

٤٠- رئي أن الحالة تنتهك قانون المنافسة البرتغالي ومعاهدة الاتحاد الأوروبي. ولتجنب حدوث حالات مماثلة، وضعت وكالة المنافسة قائمة بأسئلة يتواتر طرحها لتوضيح جميع العناصر التي تتعلق بإساءة استخدام مركز مهيمن. وقد كان رفض توفير سبل الوصول إلى الشبكات الأساسية، ومن ثم إعاقة المنافسة في سوق ثانوية، عنصراً أساسياً في الحالات الأوروبية استناداً إلى المادة ٨٢ من معاهدة اللجنة الأوروبية. ومن هذه الحالات (أ) حكم محكمة

الدرجة الأولى الأوروبية في عام ٢٠٠٧ في قضية ميكروسوفت؛ (ب) قضية ماجيل (التي انطوت على قوائم برامج تلفزيون لا تتمتع عادة بحقوق تأليف في آيرلندا، وهو البلد الذي نشأ فيه النزاع)؛ و(ج) قضية IMS Health (التي انطوت على وسيلة مشمولة بحق تأليف لتنظيم البيانات بشأن مبيعات المواد الصيدلانية في ألمانيا، وقد أصبحت معياراً قائماً بحكم الواقع). وأكدت هيئة المنافسة البرتغالية هذا التصور القانوني في قرارها.

زاي – إندونيسيا: شروط العقد في قطاع البيع بالجملة

٤١- انتهت اللجنة الإندونيسية للإشراف على منافسة المشاريع التجارية (Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU)) من إجراء تحقيق وفقاً للائحة المطبقة واتخذت قراراً بشأن القضية رقم 02/KPPU-L/2005. وتتعلق هذه القضية بزعم انتهاك القانون الإندونيسي رقم ١٩٩٩/٥ الخاص بحظر ممارسة الاحتكار والمنافسة التجارية غير المنصفة فيما يتعلق باتفاق يتضمن أحكاماً تجارية تنطبق على موردي بضائع من جانب شركة كارفور إندونيسيا التي يوجد مقرها في فرنسا. وخلص مجلس اللجنة إلى أن شركة كارفور قد أسست علاقات تجارية بشراء وبيع منتجات مع مورديها باستخدام اتفاقات خطية نصت على التفاوض على شروط تجارية مع كل مورد مثل تحديد رسوم التسجيل، والتزيلات الثابتة، والهوامش السلبية، وشروط السداد، والتخفيضات العادية وتكاليف التنسيق المشتركة. وكما وردت الإشارة إلى ذلك في التقرير، فقد رأى الموردون صعوبة تطبيق الشروط التجارية، خاصة على سلع تتطلب رسوم تسجيل وهوامش سلبية.

٤٢- ورسم التسجيل وفقاً لشركة كارفور هو الرسم الذي يدفعه الموردون لتوريد منتجات جديدة لكارفور بتوفير ضمانة في حالة عدم بيع المنتجات بأكملها. ويحدد رسم التسجيل مرة واحدة فقط وهو ليس قابلاً للسداد. وتتفاوت الرسوم بين كبار الموردين وصغارهم ولا تنطبق رسوم التسجيل هذه على جميع الموردين. وفي عام ٢٠٠٤، بلغت إيرادات شركة كارفور من رسم التسجيل هذا ٢٥ مليار روبية (قرابة ٢,٧ مليون دولار). أما الهامش السلبي، فهو الضمانة التي يقدمها الموردون لشركة كارفور بأن سعر بيع منتجاتهم هو أدنى سعر بيع. ويرد فيه أنه في حالة حصول شركة كارفور على أدلة خطية تفيد بأن الشركة المنافسة لها تستطيع بيع نفس المنتج بسعر أرخص من سعر الشراء من كارفور، يكون من حق شركة كارفور طلب الحصول على تعويض من الموردين يمثل فرق السعر بين أسعار الشراء من كارفور وسعر البيع الفعلي من الشركة المنافسة لها. ويحتسب هذا المبلغ المقتطع من الفاتورة بضرب فرق السعر بكمية منتجات المورد المتبقية في متجر كارفور. ذلك أن الهدف الذي تسعى شركة كارفور إلى تحقيقه هو الإبقاء على أدنى أسعار بيع بين الشركات المنافسة لها. وفي عام ٢٠٠٤، بلغت إيرادات شركة كارفور من تطبيق عقوبة الهامش السلبي من ٩٩ مورد ١,٩ مليار روبية (قرابة ٢٠٠ ٠٠٠ دولار).

