

Distr.
GENERAL

TD/RBP/CONF.4/6
4 September 1995
ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مؤتمر الأمم المتحدة الثالث المعني باستعراض
جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد
المنصفة المتفق عليها اتفاقا متعدد الأطراف
من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية
جنيف، ١٣-٢١ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٥
البند ٨ من جدول الأعمال المؤقت

استعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ
والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقا
متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات
التجارية التقييدية:

(أ) استعراض السنوات الـ ١٥ لتطبيق المجموعة وتنفيذها

حالات مختارة لممارسات تجارية تقييدية لها أثر في أكثر
من بلد واحد، وخاصة من البلدان النامية وبلدان أخرى،
واستنتاجات إجمالية فيما يتعلق بالقضايا التي تثيرها
هذه الحالات

مذكرة من إعداد أمانة الأونكتاد

المحتويات

الصفحة

٢	مقدمة
٣	أولا - الحالات
١٦	ثانيا - الاستنتاجات

مقدمة

١- طلب فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بالممارسات التجارية التقييدية، لدى قيامه بدور الهيئة التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة الثالث المعني باستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقا متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية*، إلى أمانة الأونكتاد أن تقوم بجملة من الأمور من بينها "إعداد مشروع مذكرة تشرح حالات مختارة لممارسات تجارية تقييدية لها أثر في أكثر من بلد واحد، وخاصة من البلدان النامية وبلدان أخرى، مع وضع استنتاجات إجمالية فيما يتعلق بالقضايا التي تثيرها هذه الحالات" (الاستنتاجات المتفق عليها، الاستنتاج أولاً (ب)، في المرفق الأول لتقرير الدورة الرابعة عشرة، TD/B/42(1)/3-TD/B/RBP/106).

٢- ووفقا لذلك تصف هذه المذكرة قبل كل شيء حالات مختارة لممارسات تجارية تقييدية لها أثر في أكثر من بلد واحد، وخاصة من البلدان النامية وبلدان أخرى، وتقدم تحليلا موجزا مشفوعا بتعليق على كل حالة من الحالات، فيما يتضمن الجزء الثاني عددا من الاستنتاجات التي يمكن أن تستخدم كأساس للمناقشات في المؤتمر الاستعراضي الثالث.

* يشار إليها فيما بعد بمجموعة المبادئ والقواعد.

أولا - الحالات

١- لجان مالكي السفن في فرنسا/غربي أفريقيا^(١)

(أ) الوقائع

شمل الإجراء الذي اتخذته اللجنة الأوروبية، بناء على شكاوى من عدد من مالكي السفن المستقلين والحكومة الدانمركية، أربعة اتحادات خطوط بحرية منتظمة وإحدى عشرة لجنة من لجان مالكي السفن كانت قد اتفقت فيما بينها على فرض قيود على المنافسة فيما يتعلق بالتجارة بين فرنسا و ١١ بلدا من بلدان غربي أفريقيا وأفريقيا الوسطى هي: بنن، وبوركينا فاسو، وتوغو، وجمهورية أفريقيا الوسطى، والسنغال، وغابون، وغينيا، والكاميرون، والكونغو، ومالي، والنيجر. وكانت الترتيبات التي اتفقت عليها ترمي إلى توزيع عمليات شحن البضائع التي تنقلها الخطوط المنتظمة على الأعضاء، وتوفير آلية لرصد هذا الترتيب المقام لتغطية كل واحد من خطوط النقل البحري. بالإضافة إلى ذلك كان الأعضاء يتقاسمون بانتظام فيما بينهم وعلى أساس شهري كامل حركة النقل بين فرنسا والبلدان المذكورة أعلاه. وعلاوة على ذلك، وبعد التماس اعتماد سلطات هذه البلدان الأفريقية لتدابير ترمي إلى تخصيص كامل حركة الشحن لهم، قام الأعضاء بدور نشط في تنفيذ هذه التدابير بغية منع مالكي السفن الذين يرغبون في العمل خارج اللجان من الوصول إلى حركة النقل المعنية.

(ب) الإجراء

رأت اللجنة الأوروبية في قرارها أن هذه الترتيبات مخالفة لأحكام المادة ٨٥ من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية وأن ممارساتها تنتهك المادة ٨٦ من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية. وأشارت اللجنة إلى أن الإغفاء الجماعي لاتحادات الخطوط البحرية لا يشمل الترتيبات والممارسات المعنية ولا يسمح بإقامة كارتل فيما يتصل بكامل حركة النقل أو بعدد من الخطوط التجارية، بما يمنع الغرباء من الوصول إليها، بهدف أو لغرض القضاء على أي منافسة فعلية. ورأت اللجنة علاوة على ذلك أن الانتهاك يشكل خرقا جسيما للقانون، وفرضت غرامات بلغت في مجموعها ١٥ مليون وحدة نقدية أوروبية على المشاركين الرئيسيين الثلاثة وغرامات بمبالغ أدنى تراوحت بين ٤٠٠ ٢ و ٥٦ ٠٠٠ وحدة نقدية أوروبية على متعهدي حركة النقل بين بلدان ثالثة الأقل مشاركة في ذلك. وأشارت اللجنة أيضا إلى أنها مستعدة للدخول في محادثات مع سلطات هذه البلدان بغية مساعدة ناقليها على تأمين حصة أكبر من حركة النقل التي تولدها تجارتها الخارجية.

(ج) التعليق

من حيث القانون الموضوعي، وكذلك من حيث أحكام المبادئ والقواعد [الفرع دال - ٣ (أ) و(ج)]، تشكل قيود المنافسة المتفق عليها ترتيبات أساسية بين المنافسين. وبالإضافة إلى ذلك تحدث هذه القيود آثارا ممانعة للمنافسة، وذلك ليس فقط في أوروبا وإنما أيضا في البلدان الأفريقية المشار إليها أعلاه والبالغ عددها ١١ بلدا. وكون الإزالة الكاملة لكافة أوجه المنافسة الفعلية ترجع جزئيا إلى التدابير التي اعتمدها البلدان المعنية، بناء على طلب أعضاء لجان مالكي السفن، إنما يثير مسائل أوسع نطاقا في مجال قانون

وسياسة المنافسة في هذه البلدان. ويشير أيضا مسألة معرفة كيفية التعامل مع الاعتراض على قيام حكومات أجنبية باعتماد تدابير لدعم القيود الخاصة بالمنافسة. وتبين هذه الحالة أن إنفاذ قانون إقليمي بالمنافسة ينص على فرض جزاءات ضد الترتيبات الأساسية الأفقية فيما بين المتنافسين يمكن أن يكون له أيضا آثار مسامية للمنافسة في بلدان أخرى، بما في ذلك في البلدان النامية.

٢- الولايات المتحدة ضد شركة كانزاكي المحدودة لصنع الورق من نوع خاص^(١)
جلالة الملكة وشركة كانزاكي المحدودة لصنع الورق من نوع خاص^(٢)

(أ) الوقائع

في هاتين الحالتين اللتين أثيرتا في الولايات المتحدة وفي كندا ارتأت سلطات المنافسة أن المؤسسات المعنية - وهي شركة أمريكية، وفرع لشركة يابانية أمريكية الملكية، والشركة اليابانية الأم لهذه الشركة التابعة - قد قيدت التجارة فيما بين الولايات والتجارة الخارجية من خلال إدامة اتفاق وتفاهم وتصرف متفاهم عليه تمثلت شروطها الموضوعية في التفاهم على تحديد سعر ورق الفاكس الحراري الملفوف الكبير الحجم الذي يباع في الولايات المتحدة وكندا. ولغرض وضع هذا الترتيب وإنفاذه كانت هذه المؤسسات قد قامت، من جملة إجراءات أخرى، بمناقشة سعر هذا الورق واتفقت على زيادته في مناسبات مختلفة في اجتماعات وفي مكالمات تلفونية، وأصدرت إعلانات بزيادة السعر إلى الزبائن طبقا لاتفاقاتها وفرضت أسعارا أعلى على هذا الورق في الولايات المتحدة وكندا.

(ب) الإجراءات

تعد الترتيبات المتفق عليها والمنفذة في هذه الحالة كارتلات أسعار تنتهك المادة ١ من قانون شيرمان والمادة ٤٥ من قانون المنافسة الكندي، R. S. C. 1885, c. C-34، بالصيغة المنقحة. وفي كندا فُرضت غرامات إجمالية بلغت ٩٥٠ ٠٠٠ دولار كندي على المؤسسات المشاركة في ذلك. ومن حيث القانون الموضوعي لم تكن الحالتان خاليتين من التعقيد بالمقارنة مع غيرهما من الحالات. والذي يجعلهما جديرتين بالملاحظة بشكل خاص في هذا السياق هو كونهما قد عالجهما كل من شعبة مكافحة الاحتكار التابعة لوزارة العدل في الولايات المتحدة والمكتب الكندي لسياسة المنافسة بتعاون وثيق في مرحلة التحقيق، عملا باتفاق التعاون بين البلدين. وارتئي أن هذا التعاون قد كان مفيدا في معالجة هاتين الحالتين في البلدين بنجاح^(٤).

(ج) التعليق

إن الحالات المتعلقة بالقيود الأساسية للمنافسة فيما بين المتنافسين في إطار قوانين كل من الولايات المتحدة وكندا، وأيضا من حيث أحكام مجموعة المبادئ والقواعد [الفرع دال - ٣(أ)]، تبين بوضوح أن التعاون الوثيق الذي يستند إلى اتفاقات تعاون ثنائي فيما بين البلدان في حالات المنافسة الجدية ممكن ومستصوب في آن واحد. ولقد زاد التعاون فعالية إنفاذ القانون وربما خفض أيضا تكاليف الإنفاذ. وكون القانون الموضوعي والإجراء يختلفان في كل بلد من البلدان لا يشكل أي عائق، وذلك على الأقل بقدر ما يتعلق الأمر بالترتيبات التقييدية فيما بين المتنافسين. وتجدر أيضا ملاحظة أن التعاون يسهل فرض

الغرامات على الشركات الأجنبية في كندا، الأمر الذي يدل على فعالية الصكوك القانونية الوطنية في الحماية من القيود المفروضة على المنافسة والصادرة عن مؤسسات تقع خارج التراب الوطني.

