TD

الأمم المتحدة

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/EM/10/Rev.1
25 May 1998
ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

مجلس التجارة والتنمية
لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك
فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقوانين وسياسات المنافسة
جنيف، ٢٩ تموز/يوليه ١٩٩٨
البند ٣'١'من جدول الأعمال المؤقت

الأدلة العملية على المنافع التي ستحقق نتيجة لتطبيق مبادئ قوانين وسياسات المنافسة في مجال التنمية الاقتصادية بغية زيادة الكفاءة في التجارة الدولية والتنمية

تقرير منقح من إعداد أمانة الأونكتاد*

المحتويات

		الفقرات
موجز واستنتاجات		١ - ٥
مقدمة		٦ - ٨
الفصل		
الأول-	المنافسة والكفاءة	٩ - ١٨
ألف-	الكفاءة الساكنة	٩ - ١٥
باء -	الكفاءة الدينامية	١٦ - ١٨

* وردت الإضافات في هذا التقرير المنقح بالحروف البارزة، وأشير إلى المحذوف بعلامة نجمية.

8المحتويات (تابع)

الفصل		الفقرات
الثاني -	المنافسة والنمو	١٩ - ٢٦
	ألف - المنافسة ورفع الضوابط التنظيمية والرفاه	١٩ - ٢٢
	باء - المنافسة والسياسة الصناعية	٢٣ - ٢٦
الثالث -	فوائد تطبيق قوانين وسياسات المنافسة	٢٧ - ٣٦
	ألف - آثار مكافحة الممارسات التجارية التقييدية والحاجة الى المعلومات	٢٧ - ٣٣
	باء - الدعوة إلى المنافسة	٣٤ - ٣٦

موجز واستنتاجات

١- يمكن تقييم منافع المنافسة على أساس البيانات المتصلة بالآثار المترتبة على التواطؤ أو التركز، وفي اتجاه عكسي، بالآثار التي ترتبها مكافحة الممارسات التجارية التقييدية أو إزالة الضوابط على الانتاجية، والأسعار، وهوامش الربح، واستمرار الأرباح، ومرونة أو سرعة تكيف الأسعار أو الأرباح، وحوافز الابتكار التكنولوجي، ورفاه المستهلك والمنتج، والنمو الاقتصادي، والقدرة على المنافسة في مجال التجارة الدولية. * **وليس من السهل قياس بعض آثار المنافسة إزاء نقص البيانات واتسام كثير من الأدلة بعدم الحسم والغموض والتجميع المفرط. وهناك أيضاً في بعض الأحيان نوع من المفاضلة بين المنافسة، والكفاءة الساكنة، والكفاءة الدينامية. على أن البيانات المتاحة تواصل تأكيد منافع المنافسة على نطاق واسع.** وثمة نقص أيضاً في البيانات عن الآثار المترتبة على مكافحة الممارسات التجارية التقييدية وجهود ترويج المنافسة * . غير أنه ما زالت توجد أدلة على أن تطبيق إجراءات مكافحة الممارسات التجارية التقييدية كان مؤثراً، سواء في حالات فردية أو من خلال إحداث أثر رادع، مما ساعد على تهيئة مناخ موات للمنافسة. غير أن بقاء هذا المناخ يستلزم بذل جهود متواصلة لتعزيز كفاءة التنفيذ. كما أن عملية إزالة الضوابط تكون أكثر كفاءة عندما يتم دعمها بإجراءات مكافحة الممارسات التجارية التقييدية.