٤٣- واعتبرت اللجنة الإندونيسية في هذه القضية أن السوق ذات الصلة هي المجمع التجاري الضخم للبيع بالتجزئة الذي يتنافس مباشرة في جاكارتا، وتانغرانغ، وبندونغ، وسورابايا وميدان، على لوازم منزلية مثل منتجات الأغذية والمشروبات المعبئة للاستهلاك المباشر، وأغذية أساسية، ومنتجات طازجة، وأدوات وأجهزة إلكترونية منزلية. والشركات المنافسة لكارفور في قطاع المجمع التجاري الضخم للبيع بالتجزئة هي جاينت Giant، وهايبرمرت Hypermart، وكلابستور Clubstore. واستنتج مجلس اللجنة أن القوة السوقية التي تتمتع بها شركة كارفور كبيرة بالنسبة لشركات هايبرمرت وجاينت وكلابستور لأن لديها أكبر عدد من الحوانيت التي تحتل مواقع استراتيجية

مزودة بوسائل راحة كبيرة وبتجهيزات شاملة. ونظراً لمركز شركة كارفور المهيمن في السوق، فقد كان الموردون المحليون الراغبون في بيع منتجاتهم وعرضها في المجمعات التجارية الضخمة يعتمدون على مرافق كارفور.

٤٤- وقررت اللجنة الإندونيسية أن شركة كارفور قد أساءت استخدام قدرتها التفاوضية لحمل الموردين على قبول شروط تجارية غير مؤاتية. ومن بين أشكال الضغط التي مورست عدم سداد المبالغ المستحقة، مما أوقف تعاون أحد الأطراف بعدم بيع منتجات الموردين. وحث مجلس اللجنة شركة كارفور على أن تولي عناية أكبر لدى اضطلاعها بأنشطتها التجارية لكي توفر كل سلعة من السلع المشمولة بأحكام تجارية تنطبق على الموردين قيمة مضافة لكل من كارفور والموردين، وعلى عدم فرض شروط تقييدية على الموردين، خاصة على المشاريع التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم. وأخيراً، جاء في القرار الذي اتخذه مجلس اللجنة أنه ثبت قانوناً وبما لا يدع مجالاً للشك، استناداً إلى نتائج التحقيق في هذه القضية، أن الطرف المبلغ عنه قد انتهك المادة ١٩ من القانون رقم ١٩٩٩/٥. وأمر الطرف المبلغ عنه بإنهاء السلوك التعسفي المتمثل في فرض هوامش سلبية على الموردين وفرض علاوة على ذلك عقوبة على الطرف المبلغ عنه قدرها ١,٥ مليار روبية (قرابة ٠٠٠ ١٥٠ دولار).

التعليق

٤٥- تمثل قضية كارفور مثالاً لمشاكل تفاوض تفتقر إلى الاتساق تشمل شركات متعددة الجنسيات يقع مقرها في البلدان الصناعية، من جهة، وموردين صغار ومتوسطي الحجم و/أو زبائن في البلدان النامية، من جهة أخرى. ولدى شركة كارفور، وهي ثاني أكبر مجموعة في العالم للبيع بالتجزئة، الوسائل الملائمة للنفاذ إلى السوق الإندونيسية بشكل استراتيجي وذلك بفرض شروط تجارية تقييدية على الموردين المحليين الذين يعتمدون على بنيتها التحتية بعدما تم طرد شركات أخرى متنافسة. وتبين هذه القضية التقدم الذي أحرزه عدد من البلدان النامية فيما يتعلق بإنفاذ قانون وسياسة المنافسة بفعالية. على أن السؤال لا يزال مطروحاً لمعرفة ما إذا كانت الأحكام الواردة في القوانين المحلية في البلدان النامية تتيح حيزاً كافياً للتصدي لمثل هذا السلوك التعسفي، أي ما إذا كانت شدة الغرامات المفروضة تكفي ليكون لها أثر رادع، خاصة في حالة الشركات عبر الوطنية.