٣- الصفائح المقصدرة بالتحليل الكهربائي^(٥)

(أ) الوقائع

في هذه الحالة كانت شركة باكستانية تستخدم الصفائح المقصدرة بالتحليل الكهربائي كمادة أساسية لتغليف زيت الطبخ الذي تنتجه قد طلبت عرض أسعار لشراء ٦٠٠ ٤ طن متري من هذه الصفائح. وتلقت عروض أسعار من ست شركات أجنبية واكتشفت أن العطاءات الثلاثة الأدنى قد وصلتها من لكسمبرغ والمملكة المتحدة وألمانيا التي عرضت عليها كميات ٣٠٠ ٢ و ٥٠٠ ١ و ٨٠٠ طن متري على التوالي، وهي كميات تتفق تحديداً مع إجمالي الكمية المطلوبة. وفي النهاية كان على الشركة الباكستانية أن تشتري ٥٠٠ ١ طن من المملكة المتحدة و ٨٠٠ طن من ألمانيا و ٣٠٠ ٢ طن من شركتين يابانيتين، ذلك أن الشركة صاحبة العطاء من لكسمبرغ قد رفضت توريد الكمية المطلوبة.

(ب) الإجراءات

أجرت هيئة مراقبة الاحتكارات في باكستان تحقيقات بموجب قانون المنافسة الباكستاني بسبب كون العطاءات الأدنى الثلاثة كانت تغطي تماماً إجمالي الكمية المطلوبة ولكونه من المستبعد أن يكون ذلك قد حصل نتيجة شيء آخر غير العطاء التواطئي. ولم تتخذ أي إجراءات.

(ج) التعليق

إن عدم اتخاذ أي إجراءات على الرغم من وجود أدلة قرينية قوية يمكن تفسيره بعدم وجود قانون موضوعي قابل للتطبيق يغطي مثل هذه القيود على المنافسة ويستند إلى آثار الفقه التي تسمح بإقامة الاختصاص القضائي، وذلك حتى في الحالات التي لا يوجد فيها تصرف ذو صلة بذلك على التراب الوطني ولكن توجد فيها فقط آثار ناتجة عن ترتيبات مانعة للمنافسة متفق عليها في الخارج؛ كما يمكن تفسير ذلك بعدم كفاية السبل الإجرائية، وبشكل خاص سلطات التحري التي تسمح بجمع ما يكفي من الأدلة لمساندة قضية ما ضد شركات أجنبية، حيثما تكون هذه الأدلة متواجدة جزئياً أو كلياً في الخارج. والتجربة التي توفرها جملة من الأمور من بينها التجربة في الحالة ٢ أعلاه تبين أنه يمكن، استناداً إلى التشريع الوطني الملائم وبالتعاون فيما بين سلطات المنافسة الأجنبية، أن تعالج بنجاح حالات تقييد المنافسة الأساسية، وذلك حتى إذا كانت المؤسسات المشاركة في ذلك تقع في الخارج. ومن حيث أحكام مجموعة المبادئ والقواعد تندرج المبادئ والقواعد ذات الصلة بذلك في إطار الفقرة ٣(ب) من الفرع دال.

٤- الولايات المتحدة ضد شركة بلكنغتن المحدودة^(١)

(أ) الوقائع

كانت شركة بلكنغتن، وهي منتج للزجاج في المملكة المتحدة وأكبر مصنع في العالم للزجاج المصقول، قد فرضت قيودا كبيرة على تراخيص تكنولوجيتها. وحسب وزارة العدل في الولايات المتحدة كان لشركة بلكنغتن عدد محدود من أصحاب التراخيص في بلدان محددة ينحصر حقهم في الترخيص من الباطن في مجال التكنولوجيا وهم مطالبون بالتبليغ عن كل ما يدخلونه من تحسينات على عملية صنع الزجاج المصقول التجارية.

(ب) الإجراءات

اتخذت وزارة العدل في الولايات المتحدة إجراءات بموجب المادة ٢ من قانون شيرمان وسوت في نهاية الأمر هذه القضية بموجب قرار تراض. ووافقت شركة بلكنغتن على وضع حد لبعض القيود المفروضة على أصحاب التراخيص لاستخدام تكنولوجيتها للزجاج المصقول، سامحة بذلك لأصحاب تراخيص بلكنغتن الأمريكيين باستخدام تكنولوجيا ما قبل عام ١٩٨٣ لمنح التراخيص من الباطن لمثل هذه التكنولوجيا لأي شركة في الخارج، رهنا بتعهدات معينة في مجال السرية.

(ج) التعليق

تبين هذه القضية أن اتخاذ إجراء فعّال ضد القيود الرأسوية المفروضة على المنافسة المؤثرة على التجارة الخارجية لبلد ما ممكن، وذلك حتى إذا كانت الجهة التي يوجه هذا الإجراء ضدها تقع في بلد آخر، كما تبين أن مثل هذا الإجراء يمكن أن تكون له آثار مسايرة للمنافسة في بلدان أخرى، بما في ذلك في البلدان النامية. غير أنه يمكن المحاجة بأن احتمال نجاح مثل هذا الإجراء يمكن أن يتوقف إلى حد ما على الأقل على المصلحة التجارية للمؤسسة الأجنبية في السوق التي تراقبها الهيئة التي تمارس الاختصاص القضائي، وعلى مدى اهتمامها بتجنب الخلافات مع هذه الهيئة. وبالتالي فإن إجراء مماثلاً، بالنسبة للبلدان الأصغر، يمكن أن يكون أكثر صعوبة من الناحية العملية.

٥- شركة هارتفورد للتأمين من الحريق ضد كاليفورنيا^(٢)

(أ) الوقائع

في هذه القضية كانت ١٩ ولاية وكان مدعون عديدون من الخواص قد زعموا أن أربعة مؤمنين أساسيين في الولايات المتحدة يبيعون عقود إعادة تأمين للمؤمنين، وأن رابطتين تجاريتين في الولايات المتحدة وسمسارا محليا لإعادة التأمين ومعيدي تأمين متركزين في المملكة المتحدة، قد انتهكوا قانون شيرمان بالمشاركة في حالات تأمر مختلفة ترمي إلى إرغام بعض المؤمنين الأساسيين الآخرين على تغيير شروط عقود تأمينهم التجارية المحلية العادية في إطار المسؤولية العامة لجعلها تتفق مع عقود التأمين التي يرغب في بيعها المؤمنون الذين هم طرف في الترتيب. وحسب المدعين كانت شركات المملكة المتحدة

قد وافقت على تقييد الشروط التي تقام على أساسها إعادة التأمين ورفض تأمين بعض الأخطار، وتحرير كافة اتفاقات إعادة التأمين ضد الإصابات في أمريكا الشمالية مع استثناء خاص بالتلوث، ومقاطعة اتفاقات التأمين التنازلية التي تشمل مخاطر معينة في مجال الملكية في أمريكا الشمالية.

(ب) الإجراء

وافقت المحكمة المحلية على طلب المدعى عليهم بعدم قبول الدعوى. وحكمت محكمة الاستئناف بخلاف هذا الحكم رافضة الاستنتاج الذي خلصت إليه المحكمة المحلية وأن المدعى عليهم لهم الحق في الحصانة لأغراض مكافحة الاحتكار ذاكراً من جملة أسباب أخرى أن المدعى عليهم الأجانب لم يكونوا يتمتعون بمثل هذه الحماية لأنه لم يكن من الممكن أن "ينظم قانون الولايات" أنشطتهم، كما يتطلب ذلك القانون، وأن مبدأ مجاملة الأمم يمنعها من ممارسة الاختصاص القضائي بموجب قانون شيرمان على بعض الدعاوى المرفوعة فقط ضد شركات إعادة التأمين في المملكة المتحدة. وأقرت المحكمة العليا هذا الحكم جزئياً وأبطلته جزئياً وأعدت الدعوى إلى المحكمة التي أتت منها.

أما فيما يتعلق بمحاجة المدعى عليهم في المملكة المتحدة بأنه كان يجب عدم سماع الدعوى عملاً بمبادئ المجاملة الدولية فجاء في حكم محكمة الولايات المتحدة العليا الذي صدر بالأغلبية أنه "أصبح من المعترف به الآن أن قانون شيرمان ينطبق على السلوك الأجنبي الذي يقصد به إحداث أثر ملموس في الولايات المتحدة أو يكون قد أحدث فعلاً هذا الأثر". ولا يجب التفكير في الامتناع عن ممارسة مثل هذا الاختصاص القضائي لاعتبارات المجاملة إلا إذا كان هناك تنازع حقيقي بين قانون الولايات المتحدة والقانون الأجنبي. ومثل هذا النزاع الحقيقي لا وجود له في رأي أغلبية أعضاء المحكمة عندما يكون بإمكان الشخص الخاضع لتنظيم من جانب أمتين أن يمثل لتنظيم هاتين الأمتين. ومبادئ المجاملة لا تنطبق إلا إذا كان الامتثال لقانون الولايات المتحدة يشكل انتهاكاً لقانون بلد آخر. والأقلية التي خالفت ذلك الرأي في المحكمة العليا رأت أن ذلك يعد "اقتراحاً واسعاً بشكل مثير" يتعارض مع أحكام سابقة للمحكمة ومن شأن تفسير الأغلبية له أن يؤدي بالولايات المتحدة إلى نزاع حاد مع مصالح بلدان أجنبية.

(ج) التعليق

لقد بتت في هذه الحالة المحكمة الاتحادية العليا في الولايات المتحدة استناداً إلى اعتبارات مماثلة للاعتبارات التي أخذت بها لجنة الاتحادات الأوروبية في عدد من الحالات، سامحة بإنفاذ تهديمي نسبياً للاختصاص القضائي في القضايا الدولية على المدعى عليهم الأجانب⁽⁴⁾. وتؤيد حجج المحكمة فكرة أن التطبيق الفعال لقوانين المنافسة الوطنية يتفق إلى حد بعيد مع القانون الدولي العام. ويتفق أيضاً مع فكرة أن مثل هذا الإنفاذ، في حالة عدم وجود قانون دولي ملزم وقابل للتنفيذ في مجال المنافسة، يعد في الوقت الحاضر أفضل وسيلة لحماية المنافسة. وكان بإمكان الممارسات المعنية أن تفي بالمعايير المحددة في الفرع دال - 3(ج) من مجموعة المبادئ والقواعد.