٢- والأدلة المتوافرة تتعلق أساساً بتجارب البلدان المتقدمة، غير أنها تبين أن ثمة منافع كبيرة يمكن تحقيقها من خلال تعزيز تطبيق مبادئ قوانين وسياسات المنافسة في البلدان النامية وأقل البلدان نمواً والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية من حيث تحقيق قدر أكبر من الانتاج، والكفاءة التخصيصية والدينامية، والرفاه، والنمو. وبالإضافة إلى ذلك، ونظراً إلى أن منافع المنافسة قدّرت أساساً للبلدان التي يوجد لديها فعلاً اقتصادات مفتوحة نسبياً وسياسات منافسة، فمن المرجح أن تحقق البلدان الأخرى مكاسب أكبر نسبياً من خلال اعتماد سياسات المنافسة وتنفيذها؛ غير أن هذه البلدان قد تتكبد، للسبب نفسه، خسائر تكيف أكبر نسبياً. وقد تفاوت فيما بين مختلف البلدان في مختلف الأوقات محتوى قوانين وسياسات المنافسة وتطبيقها وعلاقتها بالسياسات الصناعية والتجارية نظراً إلى أن البلدان قد سعت بنجاح متفاوت إلى تعزيز الطاقة التكنولوجية والقدرة على المنافسة الدولية لصناعاتها، والتعويض عن الآثار المترتبة على فشل أسواقها أو تخفيف وطأة التكيف الهيكلي. وقد نجحت سياسات الصناعة الناشئة في بعض الحالات، غير أنه سجلت ايضاً حالات فشل عديدة. وكانت المنافسة الكاملة في الأجل الطويل أساسية لجعل الشركات والصناعات قادرة على المنافسة. ويجري الآن على نطاق واسع اعتماد إصلاحات تعزز القدرة على المنافسة في البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية. وسجل تقارب كبير في السنوات الأخيرة في سياسات المنافسة في مختلف البلدان، على الرغم من أنه ما زالت توجد تفاوتات كبيرة فيما بينها.

٣- وما زالت توجد قيود تنظيمية عديدة على المنافسة في البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية؛ وبالإضافة إلى ذلك، حلت القيود الخاصة أحياناً محل القيود الحكومية أو قد تحل محلها. والقضية المطروحة على هذه البلدان الآن هي تحديد أمثل مسار يتبع من أجل مواصلة إصلاحات النهوض بالمنافسة. يمكن تعميم السياسات المناسبة الواجب اتباعها في هذا المجال، حالة بحالة في ضوء تطور ظروف مختلف البلدان، مع مراعاة تجارب البلدان الأخرى وعيوب السوق السائدة في البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية وكذلك بيئتها التجارية العامة. غير أن من المفيد أن توضع معالم واضحة لأهداف قوانين وسياسات المنافسة (ولا سيما الثقل النسبي المعطى للكفاءة ولرفاه المستهلك وغير ذلك من الأهداف) ولإجراءات اتخاذ القرار الواجب اتباعها. ويمكن أن تقدم سلطات الإشراف على المنافسة مساهمة رئيسية في تصميم

السياسات الاقتصادية وتنفيذها من خلال: (أ) التعبير عن آرائها بشأن السياسات أو التدابير التي تقيد المنافسة وتقديم المشورة حول الطريقة التي يمكن بها بلوغ الأهداف الاقتصادية المشروعة من خلال تدابير أقل تقييداً للمنافسة؛ (ب) التوليف بين التنفيذ الفعال لمكافحة الممارسات التجارية التقييدية واتباع نهج واقعي اقتصادياً إزاء التعاون والتركز وإجراء تقييم دينامي للأسواق. وقد تكون المرونة في تطبيق قوانين وسياسات المنافسة ضرورية بوجه خاص في البلدان النامية لعدم تعويق أهداف الكفاءة أو النمو أو التنمية (على نحو ما هي مبينة في مجموعة المبادئ والقواعد) وكفالة الانسجام بين سياسات المنافسة وغير ذلك من السياسات الرامية إلى تعزيز النمو.