ثالثاً - الاندماجات والحيازات

ألف - البرازيل: الاندماج في قطاع المواد الصيدلانية

٤٦- إن عملية الاندماج البرازيلية الوحيدة التي لا تشمل قطاع الزراعة قد أقرت في الآونة الأخيرة بقيود فرضها المجلس الإداري للحماية الاقتصادية Conselho Adimistrativo de Defesa Econômica في دورته العادية المعقودة في ٤ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٦. وقد تمثلت القضية في إدماج شركتين أوروبيتين هما أكزالتو هولدينغ (هولندا) Axalto Holding وغمبلاس انترناشيونال (لكسمبرغ) Gemplus International، اللتان تصنعان بطاقات أمن بلاستيكية وتسوقان برامج ومعدات حاسوبية وخدمات ذات صلة. واستند التحليل أساساً إلى أثر هيمنة الموارد التكنولوجية على المنافسة. وأفاد التقرير الذي وضعه المفوض بأنه يمكن تقسيم الشركات التي تعمل في هذه السوق إلى مجموعتين استراتيجيتين هما: (أ) الشركات من أمثال أكزالتو وغمبلاس، التي لديها موارد تكنولوجية للتنافس عليها عن طريق الابتكار والتي تحصل على إيرادات لا من بيع البطاقات فحسب، بل ومن

ترخيص التكنولوجيا أيضاً؛ و(ب) الشركات التي تتنافس على مبيعات البطاقات، والتي تعتمد في تنافسها لا على الابتكار بل على خفض التكاليف.

٤٧- وقامت هيئات المنافسة الأوروبية أيضاً بتحليل القضية وتحققت من أن لدى الشركتين حوافظ براءات اختراع كبيرة في أوروبا. واستناداً إلى ذلك، قررت الموافقة على الاندماج ولكن بشرط تعهدهما بترخيص حقوق ملكيتهما الفكرية لأن هيمنتهما على أصول أساسية كهذه يمكن أن تعوق الوصول إلى سوق البطاقات. بيد أن هذا القرار ليس صالحاً إلا على الأراضي الأوروبية.

٤٨- وفي البرازيل، خلص المجلس الإداري للحماية الاقتصادية إلى أن استخدام براءة الاختراع لا يستجيب إلى هذا الحد لاحتياجات السوق البرازيلية نظراً لقلة عدد براءات الاختراع الممنوحة (نحو ١ في المائة من نسبة حماية براءات الاختراع الأوروبية). هذا وقد يؤدي تحكم شركتي أكزالتو وغمبلاس في البراءات الصالحة والبراءات التي يمكن حمايتها في البرازيل بموجب المعاهدات الدولية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية إلى الحفاظ على مركز الطرفين المهيمن. واستناداً إلى ذلك، فرض المجلس الإداري على الشركتين التزاماً لإجبارهما على ترخيص براءتهما المودعة في البرازيل لاستخراج نماذج بطاقات هوية المشترك لأية أطراف تهتم بالأمر وتكون عاملة في السوق البرازيلية وذلك بأي شكل وعلى أساس منصف ومعقول وغير تمييزي.

التعليق

٤٩- تقدم القضية المذكورة أعلاه مثالاً على تحسن قدرات وسياسات الإنفاذ في البلدان النامية التي تسعى إلى الحد من الآثار المانعة للمنافسة الناجمة عن حالة اندماج تتم في الخارج. وما يفيد به مبدأ الآثار هو أن تطبيق القانون الوطني للإشراف على عمليات الاندماج على حالة تركز بين شركات يقع مقرها في الخارج أمر يمكن تبريره بموجب القانون الدولي العام متى أمكن التنبؤ بأنه سيكون له أثر كبير في أراضي دولة بعينها، هي في هذه الحالة السوق البرازيلية لبطاقات الأمن البلاستيكية. فبالرغم من أن مقر عمل كلتا الشركتين هو الاتحاد الأوروبي، فرضت هيئة المنافسة البرازيلية شروطاً معينة على الاندماج تفادياً لحدوث آثار مانعة للمنافسة في السوق البرازيلية. وعلاوة على ذلك، تجدر الإشارة إلى أن هيئة المنافسة البرازيلية قد درست بدقة خطورة الأثر مع مراعاة حقوق الملكية الفكرية التي يتمتع بها طرفاً الاندماج.