(٦) الولايات المتحدة ضد شركة مايكروسوفت^(أ)

(أ) الوقائع

لقد دخلت شركة مايكروسوفت، وهي مؤسسة تابعة للولايات المتحدة وأكبر مورد في العالم لبرامج الحاسبة الالكترونية، في جملة من الترتيبات من بينها ترتيبات منح تراخيص "مشغل البيانات الثانوي". ومقابل خصومات هامة كانت شركة مايكروسوفت تطالب منتجي الحاسبات الالكترونية الشخصية بدفع إتاوة على كل حاسبة الكترونية يشحنونها، بصرف النظر عما إذا كانت الوحدة تحتوي على نظام تشغيل من صنع مايكروسوفت أم لا. وكانت نتيجة هذه الترتيبات أن المنتجين الذين كانوا ينوون تركيب نظام تشغيل منافس لنظام مايكروسوفت كان عليهم أن يدفعوا إتاوات مضاعفة. وعلاوة على ذلك كانت شركة مايكروسوفت قد أبرمت اتفاقات منح تراخيص تجاوزت مدتها العام وأحيانا دورة حياة نظام التشغيل. كما أبرمت مايكروسوفت اتفاقات تقييدية جدا بعدم الكشف عن الأسرار، متشترطة على بعض واضعي برامج الحاسبة الالكترونية العاملين ببرنامج وندوز المقبل لهذه الشركة توقيع اتفاقات تمنعهم فعلا من العمل بالشركات المنافسة لمايكروسوفت.

(ب) الإجراءات

أقام كل من شعبة مكافحة الاحتكار التابعة لوزارة العدل في الولايات المتحدة واللجنة الأوروبية إجراءات في مجال المنافسة استنادا إلى المادة ٢ من قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار والمادة ٨٦ من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية المتعلقة بإساءة استعمال مركز القوة السوقية المهيمن. ونسقت سلطات الولايتين القضائيتين التشريعيتين تحقيقتهما. وتمت تسوية الحالة في الولايات المتحدة بالتراضي فيما تمت تسويتها في الاتحاد الأوروبي بقبول تعهدات مقدمة من شركة مايكروسوفت إلى اللجنة الأوروبية. واعتبرت السلطان أن تعاونهما قد كان مفيدا. وقال نائب الوكيل العام المكلف بشعبة مكافحة الاحتكار أن إجراءات السلطتين وتعاونهما قد وجهت "رسالة قوية مؤدّاهما أن سلطات مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة وفي الاتحاد الأوروبي مستعدة للتحرك بشكل حاسم وسريع لتجميع الموارد لشن هجوم على تصرف الشركات المتعددة الجنسيات التي تنتهك قوانين مكافحة الاحتكار في الولايتين القضائيتين". وذكرت اللجنة الأوروبية أيضا أن التعاون في هذه القضية "يستخدم كنموذج هام للمستقبل، ذلك أنه يبين كيف أنه بإمكان السلطتين توحيد جهودهما للتعامل بشكل فعال مع الشركات العملاقة المتعددة الجنسيات".

(ج) التعليق

تبين هذه الحالة بشكل خاص أن التعاون فيما بين سلطات المنافسة المنفّذة للقوانين الوطنية أو الإقليمية يمكن أن يسهل بشكل فعلي عملها تجاه المؤسسات الكبرى والجبارة التي تعمل في جميع أنحاء العالم. والاختلافات في القانون والإجراء الموضوعيين لا تشكل بطبيعة الحال أي حاجز يحول دون هذا التعاون، وخاصة إذا استند هذا التعاون إلى اتفاقات تعاون ثنائي قابلة للتطبيق مثل الاتفاق الذي وافق عليه كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. وعلى نحو مماثل فإن كون المؤسسة تقع على تراب إحدى الولايتين القضائيتين المعنيتين لا يقف في طريق التعاون الفعال.

٧- اتحاد الخطوط البحرية المنتظمة في أفريقيا الوسطى والغربية^(١٠)

(أ) الوقائع

في حالة اتحاد الخطوط البحرية المنتظمة في أفريقيا الوسطى والغربية، وكما حصل في الحالة الأولى، أقامت اللجنة الأوروبية إجراءات على إثر شكاوى من حكومة الدانمرك وعدة مالكي سفن فاكتشفت أن أعضاء هذا الاتحاد للخطوط البحرية المنتظمة الذي يوفر خدمة منتظمة للنقل البحري بين موانئ أوروبا الغربية وموانئ أنغولا وزائير قد تصرفوا بطرق مختلفة للقضاء على المنافسة في الحركة بين موانئ أوروبا الشمالية وزائير وتحويلها عن منافسها الرئيسي جي آند سي (G&C)، وهي خدمة مشتركة بين مالك سفن بلجيكي وآخر إيطالي:

١٠- لقد شارك مالكو السفن في اتفاق تعاون مع السلطة البحرية الزائيرية ينقل بموجبه أعضاء اتحاد الخطوط البحرية المنتظمة في أفريقيا الوسطى والغربية كافة البضائع المنقولة:

٢٠- لقد استخدموا طريقة "السفينة المطاردة". فإذا عرض منافس أسعارا أرخص من أسعار الاتحاد يعقد هذا الاتحاد اجتماعا لعرض سعر أدنى من سعر ذلك المنافس ويحرص على أن يبرمج أعضاء الاتحاد إبحار سفنهم في نفس الوقت الذي تبحر فيه سفن المنافس أو في حدود ذلك الوقت قصد كسب زبائنه. وبعد ذلك يتم تقاسم الأعباء المعادلة لأية خسائر يتحملها المنافس فيما بين أعضاء الاتحاد.

٣٠- يفرض الاتحاد تخفيضات في الإتاوات بنسبة ١٠٠ في المائة يكون بموجبها على الأعضاء تسليم كافة شحنات بضائعهم للاتحاد قصد التأهل للتخفيض. وتوضع قوائم سوداء بأسماء الشاحنين الذين يخرجون عن نظام التخفيض بنسبة ١٠٠ في المائة.

(ب) الإجراءات

رأت اللجنة الأوروبية في قرارها أن أعضاء الاتحاد قد أساءوا استعمال مركز قوتهم السوقية المهيمن انتهاكا للمادة ٨٦ من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية من خلال الممارسات الوارد وصفها أعلاه، وفرضت غرامات بلغت في مجموعها ١٠,١ من ملايين الوحدات النقدية الأوروبية على أربعة من أعضاء الاتحاد. وحكم اللجنة هذا هو أول حكم يصدر ضد اتحاد خطوط بحرية. وقد أشارت اللجنة إلى أن الإعفاء الجماعي لاتحادات الخطوط البحرية لا يشمل أيا من الممارسات المخالفة للقانون.

(ج) التعليق

من حيث القانون الموضوعي، وكذلك من حيث أحكام مجموعة المبادئ والقواعد [الفرع دال - ٤(أ)]، تبدو الممارسات المعنية بشكل واضح أنها إساءة استعمال لمركز قوة سوقية مهيمن. وبالإضافة إلى ذلك فإن أوجه إساءة الاستعمال هذه تحدث آثارا مانعة للمنافسة، وذلك ليس فقط في أوروبا وإنما أيضا في أفريقيا. وكما حصل في الحالة الأولى فإن كون القضاء الكامل على كل المنافسة الفعلية يرجع جزئيا إلى

التدابير المتخذة في البلد المعني، بناء على طلب أعضاء لجان مالكي السفن، يشير من جديد مسائل أوسع نطاقا تتعلق بقانون وسياسة المنافسة. وفي حين أن هذه الحالة تثير أيضا مسألة معرفة كيفية معالجة الاعتراض على قيام حكومات أجنبية باتخاذ تدابير لدعم قيود خاصة على المنافسة، تُبيّن هذه الحالة أيضا أن إنفاذ قانون إقليمي للمنافسة ينص على فرض جزاءات على إساءة استعمال مركز القوة السوقية المهيمن يمكن أن تكون له آثار مسايرة للمنافسة في بلدان أخرى أيضا، بما في ذلك في البلدان النامية.

٨- باكستان/ موردو الشاي^(١١)

(أ) الوقائع

في باكستان كانت شركة لبيتون (باكستان) المحدودة وشركة الضمان بروك المحدودة الموردَين الرئيسيين للشاي، وهما تمثلان أكثر من ٥٠ في المائة من السوق. وكل الشاي المباع في باكستان مستورد. والشركتان الأم لهاتين الشركتين الفرعيتين قد اندمجتا من خلال شركة يونيليفر العامة المحدودة - المملكة المتحدة، التي تمتلك على التوالي ٧٥ في المائة و٥٨ في المائة من الحصص في شركة لبيتون (باكستان) المحدودة ومجموعة شركات الضمان بروك المحدودة - المملكة المتحدة. وتمتلك هذه الأخيرة من ناحيتها ٥٠ في المائة من حصة رأس مال شركة الضمان بروك المحدودة (باكستان). وعلى مر الأعوام ارتفعت حصة الواردات من كينيا. وكان سعر الشاي المستورد من كينيا أعلى بكثير من الأسعار في السوق الدولية.