٤- وقد سجلت صعوبات في البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية فيما يتصل بتوافر أو جمع المعلومات لأغراض مكافحة الممارسات التجارية التقييدية. وتحتاج سلطات الاشراف على المنافسة بالتالي إلى أن تتوافر لديها صلاحيات وإجراءات مناسبة فيما يتصل بجمع المعلومات وتبادلها، بالتعاون عند الاقتضاء مع السلطات الحكومية الأخرى وكذلك (في بعض الحالات ذات الجوانب الدولية) مع سلطات الإشراف على المنافسة في الخارج. وبالإضافة إلى ذلك، ونظراً إلى نقص البيانات المتصلة بآثار تطبيق قوانين وسياسات المنافسة من قبل سلطات الاشراف على المنافسة، فقد يكون من المفيد أيضاً أن يُعزز تبادل المعلومات فيما بين سلطات الاشراف على المنافسة فيما يتصل بالتجارب في هذا الصدد. وهذا قد يعزز التقارب فيما بين سياسات المنافسة ويدعم الجهود الوطنية والدولية الرامية للنهوض بالمنافسة والكفاءة ورفاه المستهلك.

٥- وفي ضوء ما ورد أعلاه، يمكن أن تشمل التدابير الحكومية الممكنة ما يلي:

(أ) زيادة التركيز على حماية وتعزيز المنافسة كهدف رئيسي من أهداف السياسات الاقتصادية للبلدان النامية وأقل البلدان نمواً والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية، مع إفساح المجال لتحقيق هذا الهدف بمرونة تراعي السمات المميزة لفرادى البلدان؛

(ب) تعزيز الجهود التي تبذلها سلطات الاشراف على المنافسة لجمع البيانات عن آثار إنفاذ قوانين وسياسات مكافحة الممارسات التجارية التقييدية وتشجيع المنافسة؛

(ج) التشاور في إطار الأونكتاد حول صلاحيات وإجراءات سلطات الاشراف على المنافسة فيما يتصل بجمع وتبادل المعلومات ذات الصلة بمكافحة الممارسات التجارية التقييدية؛

(د) مواصلة عمليات تبادل المعلومات داخل الأونكتاد حول:

'١' المصادر والإجراءات التي تستخدمها سلطات الاشراف على المنافسة لجمع وتنظيم المعلومات على أساس عرضي ومنتظم على حد سواء، بما في ذلك في مجال معالجة الحالات التي تنطوي على جوانب دولية؛

‘٢‘ في ضوء التحليل الاقتصادي المطبق في حالات معينة، سبل التدخل التي تستخدمها سلطات الاشراف على المنافسة (مكافحة الممارسات التجارية التقييدية و/أو تشجيع المنافسة) والإجراءات المتبعة وأي صعوبات تجابه؛

‘٣‘ آثار التدخل على رفاه المستهلك أو على أداء الشركات أو الصناعات أو الاقتصاد الوطني.

مقدمة

٦- طلب مؤتمر الأمم المتحدة الثالث المعني باستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية إلى أمانة الأونكتاد أن تقوم بإعداد مشروع دراسة حول الأدلة العملية على المنافع (بما فيها المنافع التي تتحقق للمستهلكين) التي تتحقق للبلدان النامية وأقل البلدان نموا والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية نتيجة لتطبيق مبادئ قوانين وسياسات المنافسة في مجال التنمية الاقتصادية بغية زيادة الكفاءة في التجارة والتنمية على الصعيد الدولي"[١]. وبالتالي فقد قدم مشروع الدراسة[٢] إلى اجتماع الخبراء المعني بقوانين وسياسات المنافسة (١٣-١٥ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٦) الذي أوصى بأن يطلب إلى أمانة الأونكتاد أن تعد الدراسة للنظر فيها في الاجتماع القادم على أساس التعليقات المبداة في اجتماع الخبراء والتعليقات التي سترد بحلول ٣١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٧[٣]. وأقرت لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك التوصيات المتفق عليها في فريق الخبراء في الدورة الأولى للجنة (١٨-٢٢ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٦ و٧ شباط/فبراير ١٩٩٧)[٤]. وقد *قدمت الدراسة المعدة وفقاً لهذين الطلبين[٥] **إلى فريق الخبراء المعني بقوانين وسياسات المنافسة (٢٤ - ٢٦ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٧) الذي طلب من أمانة الأونكتاد، في استنتاجاته المتفق عليها أن تعد نسخة منقحة من الدراسة، تأخذ في اعتبارها التعليقات المبداة في اجتماع الخبراء والمعلومات الخطية الواردة حتى ٣١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٨[٦]، للعرض على الاجتماع المقبل لفريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقوانين وسياسات المنافسة. وبناء على ذلك، أعدت الدراسة المنقحة في ضوء التعليقات الشفوية والمكتوبة الواردة[٧]، وقد انتهزت هذه الفرصة لاستيفاء الدراسة بتضمينها بيانات جديدة وردت حديثاً.**