باء – شيلي: اقتراح الاندماج في قطاع التجزئة

٥٠- أصدرت المحكمة الشيلية لمكافحة الاحتكار قراراً للاعتراض على اندماج شركتين من أكبر شركات البيع بالتجزئة في البلد وذلك لعدم إنشاء شركة يبلغ رأسمالها ١٥ مليار دولار لتصبح ثاني أكبر تجمع تجاري للبيع بالتجزئة في أمريكا اللاتينية. وكانت شركة فلابيلا Falabella ، التي تمثل سلسلة المحلات التجارية الرئيسية في شيلي، تخطط لشراء أكبر سوق مركزي في البلد، هو D&S.

٥١- وبتوليد عناصر تآزر لزيادة تنمية البيع بالتجزئة، كان يتوقع من الشركتين اللتين تتحكم فيهما أسر هي سولاري وكوينو وديل ريو وإيبانيز أن تضيفان رأسمال سوقية تتجاوز قيمتها ١٥ مليار دولار. وكان مراقبو شركتي فلابيلا وD&S قد وافقوا على اندماج الشركتين ومجالات عمل كل منهما، ألا وهي المتاجر، والأسواق

المركزية، والنهوض بحالة الموئل، والخدمات المالية للبيع بالتجزئة ومراكز التسوق. وبإيداع بلاغ عن أحداث مادية لدى هيئة الإشراف على الأوراق المالية والتأمينات، قدم مجلسا الشركتين تقريراً عن الاتفاق الذي سيشمل اندماج جميع المشاريع التجارية التي تقوم شركتا فلابيلا وD&S باستحداثها في الوقت الحاضر في شيلي والخارج على السواء.

٥٢- ونتيجة لهذه الصفقة، كان من المتوقع أن يصبح حاملو أسهم الشركتين حاملي أسهم التكتل التجاري الجديد. وكانت الشركة القابضة الجديدة التي ستنشأ بين فلابيلا وD&S ستصبح أكبر سلسلة محلات تجارية في أمريكا الجنوبية بتواجدها في شيلي وبيرو والأرجنتين وكولومبيا والمتجر الرئيسي لبيع الأغذية بالتجزئة في شيلي باسم ليدر Lider. هذا بالإضافة إلى أن هذه الشركة الجديدة كانت ستشمل مجالات مثل النهوض بالموئل، وشركة سايتيك العقارية، وCMR، وبريستو، ومصرف فلابيلا، ووحدات سان فرانسيسكو وتوتوس التجارية. وكان من المتوقع أن تستمر كل وحدة تجارية في إدارة أعمالها دون حدوث تغيرات رئيسية. وأسفرت العملية بأكملها عن اندماج شركتين بجمع رأسمالهما معاً. ولم يكن من المخطط طرح عرض عام لمشاركة جميع حاملي أسهم كل شركة بنفس الشروط واستفادتهم من التكامل. وكان من المفترض أن يسهل الاندماج سبل وصول الموردين إلى الأسواق الدولية وأن يحسن ويزيد عناصر الكفاءة في شبكة التوزيع يخفض التكاليف اللوجستية. وبما أنه لم يكن هناك تداخل بين الأسواق الجغرافية، فما كانت المنافسة ستتأثر بذلك. وفي كانون الثاني/يناير ٢٠٠٨، قررت المحكمة الشيلية رفض الاقتراح للأسباب التالية: (أ) إن تنفيذ العملية بفعالية كان سيحدث تغييرات جمة في هيكل السوق بإنشاء شركة مهيمنة (مدمجة) في قطاع البيع بالتجزئة تتحكم في جميع القطاعات - مثلاً المتاجر والإسكان والإيجار - مع إقامة حواجز دخول في الوقت ذاته؛ (ب) من شأن الاندماج أن يثير مشاكل منافسة كبيرة ومستمرة (مثلاً أثره على أسعار وكمية وجودة) المنتجات التي تعتبر رئيسية للمستهلكين الشيليين، وهو ما كان سيؤثر أيضاً على المستهلكين الخارجيين؛ و(ج) يبدو أن الآثار المانعة للمنافسة تبطل الفوائد المفترض استمدادها من الاندماج. ولا تكفي تدابير التعويض لتخفيف المخاطر التي تنطوي عليها هذه العملية.