(ب) الإجراءات

حققت هيئة مراقبة الاحتكارات الباكستانية في الوضع بموجب قانون المنافسة الباكستاني فكتشفت أن متوسط أسعار الشاي المستورد من الشركات الشقيقة في كينيا كان أعلى من متوسط الأسعار المدفوعة للبائعين على السوق الدولية. وفي حالة شركة لبيتون وحدها فإن قرابة ثلث وارداتها من الشاي بالنسبة لأي عام من الأعوام يتأتى من كينيا، وأكثر من نسبة ٩٠ في المائة من هذه الواردات قد تم شراؤها من الشركات الشقيقة. وأجرت السلطات الباكستانية مفاوضات مع ممثل شركة يونيليفر اقترحت هذه الشركة خلالها من حيث المبدأ سحب واحدة من علاماتها التجارية من السوق والتعهد بإدخال تغييرات هيكلية على استثمارها في البلد. ورأت السلطات أن ذلك من شأنه أن يخفض حصة لبيتون من مبيعات الشاي على السوق. وفي نهاية الأمر خفضت شركة يونيليفر حصتها في ملكية أسهم يونيليفر (باكستان) من ٥٠ إلى ٤٠ في المائة^(١٢).

(ج) التعليق

تتميز بنية سوق الشاي التنافسية في باكستان بوجود مورّدَين رئيسيين يمثلان أكثر من نصف حصص السوق تحكهما شركة أم واحدة. وقد عالجت هيئة مراقبة الاحتكارات في باكستان هذه الحالة من حيث الأسعار المرتفعة بشكل مفرط وحاولت في البداية تسوية المشكلة بإزالة واحدة من العلامتين التجارييتين وإدخال بعض التغييرات الهيكلية. ويمكن المحاجة بأن الإجراءات الأولى كان من شأنه أن يفتح المنافسة للحصة السوقية التي كانت تمثلها هذه العلامة التجارية سابقا، ونتيجة ذلك أن الشركة المنافسة الأصغر حجما والعلامة التجارية المتبقية ستظلان تتنافسان على هذه الحصة السوقية. غير أنه لا يبدو من المستبعد أن تستولي العلامة التجارية الرئيسية المتبقية الأخرى على جزء كبير من هذه الحصة. ولا يمكن

تقييم الآثار المحتملة لتصفية استثمار ١٠ في المائة من الحصة في الفرع المحلي، نظرا لعدم وجود المزيد من المعلومات. وكان من الممكن أن تكون مكافحة الاندماج طريقة ممكنة أكثر فعالية لمعالجة هذا الوضع. وكان من شأن حظر الاندماج الذي قامت به شركة يونيليفر بقدر ما يتعلق الأمر بسوق الشاي في باكستان أن يرغم هذه الشركة الأخيرة على بيع الفرعين في باكستان لمشتري مستقل. واحتمال نجاح مثل هذا النهج واضح من خلال مثال حالة فيليب موريس/روثمانس في ألمانيا حيث انحصر الاندماج الدولي في نهاية الأمر في صفقة، لم تعد بقدر ما كان الأمر يتعلق بالجانب الألماني، وافية بشروط الاندماج بمعنى قانون المنافسة الألماني^(١٣). وربما كانت هذه القضية وثيقة الصلة بالموضوع في إطار الفرع دال - ٤(ب) أو (ج) والفرع واو من مجموعة المبادئ والقواعد.

٩- شركة مان (MAN) المساهمة/شركة سولزر (Sulzer) المساهمة^(١٤)

(أ) الوقائع

كانت شركة مان المساهمة وهي شركة ألمانية تنتج من بين منتجات أخرى الآلات والعربات التجارية بمبيعات بلغت قرابة ١٥ مليار مارك ألماني في عام ١٩٨٨ وكانت تحتل المرتبة ٨١ على قائمة أغنى أكبر ١٠٠ شركة في العالم في ذلك العام، تنوي اكتساب أنشطة محركات الديزل في جميع أنحاء العالم لصالح شركة ليرودر سولزر المساهمة، وذلك قبيل إعادة تنظيم هذه الأخيرة لتصبح محركات ديزل أم بي اس (MBS) - شركة سولزر للديزل المساهمة، وهي شركة سويسرية بلغت مبيعاتها قرابة ٤,٦ من مليارات الفرنكات السويسرية في عام ١٩٨٨. وكانت سوق المنتجات ذات الصلة من الناحية التنافسية تتمثل في محركات ديزل كبيرة (أكثر من ٥٠٠ كيلوواط) ثنائية الشوط للسفن التجارية الكبيرة. وكانت الشركتان، اللتان كانتا قد منحتا تراخيص للمنتجين في جميع أنحاء العالم، تموانان السوق الألمانية بهذه المحركات التي كانتا تشتريانها في معظمها من المنتجين الحاصلين على تراخيصها في شرقي آسيا. وفي ألمانيا كان من شأن الاندماج أن يجعل من الشركة المندمجة المورد الوحيد لهذه المحركات. وكانت الحصة السوقية على الصعيد العالمي لشركة مان بنسبة ٥٢,٨ في المائة، وكانت الحصة السوقية لشركة سولزر بنسبة ٣٧,٩ في المائة، والحصة السوقية لشركة ميتسوبوشي (التي تنتج بتراخيص من مان وسولزر ولا تموانان الأسواق الأوروبية بموجب اتفاقات منح التراخيص ذات الصلة) بنسبة ٩,٣ في المائة.

(ب) الإجراءات

في آب/أغسطس ١٩٨٩ منع مكتب الكارتلات الاتحادي الألماني الاندماج بموجب الجملة ١ من الفقرة ٢ من المادة ٢٤ وأيضا الجملة ١ من الفقرة ٢ من المادة ٩٨ من القانون الألماني لمنع القيود على المنافسة، لأنه كان من شأنه أن يؤدي إلى مركز قوة سوقية مهيمن في سوق المنتجات المحلية ذات الصلة. وقد رفض وزير الاقتصاد الاتحادي طلبا تقدم به المشاركون للحصول على ترخيص خاص بموجب المادة ٢٤(٣) من قانون منع القيود على المنافسة لإتمام الاندماج الذي منعه مكتب الكارتلات الاتحادي؛ وكان تقرير خاص للجنة الاحتكارات الألمانية عن هذا الموضوع قد أوصى باتخاذ هذا القرار.

(ج) التعليق

من حيث المعايير الموضوعية للقانون الألماني كانت هذه الحالة مانعة للمنافسة بشكل واضح. ويبدو من البديهي على نحو مماثل، بالنظر إلى الشبكة العالمية النطاق لترتيبات منح التراخيص التي تسيطر عليها شركتا مان وسولزر، أن آثار الاندماج المانعة للمنافسة كانت لتتجسد في بلدان عديدة، من بينها بلدان نامية. وهذا يبين أن إنفاذ المكافحة الوطنية الفعالة للاندماج في حالات الاندماج الدولية يمكن معالجتها بنجاح إذا كانت واحدة على الأقل من الشركات المعنية بذلك تقع في تراب البلد المنفذ. كما يبين أن مكافحة الاندماج في القضايا الدولية ستكون لديها أيضاً في كثير من الأحيان نزعة إلى حماية المنافسة في بلدان أخرى. ومن حيث أحكام مجموعة المبادئ والقواعد يبدو أن مشروع الاندماج يفي بالمعايير المحددة في الفرع دال - ٤(ج) من مجموعة المبادئ والقواعد.

١٠- جيليت/ويلكنسون^(١٥)

(أ) الوقائع

في ربيع عام ١٩٩٠ اكتسبت شركة جيليت الأمريكية، نسبة ١٠٠ في المائة من شركة ويلكنسون سوردر، وهي شركة تابعة للمملكة المتحدة، باستثناء الأنشطة القائمة في المملكة المتحدة والولايات المتحدة. ونظراً لقوانين مكافحة الاندماجات في الاتحاد الأوروبي وفي الولايات المتحدة كانت شركة جيليت قد اكتسبت سابقاً نسبة ٢٢,٩ في المائة فقط من المساهمة في رأس المال وهي مساهمة لا تمنح حق التصويت في شركة إيميلاند ن. ف. القابضة (Eemland Holding N. V.)، وهي شركة هولندية والحامل الوحيد للأسهم في شركة ويلكنسون سوردر - أوروبا، غير أنه قد رافقت ذلك اتفاقات إضافية تمنح سلطة تأثير ذات شأن من الناحية التنافسية على إيميلاند ومن ثم على ويلكنسون سوردر - أوروبا أيضاً. وشركتا جيليت وويلكنسون هما أكبر مصنعي منتجات الحلاقة الرطبة، بما في ذلك شفرة أو موس الحلاقة، في سوق المنتجات ذات الصلة كما حددتها جميع السلطات المعنية. ولو أن الحصة السوقية للشركتين تختلف من بلد لآخر إلا أن الشركتين تحتلان مركزين قياديين في معظم الأسواق الجغرافية ذات الصلة. وفي بلدان عديدة من بلدان أوروبا الغربية تمثل جيليت وويلكنسون حصة سوقية مشتركة بقرابة ٩٠ في المائة وفي آذار/مارس ١٩٩٣ باعت شركة إيميلاند ويلكنسون سوردر التي كانت تملكها لشركة وارنر لامبرت (Warner Lambert) وأعدت تحويل العلامات والمشاريع التجارية إلى بلدان مختلفة من غير بلدان الاتحاد الأوروبي.

(ب) الإجراءات^(١٦)

لقد أدت الصفقات الوارد وصفها أعلاه إلى اتخاذ إجراءات في إطار المنافسة في ١٤ ولاية قضائية. أما فيما يتعلق بالصفقة الأوروبية فقد شملت هذه الإجراءات كلا من إسبانيا وألمانيا وإيرلندا وفرنسا واللجنة الأوروبية والمملكة المتحدة. أما الصفقة غير الصفقة في الاتحاد الأوروبي فقد شملت السلطات في استراليا والبرازيل وجمهورية جنوب أفريقيا والسويد وسويسرا وكندا ونيوزيلندا والولايات المتحدة.

وفي **الاتحاد الأوروبي** عالجت اللجنة الأوروبية هذه الحالة في إطار المادتين ٨٥ و ٨٦ من معاهدة اللجنة الاقتصادية لأوروبا، ذلك أنها قد سبقت من حيث التاريخ بدء سريان مكافحة الاندماجات في أوروبا. وبموجب المادة ٨٦ من معاهدة اللجنة الاقتصادية لأوروبا رأت اللجنة أن الصفقة تعد إساءة استعمال لمركز قوة سوقية مهيمن وأمرت بتصفية أسهم رأس مال شركة جيليت والفوائد على ديون شركة إيميلاند. وبالإضافة إلى ذلك رأت اللجنة أن الاتفاقات المتعلقة بالفصل الجغرافي للعلامة التجارية وويلكنسون بين الجماعة والبلدان المجاورة يشكل انتهاكا للمادة ٨٥(١) من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية.