التعليق

٥٣- رغم زيادة شيوع النموذج التجاري المتمثل في دمج شركات البيع بالتجزئة، من المهم التمييز بين شركة تجارية كبيرة للبيع بالتجزئة انبثقت عن المنافسة في السوق وبين شركة تجارية كبيرة للبيع بالتجزئة انبثقت عن اندماج الشركة الرئيسية للبيع بالتجزئة وأهم شركة منافسة لها. وهذا النوع من الاندماجات الذي يشمل منتجات مختلفة ويحد من عدد الأطراف الفاعلة المستقلة من المرجح أن يثير مشاكل في السوق لا أن يحقق فوائد. هذا فضلاً عن ندرة فرص النمو الداخلي في شيلي بسبب حجم السوق فيها. ومن المهم من ثم لوكالة منافسة أن تعتمد سياسات فعالة في الوقت المناسب. ومن المهم الإشارة أيضاً إلى أنه ستكون دائماً لدى أطراف الاندماج أسباب سليمة من وجهة نظرها لتحقيق الاندماج. ودور وكالة المنافسة هو التحقق من صحة هذه الأسباب على أساس القانون.

جيم - ألمانيا: الاندماج في سوق وسائل السمع المساعدة

٥٤- قررت هيئة المنافسة الألمانية، وهي مكتب الكارتلات الاتحادي، في عام ٢٠٠٧، تحقيق عملية اندماج عبر وطنية مثيرة للاهتمام. وفي ١٠ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦، تلقت الهيئة إخطاراً يفيد بأن شركة فوناك

هولدينغ Phonac Holding AG، الواقعة في ستآفا بسويسرا تخطط لشراء من شـــركة GN Store Nord (A/S) الواقعـــة فـــي باليروب بالدانمرك، مؤسسات GN ReSound A/S وGN ReSound GmbH Hortechnologie وGN US Holdings Inc. وتقع المؤسسات المقرر شراؤها في باليروب، هولندا، ومونستر بألمانيـــا، ومنيـــسوتا بالولايات المتحدة. وهي تشمل شركة GN Nord A/S لأدوات السمع المساعدة وتمارس نشاطها في استحداث وصنع وبيع لوازم السمع المساعدة وأدوات السمع التكميلية المساعدة فضلاً عن معدات تشخيص السمع والنطق. وشـــركة فوناك Phonak هي واحدة من الشركات الرائدة في العالم لإنتاج أدوات السمع المساعدة. أما الشركتان الرئيـــسيتان الأخريان، فهما شركة سيمنز Siemens والشركة الدانمركية وليم دمانت/أوكشيون William Demant/Oticon.