وفي **فرنسا** تمت معالجة هذه الحالة في إطار قانون الاندماجات الفرنسي وأفضى ذلك في آذار/مارس ١٩٩٣ إلى مرسوم وزاري صدر عن وزارة الاقتصاد والمالية والميزانية على إثر تحقيقات أجراها مجلس المنافسة وكانت نتيجته منع جيليت من التأثير على توزيع منتجات الحلاقة لشركة وويلكنسون في فرنسا. وكما كان الحال في بلدان أخرى سحبت إجراءات الاستئناف نتيجة لبيع جيليت لويلكنسون سوردي التي كانت تملكها شركة إيميلاند في آذار/مارس ١٩٩٣.

وفي **ألمانيا** منع مكتب الكارتلات الاتحادي اكتساب جيليت لنسبة ٢٢,٩ في المائة من المساهمة التي لا تمنح الحق في التصويت في شركة إيميلاند، وكذلك الاتفاقات الإضافية، لأن الصفقة كانت تشكل اندماجا من حيث اكتساب تأثير هام من ناحية المنافسة على وويلكنسون كان من شأنه أن يؤدي إلى مركز قوة سوقية مهيمن يقارب الاحتكار. وسحبت أيضا إجراءات الاستئناف على إثر بيع جيليت لويلكنسون سوردي التي كانت تملكها إيميلاند، في آذار/مارس ١٩٩٣.

وفي **إيرلندا** خلصت لجنة الممارسات التجارية المشروعة الأيرلندية إلى استنتاج أن الصفقة الأوروبية لم تكن تمثل اندماجا بمعنى قانون الاندماج الأيرلندي وأوقفت الإجراءات.

وفي **إسبانيا** حققت محكمة الدفاع عن المنافسة في هذه الحالة على إثر شكوى من فرع إسباني تابع لشركة وارنر لامبرت، من منظور إساءة استعمال محتملة لمركز قوة سوقية مهيمن. وخلصت الهيئة الإسبانية إلى أن جيليت كانت في مركز مهيمن ولكن لم تكن هناك أية إساءة استعمال لهذا المركز، وأوقفت التحقيق.

وفي **المملكة المتحدة** حقق مكتب التجارة المنصفة وحققت لجنة الاندماجات والاحتكارات في الصفقة الأوروبية في إطار القانون البريطاني لمكافحة الاندماجات والاحتكار. وأوقفت التحقيقات على إثر بيع جيليت لويلكنسون سوردي التي كانت تملكها إيميلاند، في آذار/مارس ١٩٩٣.

وفي **أستراليا** أقامت لجنة الممارسات التجارية إجراءات ضد جيليت زاعمة حصول انتهاك للمادة ٥٠ من قانون الممارسات التجارية الأسترالي. وعند طعن جيليت في الحكم رأت المحكمة الاتحادية الأسترالية أن اللجنة قد أقامت دعوى ظاهرة الوجهة وأن الاكتساب ينتهك نص هذه المادة.

وفي **البرازيل** انتهت التحقيقات بالموافقة على اكتساب جيليت لويلكنسون سوردي في البرازيل.

وفي كندا قبل مكتب سياسة المنافسة تعهداً بالألا تستولي جيليت على ويلكنسون سورد، في انتظار نتيجة تحقيق المكتب. وأقفل المكتب التحقيق عندما حولت جيليت المصالح التجارية لويلكنسون سورد - كندا إلى فرع ويلكنسون سورد التابع لإيميلاند الذي اشترته شركة وارنر لامبرت في آذار/مارس ١٩٩٣.

وفي نيوزيلندا أجازت لجنة التجارة اكتساب جيليت (نيوزيلندا) المقترح في البلد لشركة ويلكنسون سورد التي تنتج لوازم الحلاقة الرطبة.

وفي جمهورية جنوب أفريقيا حقق مجلس المنافسة في الصفقة ولكنه لم يتخذ أي إجراء لأن شركة ويلكنسون سورد في هذا البلد ما زالت تملكها شركة من جنوب أفريقيا.

وفي السويد أدى تحقيق أمين المظالم في مجال المنافسة إلى استنتاج أن آثار الصفقة على السوق السويدية آثار دنيا وأنه لا يوجد مبرر لاصدار أمر بالحظر.

وفي سويسرا أوقفت لجنة الكارتلات التحقيقات في شباط/فبراير ١٩٩١، وقد رأت أن اكتساب جيليت لويلكنسون سورد في سويسرا لم تكن له أية آثار اجتماعية أو تجارية سلبية في البلاد وأنه لم يكن هناك ما يدل على أن جيليت كانت تحاول فرض أي نوع من أنواع القيود على المنافسة.

وفي الولايات المتحدة أقامت شعبة مكافحة الاحتكار التابعة لوزارة العدل إجراءات لمنع الصفقة إذ إنها تشكل تركيزاً ينتهك المادة ٧ من قانون كليتون، وذلك بالتقليل من المنافسة إلى حد بعيد في سوق لوازم الحلاقة الرطبة. وتمت في وقت لاحق تسوية هذه القضية بالتراضي بعد سحب عقد الاكتساب وقبول جيليت بتعهدات معينة واردة في المرسوم المتعلق بتأثيرها على ويلكنسون سورد التابعة لشركة إيميلاند.

وقد تم التعاون فيما بين معظم البلدان المحققة في هذه الصفقة في شتى المناسبات وعلى مستويات وبدرجات مختلفة. وارتئي أن التعاون مفيد، ولو أن بعض البلدان قد أعربت عن أسفها لأنه لم يكن من الممكن توفير أية معلومات سرية في هذا السياق.

(ج) التعليق

تبرز هذه القضية بشكل واضح تماماً المشاكل التي يمكن أن تنشأ في القضايا الدولية بسبب كونها يمكن أن تعكس آثاراً تنافسية في بلدان عديدة ويمكن أن تنجر عنها بالتالي إجراءات عديدة جداً في سياق المنافسة في إطار مختلف القوانين. وبالنسبة للمؤسسات المعنية، وكذلك بالنسبة للإدارات المعنية، يمكن أن تكون مثل هذه القضايا ضمناً عملية مكلفة للغاية من حيث الموارد البشرية والمالية. ومن البديهي أن هذه المشاكل لا يكون لها أي وجود إذا أمكنت معالجتها بموجب قانون واحد ومن جانب سلطة واحدة. وبما أنه لا يوجد أي قانون من هذا النوع أو أي سلطة من هذا القبيل فإن التعاون الوثيق من جانب سلطات المنافسة يبدو في صالح كل من الشركات المساهمة وسلطات المنافسة المعنية. وقد سجل مثل هذا التعاون، إلى حد ما على الأقل، في إطار توصية منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بشأن التعاون في قضايا المنافسة وفي إطار اتفاقات تعاون ثنائي سارية بين بعض الدول الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية

في الميدان الاقتصادي. ومن حيث أحكام مجموعة المبادئ والقواعد يبدو أن الاندماج يفي بمعايير الفرع دال - ٤(ج).

١١ - تسانراد فابريك فريدريكسهافن Zahnradfabrik Friedrichshafen/أليسون^(١٧)

(أ) الوقائع

كانت الشركة الألمانية تسانراد فابريك - فريدريكسهافن، وهي شركة تنتج من جملة أمور أجهزة تبديل السرعة الآلي للشاحنات والحافلات التي يزيد وزنها على ٦ أطنان وأجهزة نقل الحركة الآلية للناقلات المستخدمة في قطاع الإنشاءات، تنوي اكتساب شعبة أليسون لنقل الحركة التابعة لشركة جنرال موتورز (General Motors)، وهي شركة أمريكية. وكانت شركة تسانراد فابريك - فريدريكسهافن تتمتع على السوق الألمانية لأجهزة النقل الآلي للحركة بمركز قيادي ممثلة قرابة ٥٥ في المائة من السوق، تليها شعبة أليسون بحصة سوقية بقرابة ٢٥ في المائة. وعلى السوق الأوروبية كان يمكن أن تبلغ الحصة السوقية المشتركة بين المؤسستين ٧٥ في المائة. وعلى سوق أجهزة نقل الحركة الآلية للناقلات المستخدمة في الإنشاءات كانت الحصة السوقية أعلى حتى من ذلك.

(ب) الإجراءات

ارتأت سلطات المنافسة في الولايات المتحدة وألمانيا أن الاندماج المقترح من شأنه أن يكون مانعاً للمنافسة في إطار المادة ٧ من قانون كليتون والمادة ٢٤(١) من القانون الألماني لمنع القيود على المنافسة. ورأى مكتب الكارتلات الاتحادي الألماني عند نظره في هذه الحالة أن الاندماج كان من شأنه أن يعزز مراكز قوة سوقية مهيمنة قائمة بالفعل في ألمانيا في سوقي المنتجات ذات الصلة. ورأى أيضاً أن ذلك كان من شأنه أن يخلق شركة تكون متقدمة على منافسيها على السوق العالمية إلى حد بعيد جداً نظراً لاتساع نطاق مجموعة المنتجات التي بإمكانها أن توفرها، ونظراً لكفاءتها التقنية، وكثافة شبكة خدماتها وتوزيعها. واعترضت السلطتان على مشروع الاندماج بموجب التشريع الوطني الخاص بكل بلد من البلدين. وسحب المشاركون هذا المشروع بعد أن أصدر مكتب الكارتلات الاتحادي الألماني أمراً رسمياً بالحظر، ولكن قبل أن تتوصل شعبة مكافحة الاحتكار التابعة لوزارة العدل في الولايات المتحدة إلى قرار نهائي.