٥٥- وقد حظر مكتب الاحتكارات الاتحادي التركز المخطط في قرار أصدره في ١١ نيسان/أبريـــل ٢٠٠٧. ذلك أن حيازة شركة GN ReSound كانت ستسفر في نظره عن تمتع شركات سيمنز وفوناك وأوكشيون بمركز احتكاري مهيمن جماعي. وكانت هـــذه الشركات مرتبطـــة بالفعل ارتباطاً وثيقاً بعدد من العلاقات التجارية. هذا فضلاً عن أنها كانت تتعاون في مجـــال البراءات الأساسيـــة والتكنولوجيات المصممة للزبائن وكانت قـــد أنشأت نظاماً واسعاً للمعلومات السوقية بواسطة الرابطة المركزية لـــصناعة الأجهـــزة الإلكترونيـــة والتقنيـــة (Zentralverband Elektrotechnik und Elektrotechnikindustrie E.V., ZVEI). ومما يُيسر بالفعل السلوك الموازي بين الاحتكارات شروط العرض والطلب وقوائم جميع الاحتكارات على نطاق السوق تقريباً، التي لديها محلات لبيع أدوات السمع المساعدة بالتجزئة والتي تتمتع بالشفافية وقت طرح المنتجات الجديدة. هذا بالإضافة إلى عدم حدوث تغير كبير في متوسط أسعار أدوات السمع المساعدة التي تفرضها شركات سيمنز وفوناك وأوكشيون على محلات بيع أدوات السمع المساعدة بالتجزئة.

٥٦- وخلص مكتب الكارتلات الاحتكاري إلى أن المنافسة الضعيفة بالفعل داخل الاحتكار كانت ستـــصبح عديمة الأهمية بعد الاندماج لأن الحصة السوقية المشتركة كانت سترتفع لتصل إلى قرابة ٩٠ في المائة. وبالتحكم في إمكانيات شركـــة GN ReSound التكنولوجية والإنتاجية وتأمين مركز الاحتكار الرائد في قطاع التكنولوجيا الماكن بإجراء عملية حيازة أخرى، كان الاحتكار سينجح في إزالة احتمالات المنافسة الضعيفة المتبقية في السوق. وكانت عملية الاندماج ستضعف الابتكار والمنافسة على الأسعار وتنتهي بإضرار المستهلك.

٥٧- ورغم بدء العمل بمشروع الاندماج في الخارج، فقد مارس مكتب الكارتلات الاتحادي سلطة حظر على أساس المادة ١٣٠(٢) من القانون الألماني لمكافحة تقييد المنافسة. وعملاً بهذه المادة، سينطبق قانون مكافحة تقييد المنافسة على جميع حالات تقييد المنافسة التي يدخل أثرها في نطاق تطبيقه وذلك أيضاً إذا حدثت خارج نطـــاق تطبيقه (وهو ما يسمى بمبدأ الآثار). ولم يكن هناك نزاع على أثر المشروع على المستوى المحلي واستوفيت أيضاً الشروط المتعلقة بعتبة حجم الأعمال.

٥٨- على أن أطراف الاندماج قد زعمت عدم تمتع مكتب الكارتلات الاتحادي بسلطة حظر لأن المادة ٢٥ من الدستور تنص على أن لمبدأ عدم التدخل كقاعدة عامة من قواعد القانون الدولي مركزاً أعلى من قواعد قـــانون مكافحة تقييد المنافسة. وأن مبدأ الآثار لا يتمشى في رأيها مع مبدأ عدم التدخل إلا إذا اقتصر تطبيق القـــانون المحلي والتدابير التي تستند إليه على هذه الآثار المحلية. وحاجت بعدم جواز تطبيق سلطة الحظر إذا لم يكن مشروع الاندماج قابلاً للتجزئة إلى جزء محلي وجزء أجنبي. ورفض مكتب الاحتكارات الاتحادي هذه الحجج في قـــراره

وأشار إلى أن القواعد العامة المنصوص عليها في القانون الدولي تشمل لا حظر التدخل فحسب، بل ومبدأ الآثار أيضاً. ولما كان الاندماج غير قابل للتجزئة في هذه القضية، فقد ثبت لمكتب الكارتلات الاحتكاري وفقاً للرأي السائد وجود سلطة عامة لحظر الاندماج ككل لتحقيق الغرض المتوخى من المادة ٣٦(١) من قانون مكافحة تقييد المنافسة. وطعنت الأطراف في القرار أمام المحكمة الإقليمية العليا في دوسلدورف. ولا تزال القضية معلقة.