(ج) التعليق

تبين هذه الحالة، شأنها في ذلك شأن الحالة ١٠، أن الاندماجات الدولية كثيراً ما تسبب مشاكل في مجال المنافسة في أكثر من بلد واحد، وأن التعاون فيما بين سلطات المنافسة في البلدان المعنية يمكن أن يكون نتيجة لذلك في صالح كل من السلطات والشركات المساهمة، ذلك أن هذا التعاون يمكن أن يقلل من خطر وجود قرارات متعارضة وشروط متضاربة تفرض على الشركات. وبالنسبة للسلطتين المعنيتين يمكن أن يؤدي مثل هذا التعاون إلى فهم أكمل وأكثر واقعية للصفحة، وذلك حتى إذا كان يمكن أن يكون جزء فقط من المعلومات المتلقاة نتيجة لهذا التعاون وجيها من الناحية القانونية في إطار القانون الوطني. ومن حيث أحكام مجموعة المبادئ والقواعد يبدو أن مشروع الاندماج يندرج في إطار الفرع دال - ٤.

ثانيا - الاستنتاجات

تشير الحالات الواردة أعلاه وصفها والتعليق عليها بايجاز بعض المسائل الموضوعية والإجرائية الهامة فيما يتعلق بالقيود الدولية المفروضة على المنافسة.

١- إن التنفيذ الفعلي لقوانين المنافسة الوطنية أو الاقليمية، كما وردت الإشارة إليه في الفرع هاء - ١ من مجموعة المبادئ والقواعد، يمكن أن تكون له في حد ذاته آثار ايجابية على المنافسة، وذلك ليس فقط على تراب الولاية القضائية المنفذة له وإنما أيضاً في بلدان أخرى، بما في ذلك في البلدان النامية، وأحياناً حتى على نطاق عالمي. والآثار الثانوية في البلدان الأخرى، بما يتفق وأهداف الفرع هاء ٢ من مجموعة المبادئ والقواعد، مبينة بشكل خاص في الحالات ١ و٧ و٩ و١١. وتجدر الإشارة إلى أن الآثار المفيدة تتجسد بقدر أكبر من الوضوح في القضايا التي تنطوي على قيود أفقية للمنافسة من خلال ترتيبات التفاهم أو الاندماجات. ويبدو أن هناك شيئاً من الجدل فيما يتصل بالتأثير السلبي للقيود الأفقية الدولية على المنافسة، وبشكل خاص الترتيبات الأساسية المقيدة للمنافسة مثل التفاهم على تحديد الأسعار، وترتيبات تقاسم الأسواق، والتلاعب في العطاءات، المشار إليها في الفقرة دال - ٣ من مجموعة المبادئ والقواعد، ومن ثم فيما يتصل بمدى استصواب المقاضاة الفعالة لمثل هذه الحالات في إطار القوانين الوطنية أو الاقليمية. ولعل ذلك في الوقت الحاضر المجال الوحيد القابل للتحديد والذي يوجد فيه توافق في الرأي حول كونه المنافسة، وهو توافق في الرأي على أن القيود الأفقية الأساسية هي في محور المشاغل في مجال المنافسة^(٨) وأنه يجب إزالتها قدر المستطاع. وينعكس هذا التوافق في الآراء في نزعة عالمية قوية إلى اعتماد وإصلاح قوانين المنافسة بما يسمح بإقامة الإجراءات القانونية أيضاً في البلدان النامية وفي بلدان أوروبا الوسطى والشرقية التي هي في طور الانتقال إلى الاقتصاد السوقي الحقيقي.

ولو أنه يبدو أن هناك عملية تقارب جارية إلا أن الاختلافات في الفلسفة والقانون لا تزال كبيرة جداً في مجالات عديدة. وليس هناك حتى الآن أي توافق في الآراء بشأن الشكل الذي يجب أن يتخذه القانون الشامل والأمثل في مجال المنافسة، وذلك على سبيل المثال في مجالات مثل القيود الرأسية ومكافحة الاندماجات وإساءة الشركات المهيمنة لاستعمال مركزها. وفي هذه الميادين ما زالت الفلسفات والقوانين الأساسية تختلف اختلافاً كبيراً من بلد لآخر فضلاً عن كونها تختلف أيضاً بمر الزمن داخل البلدان أنفسهم. ويتبين ذلك بوضوح، على سبيل المثال، من خلال مقارنة سياسات الانفاذ في الولايات المتحدة في مجالات القيود الرأسية ومكافحة الاندماجات في نهاية السبعينات واليوم. وفي ضوء ما تقدم يبدو الخطر كبيراً في أن تكون لغة توفيقية غامضة هي نتيجة أي محاولة تحبذ، لوضع قانون شامل، إن بذلت أية محاولة ناجحة. وبناء على ذلك فإنه ليس من شأن أي قانون من هذا القبيل أن يوفر أساساً عملياً للتنفيذ. وعلاوة على ذلك فإن المجموعة الشاملة للقواعد الدقيقة بقدر كاف في مجال المنافسة، إذا أمكن التوصل إليها، قد يتبين أنها صارمة بأكثر من اللزوم للاستجابة لمختلف الأوضاع الاقتصادية والتنافسية التي تجد البلدان نفسها فيها حالياً. ويمكن أن يكون ذلك جانباً أكثر صلة بالموضوع بالنسبة للبلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية والتي تشهد الآن تغيرات بعيدة المدى.

ولا يبدو أنه توجد اختلافات في المعاملة القانونية أو تغييرات في القوانين أو في سياسات انفاذ القوانين قابلة للمقارنة في معالجة القيود الأساسية فيما بين المتنافسين في أي من الولايات القضائية التي لها خبرة أطول بإنفاذ قانون المنافسة، وذلك حتى إذا كانت هناك اختلافات في الجزاءات. وفي ضوء هذه

الحقيقة قد تجدر مراعاة مبادرة أكثر تواضعاً لوضع اتفاق دولي ملزم لحظر القيود الأفقية الأساسية التي هي النوع الوحيد من القيود الخاصة المفروضة على المنافسة والتي أوشك التسليم عالمياً بكونها مضرّة بالتجارة والتنمية الدوليين. ومن شأن مثل هذا الاتفاق أن يحظر كافة الترتيبات والممارسات المتفاهم عليها فيما بين المؤسسات المنافسة التي تتفاهم على تحديد الأسعار، أو تتقاسم الزبائن أو الأقاليم، أو توزع الحصص، أو تتلاعب بالعطاءات. ويمكن صياغة هذا الاتفاق بعبارات واضحة ودقيقة نسبياً، بما يسمح بتجنب اللغة العامة والغامضة - والمتناقضة أحياناً - المستخدمة في الصكوك الأكثر شمولاً.

ولو أن الردع القوي للترتيبات الأفقية الأساسية فيما بين المتنافسين من خلال إنفاذ قوانين وطنية وإقليمية في مجال المنافسة يمكن أن يظل أهم الوسائل لحماية المنافسة دولياً، إلا أن اتفاقاً دولياً محدوداً ولكن ملزماً يمكن أن يعود بالنفع على البلدان بطرق مختلفة. فمن شأنه أولاً أن يساعد البلدان الصغيرة، وبشكل خاص البلدان النامية، التي لها خبرة محدودة أو ليست لديها أية خبرة على الإطلاق في مجال إنفاذ قانون المنافسة؛ فهذه البلدان هي في أكثر الأحيان أقل قدرة على تسوية مشاكلها في مجال المنافسة فقط من خلال الإنفاذ الفعال، وذلك بسبب ما تشكو منه من قيود في مجال الموارد وصغر في حجم أسواقها النسبي، وبسبب الثغرات القائمة في أطر سياسات المنافسة، وبسبب ضعف مركزها التفاوضي إزاء الشركات عبر الوطنية. والإنفاذ الفعال لقانون المنافسة الوطني يتوقف فقط على التشريع الملائم الذي هو بالتأكيد ضروري إن لم يكن في جميع الأحوال شرطاً أساسياً، ولكنه يتوقف أيضاً على مدى اهتمام الشركات عبر الوطنية بسوق البلد المعني. ولا لزوم إلى الإشارة إلى كون الحالات الدولية الوارد وصفها أعلاه والتي تمت تسويتها بنجاح قد عرّضت جميعاً من قبل سلطات بلدان متقدمة في حين أن الحاليتين المدروستين واللتين لم يتم فيهما التوصل إلا إلى حل أقل من المرضي قد كانتا حاليتين تهماً بلدين ناميين. فبإمكان اتفاق دولي ملزم يحظر القيود الأفقية الأساسية المفروضة على المنافسة أن يسهل في آن واحد إقامة ولاية قضائية في البلد الذي يكون مستهدفاً من كارتل دولي وتعزيز استعداد البلدان الأخرى لمساعدة هذا البلد في إجراءاته عن طريق التعاون، مثلاً، في التحقيقات. فبعض الصعوبات التي اعترضتها هيئة المنافسة الباكستانية في قضية الصفائح المقصدرة بالتحليل الكهربائي (الحالة ٣) كان من الممكن مثلاً أن تزول أو على الأقل أن تخف حدتها نتيجة لمثل هذا الاتفاق.

وتتمثل ميزة أخرى للاتفاق الدولي الذي يحظر القيود الأساسية فيما بين المتنافسين في كونه يمكن أن يستخدم الأسواق، بعد تطبيقه بنجاح، كأساس لمبادرة أكثر طموحاً للقيام تدريجياً بوضع قانون دولي موضوعي أشمل في مجال المنافسة. وبالإضافة إلى ذلك يمكن أن يشجع البلدان على إلغاء إعفاءات كارتيلات الاستيراد والتصدير في إطار قوانينها الوطنية التي تتنافى مع مبادئ المنافسة المقبولة عموماً ومن ثم يمكن أن يفضي إلى إزالة سياسات المنافسة التقليدية المتمثلة في "إفكار الجار" التي لا تزال واسعة الانتشار. وإلغاء المتعدد الأطراف لإعفاءات كارتيلات التصدير والاستيراد وتغطية القيود باتفاق ملزم دولياً يحظر الترتيبات الأفقية الأساسية لا يستبعدان التعاون في ميادين أنشطة الاستيراد والتصدير التي لا يؤثر فيها مثل هذا التعاون سلباً على المنافسة ولا يؤهل لإعفاء منتظم آخر في إطار القانون الوطني أو الإقليمي، وذلك مثلاً فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

٢- وتثير حالتنا اتحاد الخطوط البحرية (الحالتان ١ و٧) وحالة شركة هارتفورد للتأمين من الحريق (الحالة ٥) مسائل موضوعية إضافية. أولاً فإن كون التدابير الحكومية تشكل عنصراً متكاملًا بالنسبة للبعض من القيود المعنية في حالتنا اتحادات الخطوط البحرية، وكون هذه التدابير قد وضعت لتكون لها آثار مانعة

للمنافسة على تجارة بعض البلدان الأفريقية، يؤكدان الفكرة العامة وأن سياسات المنافسة بالمعنى الضيق لا تضمن أسواقاً قادرة على المنافسة وأداء اقتصادياً أمثل. ولو أن التدابير الحكومية لا تمثل هدف مجموعة المبادئ والقواعد كما ولا تمثل، بصورة عامة، هدف قوانين المنافسة الوطنية أو الإقليمية (ويتمثل استثناء هام في قانون الاتحاد الأوروبي الذي يسمح باتخاذ إجراءات ضد التدابير الحكومية التي يمكن وصفها بأنها "إعانات حكومية" بمعنى المواد ٩٢ فما بعدها من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية التي تُدرج على هذا النحو لإجراء من هذا القبيل في قانون المنافسة في الاتحاد الأوروبي)، إلا أنه يجب أن يكون كل من البلدان المتقدمة والبلدان النامية واعياً بأنه لا بد أن تكون كافة السياسات الأخرى متطابقة قدر المستطاع مع المبادئ الأساسية للاقتصاد السوقي إذا أُريد تحقيق كامل منافع النظام التنافسي، كما يجب أن تكون البلدان واعية بكون القيود الحكومية المفروضة على المنافسة يمكن أن تكون مضرّة بقدر إضرار القيود الخاصة. ويجب ألا يسمح بالقيود على المنافسة إلا عندما تكون ضرورية لأغراض سامية تتعلق بالسياسات العامة مثل حماية حياة الإنسان أو صحته، أو حماية البيئة، أو الأمن الوطني، وبالمدى اللازم فقط في كل حالة من الحالات.

ثانياً، وفي حالتي اتحادات الخطوط البحرية اعترض مشاركون من الخواص غرباء على سلطات المنافسة على التدابير الحكومية غير المشمولة بقوانين المنافسة الوطنية أو بمجموعة القواعد والمبادئ والظاهر أنه لا توجد أية معايير معترف بها دولياً لمعالجة مثل هذا الاعتراض على اتخاذ حكومات أجنبية لتدابير تدعم القيود الخاصة بالمنافسة. وكان موقف اللجنة الأوروبية في هذه الحالة يستند بشكل واضح إلى افتراض أن حصانة تدابير الحكومات الأجنبية التي يعترض عليها الأطراف من الخواص لا تمنع من مقاضاة هذه الأطراف على الاعتراض نفسه وعلى الأنشطة المنفذة لهذه التدابير. غير أنه لا يبدو من الواضح ما إذا كانت ولايات قضائية أخرى، مثل الولاية القضائية في الولايات المتحدة، تعالج مثل هذه الحالة بنفس الطريق. وحسب المبادئ التوجيهية لمكافحة الاحتكار بالنسبة للعمليات الدولية^(٩)، تنوي سلطات المنافسة في الولايات المتحدة تطبيق نظرية نور - بينينغتون (Noerr-Pennington)^(١٠) على اعتراض الكيانات الحكومية الأجنبية أيضاً. وحسب هذه النظرية فإن الجهود المبذولة للتوصل إلى الحصول على إجراء من جانب الكيانات الحكومية في الولايات المتحدة، أو التأثير عليها لحملها على اتخاذ إجراء، تتمتع بالحصانة من تطبيق قانون شيرمان، وذلك حتى إذا كان تقييد المنافسة أو احتكارها هو القصد من ذلك الجهد أو أثره. وواضح أنه بإمكان المعايير المختلفة فيما يتعلق بمعالجة اعتراض الحكومات الأجنبية أن تحرف المنافسة وتجحف ببعض المنافسين لصالح منافسين آخرين وتقلل من استعداد سلطات المنافسة للتعاون في القضايا الدولية التي تشمل سلطات منافسة أجنبية لا تطبق نفس المعايير. ولهذه الأسباب ربما استحقت هذه المسألة مزيداً من المناقشة.

وتشير حالة شركة هارتفورد للتأمين من الحريق (الحالة ٥) مسائل فيما يتعلق بالمعايير الواجب استخدامها فيما يتصل بالمعاملة الدولية دفاعاً عن تمالك النفس والاعتدال في ممارسة الولاية القضائية في القضايا الدولية إزاء المدعى عليهم عندما تكون مثل هذه الولاية القضائية قد أقيمت في إطار "نظرية الآثار" المقبولة عموماً، إن لم يكن عالمياً. وقد رسمت أغلبية المحكمة خطأً ضيقاً مشيرة إلى أن شرطاً مسبقاً لاعتبارات المعاملة يتمثل في التضارب بين القانون الوطني والقانون الأجنبي وأن مثل هذا التضارب لا وجود له عندما يكون بإمكان شخص يخضع لأنظمة بلدين أن يتمثل للنظامين. ولو أن قرار المحكمة يتفق مع الأحكام السابقة للجنة الأوروبية إلا أنه قد انتقده من جملة من انتقده أقلية المحكمة على أنه لم يأخذ بعين الاعتبار المعاملة الدولية بقدر كاف، وعلى أنه جازم بشكل مفرط، وعلى أنه يخلق احتمالات بمزيد

التنازع الدولي. ومن جهة فإن توكي النهج المقترح من المحكمة ومن اللجنة الأوروبية قد يبدو أنه يفيد الانفاذ الفعال للقوانين الوطنية والاقليمية وبالتالي يعزز أكثر السبل الحالية فعالية لحماية المنافسة في القضايا الدولية أيضاً. ومن جهة ثانية قد تكون بلدان أخرى ممانعة للتقيد بنفس المعايير بحيث يمكن أن يكون المنافسون، في مثل حالة اعتراض حكومات أجنبية، في وضع غير ملائم مقارنة مع غيرهم ويمكن أن تشعر سلطات المنافسة بالاحباط، مما يثنيها عن التعاون مع نظيراتها في الخارج. وعدم وجود معايير مقبولة دولياً يمكن أن يبرر مزيد مناقشة هذه المسألة أيضاً.

٣- وكثيراً ما يلقي الإنفاذ الفعال للقوانين الوطنية أو الاقليمية، كما هو مبين بشكل خاص في الحالات ٣ و ٨ و ١٠، صعوبات فيما يتصل بالمعلومات والأدلة. وتبين الحالة ١٠، بشكل خاص، العبء الكبير الذي تتحمله المؤسسات في قضايا الاندماجات الدولية المعقدة التي تخضع فيها، في بعض الأحيان، لمعايير رسمية وموضوعية متباعدة جداً في إطار تشريعات مختلفة تطالب بالاختصاص القضائي على نفس الصفة، كما تبين هذه الحالة الصعوبات التي تلقاها سلطات التنفيذ والمحاكم في إعطاء فكرة عن الصفة المراد تقييمها في فترة زمنية معقولة وواقعية.

وتبين الحالة ٣ أنه عندما تكون المعلومات ذات الصلة موجودة خارج البلد فإن ذلك يمكن أن يثني سلطات المنافسة عن مقاضاة انتهاك مشتبه فيه، وذلك حتى إذا كانت هناك أدلة قرينية قوية على أن القانون قد انتهك. والصكوك المتعددة الأطراف مثل توصية منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بشأن التعاون واتفاقية لاهاي بشأن الأدلة قد كانت على ما يبدو محدودة الأهمية في حل مثل هذه المشاكل. فاتفاقية لاهاي خاصة لا تسمح بإجراءات معجلة، ولا تنطبق على القضايا الجنائية، ولم تستخدمها في قضايا المنافسة أية هيئة قضاء رئيسية مثل الهيئات في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. ويبدو أن أحكام مجموعة المبادئ والقواعد فيما يتعلق بتوفير المعلومات عن قيود المنافسة والحصول عليها واتاحتها لم تلعب أي دور في أي واحدة من الحالات المذكورة. وتنطوي مجموعة المبادئ والقواعد على عدد من الأحكام التي تتناول جوانب مختلفة من جوانب توفير وجمع المعلومات المفيدة أو اللازمة لوضع تشريع المنافسة وانفاذه الفعال^(١١). وفي مناسبات مختلفة أعربت مجموعات مختلفة من البلدان عن عدم ارتياحها لتنفيذ أحكام مجموعة المبادئ والقواعد التنفيذية ذات الصلة. ويمكن أن تكون أسباب التنفيذ غير الكافي متنوعة ومتعددة ولو أن أهميتها النسبية بعيدة كل البعد عن أن تكون جلية. ويمكن أن يكون سبب من الأسباب الرئيسية لعدم الفعالية النسبية في بعض القواعد الاختلافات التي لا تزال جوهرية في نظريات المنافسة الأساسية، في حين أنه يمكن أن يكون سبب آخر يتمثل في كون القواعد عامة جداً وغير دقيقة. وبالتالي فإن اقتراح مناقشة أدوات للتعاون أكثر دقة وأكثر طموحاً فيما يتصل بقيود معينة مفروضة على التجارة، وبشكل خاص الكارتلات الأساسية، يستحق أن ينظر فيه بجدية.