التعليق

٥٩- ينص القانون الدولي العام على أنه يجوز تبرير تطبيق القانون الوطني لمراقبة حالات الاندماج على عملية تركز بين شركات قائمة في الخارج متى توقع أن يسفر التركز المقترح عن إحداث آثار كبيرة في أراضي دولة بعينها. ومبدأ الآثار هذا هو أساس إنفاذ قانون منع الاحتكار لا في ألمانيا فحسب، بل في ولايات قضائية أخرى مهمة. وهذا يعزز من ثم الحاجة إلى قيام البلدان النامية بوضع قانون وسياسة للمنافسة تتم إدارتهما بشكل جيد فضلاً عن مؤسسة لإنفاذهما لتمهيد حالات التدخل القانونية هذه. ففي الحالات التي يشتد فيها تضرر السوق المحلية بفعل حدوث حالة اندماج خارج إقليم الدولة، كما في الحالة المذكورة أعلاه، يجب أن تكون البلدان النامية قادرة على التدخل، خاصة متى كان الأمر يتعلق - كما في هذه الحالة - بقطاع أساسي لشريحة ضعيفة من المجتمع.

دال - كولومبيا: إدماج المؤسسة في سوق أجهزة الأنابيب/كلوريد البوليفينيل

٦٠- أبلغت هيئة الإشراف الكولومبية للصناعة والتجارة عن تنفيذ عملية في آذار/مارس ٢٠٠٧ تقوم فيها شركة مكسيشم MEXICHEM بتعزيز ريادتها وذلك بإدماج شركات بافكو PAVCO S.A، وأمانكو Amanco Ltda، وPVM S.A.، وPetroquímica Colombiana وMexiquem Colombia S.A.؛ وبالسيطرة على شركة Petroquímica Columbiana، ستسيطر شركة مكسيشم أيضاً على شركة بافكو (وهي شركة فرعية تابعة لشركة Armanco Holding Inc). وستكون للعملية آثار على الأراضي الوطنية. وستعزز هذه الحيازة مركز شركة مكسيشم في أمريكا اللاتينية في إنتاج الراتنج وتسويقه وستمنحها الحد الأدنى اللازم للحفاظ على ريادتها الإقليمية في إنتاج راتنجات كلوريد البوليفينيل.

٦١- وقد أظهر التحليل الذي أجرته هيئة المنافسة الكولومبية أن شركة Petroquímica Colombiana، وهي المورد الوحيد لراتنجات كلوريد البوليفينيل، تفرض سعراً أعلى في السوق الداخلية عما تفرضه في الأسواق الأجنبية. أما فيما يتعلق بالسوق ذات الصلة، فتدعو الحاجة إلى الإشارة أولاً إلى سوق راتنجات كلوريد البوليفينيل التي تستخدم لإنتاج الأنابيب والمواد التكميلية المصنوعة من كلوريد البوليفينيل، أي سوق (المنتجات) الأولية أو السوق الخلفية. ونظراً إلى خصائص هذه المنتجات وأسعارها واستخدامها المحتمل، فليست لها بدائل في السوق. وفيما يتعلق بالسوق الجغرافية، فينحصر إنتاج راتنجات كلوريد البوليفينيل المشار إليها أعلاه على الأراضي الوطنية. ثانياً، تمثل الأراضي الوطنية أيضاً السوق ذات الصلة للأنابيب المصنوعة من كلوريد البوليفينيل (السوق الثانوية)، وهي السوق الجغرافية أو الخلفية للأنابيب المصنوعة من كلوريد البوليفينيل. وبعد دراسة الأسواق المتضررة (أي السوق الأولية وسوق الأنابيب)، استنتجت هيئة الإشراف أنها شديدة التركز. ذلك أن المؤسسات الراغبة في دخول سوق راتنجات كلوريد البوليفينيل تحتاج إلى مستويات استثمار عالية وخبرة طويلة في هذه التجارة. وتمثل الواردات تكاليف إضافية للمستهلكين بسبب

ارتفاع التعريفات وأسعار الشحن وتأمين النقل. وفيما يتعلق بأنابيب كلوريد البوليفينيل، فإن شركة Petroquímica Colombiana هي الشركة الرائدة في السوق. كما أن أسواق المواد التكميلية والأنابيب شديدة التركز بصورة عامة.