وتوجد بشكل واضح حاجة إلى تعاون أوثق من حيث تعزيز تبادل المعلومات والتشاور والتعاون في إنفاذ القانون والسياسة في مجالات عديدة من مجالات المنافسة على الأصعدة الثنائي والاقليمي والمتعدد الأطراف. وتدلل على ذلك الحالات المشار إليها أعلاه كما يدل على ذلك ارتفاع عدد اتفاقات التعاون الثنائي بشكل ملحوظ في الأعوام الأخيرة. وعلى نحو مماثل فإنه أصبح من المفهوم بشكل متزايد أن تقاسم المعلومات والتعاقد يمكن أن يحسنا إلى حد بعيد الأوضاع بالنسبة لكل من سلطات المنافسة والمؤسسات. ومن شأن التعاون أن يساعد في أكثر الأحيان سلطات المنافسة على انفاذ القانون الوطني أو الاقليمي عن طريق تسهيل وتعجيل جمع المعلومات ذات الصلة. وفي نفس الوقت من شأن هذا التعاون أن يخفض العبء

الملقى على المؤسسات من حيث التكاليف ووقت التنفيذ. وفي بعض القضايا الدولية للمؤسسات أن تتعامل مع ولايتين قضائيتين أو أكثر، وأحياناً مع ولايات قضائية عديدة، كما حصل ذلك في الحالة ١٠. وبإمكان التعاون أن يساعد على تفتادي ازدواجية الجهود من جانب السلطات والمؤسسات معاً. ويمكن أن تكون البيانات التي تجمعها سلطة ما مفيدة لسلطة أخرى، وذلك حتى إذا لم ينطو الأمر على أية مسائل تتعلق بالسرية. مع ذلك يمكن المحاجة بأنه في عصر العولمة الجديد تحتاج البلدان، للمضي في العمل بفعالية، إلى الاتفاق على تقاسم المعلومات السرية، رهناً بقواعد تحمي بصورة فعلية المصالح المشروعة لمجتمع الأعمال، كما هو منصوص عليه في الفرع هـ - ٥ من مجموعة المبادئ والقواعد.

٤- ولو أن البعض من الجوانب المشار إليها أعلاه تسري في مجالات عديدة وربما أيضاً في جميع مجالات قانون المنافسة إلا أن التقدم السريع والآني والعملي في جميع مجالات التعاون المحتمل يبدو غير محتمل تقريباً بقدر عدم احتمال التقدم الآني بشأن القواعد الموضوعية. وهذا لا يعني أن التقدم من حيث تكثيف التعاون في ميدان مكافحة الاندماجات وغير ذلك من المجالات يتوقف بالضرورة على تقارب القوانين الموضوعية في هذه المجالات؛ والاختلافات المتبقية تستدعي على ما يبدو توخي نهج مميز. ويبدو الاتفاق بشأن التعاون أمراً يمكن تحقيقه في مجال الترتيبات الأفقية الأساسية فيما بين المتنافسين. وبما أن هناك اتفاقاً عاماً على وجوب ردع التفاهم على تحديد الأسعار وتقاسم الأسواق وكراتلات العطاءات التواطئية، فإن الاستعداد للتعاون يُحتمل أن يكون في هذا المجال أكبر من أي مجال آخر من مجالات قانون المنافسة. وإذا أمكن بشكل خاص حظر مثل هذه القيود بموجب اتفاق دولي ملزم، كما اقترح ذلك أعلاه، فإن الاستعداد للتعاون الكامل في هذا المجال من شأنه أن يكون أهم حتى من ذلك. وبالإضافة إلى ما تقدم يكون من المفيد، قبل الدخول في عملية صياغة أدق للقواعد الموضوعية في مجالات أخرى، مثلاً في مجال مكافحة الاندماجات الذي تُعد فيه الحالة ١٠ مفيدة بشكل خاص، أن تقوم كل هيئة من هيئات المنافسة التي تحقق في قضية دولية ما بإخطار كل هيئة منافسة أخرى يُعرف أو يُفهم أو يُرجح أنها تحقق في نفس القضية أو في جزء منها. ويمكن أن تؤدي مثل هذه المعلومات إلى نقل معلومات متاحة علناً ومفيدة إلى نظراء أجنب في هيئة تحقيق بل وحتى إلى المساعدة على الحصول على مثل هذه المعلومات، حيثما كان ذلك عملياً. ومن حيث المبدأ يمكن أيضاً التفكير في مثل هذا التعاون الدولي المكثف فيما يتصل بالقيود الرأسية التي لا تزال تعالج بشكل مختلف في إطار ولايات قضائية تشريعية عديدة، ومكافحة إساءة استعمال المؤسسات لمركز القوة السوقية المهيمن حيث يكون من الصعب للغاية في كثير من الأحيان التمييز بين السلوك المسائر للمنافسة والسلوك التعسفي، وذلك حتى في الولاية القضائية الواحدة وحيث لا تزال نظريات البلدان تختلف اختلافاً كبيراً جداً. وربما استحق أيضاً استعراض أحكام مجموعة المبادئ والقواعد فيما يتعلق بتبادل المعلومات والتعاون الدولي من أجل التمييز بين مختلف أنواع القيود ووضع الأحكام على نحو أكثر دقة، للمزيد من النظر.

الحواشي

- (١) لجنة الاتحادات الأوروبية، المقرر المؤرخ في ١ نيسان/أبريل ١٩٩٢، انظر OJ 1992 L 134/1، ولجنة الاتحادات الأوروبية، التقرير الثاني والعشرون عن سياسة المنافسة، ١٩٩٢، الصفحات ٩٨ فما بعدها.
- (٢) محكمة الولايات المتحدة المحلية، دائرة ماساشوتس، رقم 1 § 15 U.S.C NMG 10176-94 (١٤ تموز/يوليه ١٩٩٤).
- (٣) محكمة كندا الاتحادية (محكمة الموضوع) T-1643-94 (١٢ تموز/يوليه ١٩٩٤).
- (٤) في بلاغ صحفي صدر في ٢٠ شباط/فبراير ١٩٩٥ قال مدير التحقيق والبحث في المكتب الكندي المعني بسياسة المنافسة، بصريح العبارة، ما يلي: "يبين نجاح المرحلة الأولى من هذه القضية كيف أن التعاون فيما بين وكالات قوانين المنافسة أساسي في التعاون الاقتصادي العالمي الجديد لتأمين الانفاذ الفعال لقانون المنافسة".
- (٥) العطاءات التواطئية (UNCTAD TD/B/RBP/12/Rev.2، الفقرات ٨٩ فما بعدها)، استنادا إلى معلومات مقدمة من حكومة باكستان.
- (٦) الولايات المتحدة ضد شركة بيلكينغتون العامة المحدودة، 59 Fed. Reg. 30604 (١٤ حزيران/يونيه ١٩٩٤).
- (٧) 113 S. Ct. 2891. CCH Trade Cases § 70, 280 (٢٨ حزيران/يونيه ١٩٩٣).
- (٨) انظر Joseph P. Griffin, EC and U.S. Extraterritoriality: Activism and cooperation, في معهد فورد هام لقانون الشركات، الصفحات ٤٣ فما بعدها.
- (٩) انظر الولايات المتحدة ضد شركة مايكروسوفت، No. 94-1564 LFO، ١٥ تموز/يوليه ١٩٩٤، وتقرير تنظيم مكافحة الاحتكار والتجارة، ٢١ تموز/يوليه ١٩٩٤.
- (١٠) لجنة الاتحادات الأوروبية، المقرر المؤرخ في ٢٣ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٢، انظر OJ 1993 L 34/20، ولجنة الاتحادات الأوروبية، التقرير الثاني والعشرون عن سياسة المنافسة، ١٩٩٢، الصفحات ١٠٠ فما بعدها.
- (١١) انظر "سلوك الشركات في تقييد تجارة السلع والخدمات في باكستان"، تقرير خبرة استشارية أعده لأمانة الأونكتاد أ. ريان (UNCTAD/ITP/96)، كانون الأول/ديسمبر ١٩٩١.
- (١٢) انظر "التقرير السنوي لهيئة مكافحة الاحتكارات"، اسلام آباد، ١٩٩١.

الحواشي (تابع)

(١٣) انظر مكتب الكارتلات الاتحادي، تقرير عن نشاط العاميين ١٩٨٢/١٩٨٤، الصفحات ٩٤ فما بعدها، والتقرير عن نشاط العاميين ١٩٨٥/١٩٨٦، الصفحة ٨٣.

(١٤) انظر مكتب الكارتلات الاتحادي، التقرير عن نشاط العاميين ١٩٨٩/١٩٩٠، الصفحات ٦٥ فما بعدها. وانظر أيضاً التقرير الخاص، لجنة الاحتكارات الألمانية، Zusammenschlußvorhaben der MAN Aktiengesellschaft und der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft, 1991.

(١٥) انظر مكتب الكارتلات الاتحادي، التقرير عن نشاط العاميين ١٩٩١/١٩٩٢، الصفحة ٩٥.

(١٦) للاطلاع على وصف شامل للإجراء المتخذ في مختلف الولايات القضائية، انظر منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، "حالات الاندماجات في العالم الحقيقي - دراسة لإجراءات مكافحة الاندماجات"، ١٩٩٤، الصفحات ٦٦ فما بعدها.

(١٧) انظر مكتب الكارتلات الاتحادي، التقرير عن نشاط العاميين ١٩٩٣/١٩٩٤، الصفحة ٢٣٧. وانظر أيضاً WuW/E BKartA 2521 ff (1993) Wirtschaft und Wettbewerb.

(١٨) منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، "التقرير المؤقت عن التقارب في سياسات المنافسة"، حزيران/يونيه ١٩٩٤، المرفق، الفقرة ٢٥، وقد جاء فيه على سبيل المثال أن "هناك توافقاً قوياً في الرأي بشأن الكارتلات الأساسية مثل التفاهم على تحديد الأسعار، وفرض القيود على الانتاج، وتقاسم الأسواق، وتقاسم الزبائن، والتلاعب بالعطاءات، التي هي محظورة كلياً تقريباً في كافة البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي".

(١٩) لقد أصدرت هذه المبادئ التوجيهية وزارة العدل في الولايات المتحدة ولجنة التجارة الاتحادية، نيسان/أبريل ١٩٩٤، ٣-٣٤، الصفحات ٢٧ فما بعدها.

(٢٠) انظر قضية Eastern R.R. Presidents Conference v. Noerr Motor Freight, Inc., 365 U.S. 127 (1961); United Mine Workers of America v. Pennington, 381 U.S. 657 (1965).

(٢١) انظر خاصة الفروع جيم-٣، ودال-٢، وها-٥ إلى ٩، من مجموعة المبادئ والقواعد.