٦٢- وفيما يتعلق بالطريقة التي سيؤثر بها الإدماج المقترح على شروط المنافسة، تبين أنه يجوز للمؤسسة الرائدة، في حالة قبول الاندماج، تقييد أو تعليق توفير المدخلات للأسواق الثانوية. وهذه المدخلات هي (أ) نسبة راتنجات كلوريد البوليفينيل المرتفعة في تكاليف إنتاج الأنابيب من كلوريد البوليفينيل حيث تتمتع شركة مكسيشم بمركز مهيمن؛ (ب) ندرة البدائل لتوفير مصادر أخرى بسبب ارتفاع التعريفات وتكاليف النقل؛ (ج) صعوبة الحصول على مساعدات تقنية وخدمية في حالة المنتجات المستوردة؛ و(د) تدني نسبة المنافسة في السوق.

٦٣- وفيما لو أصبحت شركتا ليتكو وبافكو كياناً واحداً باقتراح إدماجهما، فإنهما ستتحكمان في السوق الأولية، وبطريقة غير مباشرة، في تكاليف الشركات المنافسة لشركة بافكو في السوق الثانوية (سوق أنابيب كلوريد البوليفينيل). وبالإضافة إلى ذلك، ستكون شركة مكسيشم على علم بكميات وأسعار وغير ذلك من المعلومات المتعلقة بالمدخلات الأولية التي تحصل عليها الشركات المنافسة لشركة بافكو. هذا فضلاً عن استفادة شركة بافكون من المواد الخام التي تحصل عليها بتكاليف إنتاج شركة مكسيشم. وهذا من شأنه أن يضاعف القوة السوقية لشركة بافكو وسيكون أمام الشركات المنافسة الأخرى خياران وهما إما شراء المواد الخام بشروط شركة بافكو أو استيرادها، أو إنشاء شركة لإنتاج الراتنجات، وهو ما سيضاعف حتماً تكاليف الإنتاج.

٦٤- وأشارت هيئة الإشراف الكولومبية للصناعة والتجارة إلى المشاكل التي ستنشئها عملية الاندماج في مجالي المنافسة ورفاه المستهلكين فأصدرت في تموز/يوليه ٢٠٠٧ بياناً رفضت فيه عقد الصفقة. على أنه تم الطعن في هذا القرار، وفي أيلول/سبتمبر ٢٠٠٧، أعادت هيئة الإشراف الكولومبية النظر في القضية وأذنت بإدماج شركة بافكو في عمليات شركة مكسيشم في كولومبيا رهناً باستيفاء الشرطين التاليين: (أ) شرط أساسي يتمثل في بيع أصول لإنتاج الأنابيب المصنوعة من كلوريد البوليفينيل لصالح طرف آخر؛ و(ب) شرط سلوكي يقضي بأن توفر شركة بيتكو للزبائن المحليين شروطاً وأسعار بيع ملائمة وفترات تأخير لتسليم البضائع، إلخ. وثمة قضية رئيسية أيضاً تتمثل في الاحتفاظ بسرية المعلومات، خاصة إزاء شركة بافكو. وستؤمن إدارة مراجعة الحسابات الامتثال الفعال لهذين الشرطين وقد صدرت بوليصة تأمين لضمان استيفاء الالتزامات المتفق عليها.

التعليق

٦٥- لقد تم إقرار العملية في نهاية الأمر بعد استئناف شركتي مكسيشم (بتكو) وبافكو، رهناً باستيفاء الشرطين اللذين حددتهما هيئة المنافسة الكولومبية. وتبين هذه الحالة أنه يجوز لهيئة منافسة، حتى في الحالات التي يتم فيها إقرار عملية الاندماج بعد مرحلة الاستئناف، فرض التزامات لا بد من مراعاتها لتجنب حدوث أثر سلبي نتيجة لعملية الاندماج. ولما كانت شركة مكسيشم تتمتع بمراكز قوة في المنطقة، فينبغي لهيئة الإشراف الكولومبية أن ترصد امتثالها للشرطين مع الشركات المتفق عليها. وتمثل هذه العملية سابقة قانونية لتحليل حالات الاندماج التي تتم في بلدان أخرى بنفس الشروط.

- - - - -