٧- ولأغراض هذه الدراسة، يشير مصطلح "المنافسة" إلى عملية التباري فيما بين الشركات وإلى هياكل السوق المؤدية إلى هذا التباري (أو التباري المحتمل) بينما تشير عبارة "سياسة المنافسة" إلى السياسة الرامية إلى حماية المنافسة وتعزيزها وذلك بتنفيذ قوانين المنافسة لمكافحة الممارسات التجارية التقييدية التي تقوم بها الشركات، فضلاً عن التاثير في تصميم أو تنفيذ السياسات أو التدابير الحكومية الأخرى التي تؤثر في المنافسة. وتستعرض هذه الدراسة الأدلة العملية على المنافع التي تعود بها المنافسة على الكفاءة، والرفاه، والقدرة على التنافس على المستوى الدولي، والنمو. ولم تبذل أي محاولة لفحص مدى فعالية سياسة المنافسة في بلوغ أهداف أخرى متوخاة منها، في بعض البلدان أو المناطق، مثل تكامل الأسواق، أو تحسين الفرص السوقية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو كفالة حرية العمل الاقتصادي، أو إزالة تركيز السلطة الاقتصادية، أو تعزيز اقتصاد ومجتمع تعدديين.

٨- ويقدم الفصل الأول بإيجاز وصفاً للنظرية ويقدم الأدلة العملية على المنافع التي تعود بها المنافسة من حيث الكفاءة الساكنة والكفاءة الدينامية ورفاه المستهلك وبعض عمليات المفاضلة التي قد تنشأ. ويتصل الكثير من الأدلة المستعرضة بآثار تزايد المنافسة الناجمة عن إزالة الضوابط والتحرير، نظراً إلى أن التنظيم الاقتصادي هو شكل رئيسي من أشكال القيود التي تعترض دخول الأسواق. ويستعرض الفصل الثاني الأدلة المتصلة بالآثار الأوسع نطاقاً المترتبة على المنافسة من حيث الرفاه، والنمو والقدرة التنافسية للتجارة، مع النظر في هذا الصدد في بعض الآثار المترتبة على التدخل الحكومي المباشر، وإزالة الضوابط بالنسبة للرفاه، والنمو الاقتصادي، والكفاءة على الصعيد الدولي. ويبين الفصل الثالث الأدلة المتصلة بالمنافع الناجمة عن مكافحة الممارسات التجارية التقييدية وتشجيع المنافسة من قبل سلطات الاشراف على المنافسة.

الفصل الأول

المنافسة والكفاءة

ألف- الكفاءة الساكنة

٩- إن المنافسة تمكن الأسواق من مكافأة المنتجين ذوي الأداء الجيد ومعاقبة المنتجين ذوي الأداء الرديء، وبالتالي فإنها تشجع نشاط المبادرة، ودخول شركات جديدة في الأسواق، وزيادة كفاءة المنشآت؛ ويؤدي هذا إلى زيادة انتاجية رأس المال والعمل، ويقلص تكاليف الانتاج، ويحسن قدرة المنشآت على المنافسة (وإن كان يمكن أن يتكبد بعض المنتجين خسائر في عملية المنافسة مما قد يضطرهم إلى الخروج من الأسواق). كما أن المنافسة تكفل تمتع الزبائن بوفورات التكلفة (إذ ان المنافسة تؤدي إلى ترخيص الأسعار إجمالاً وإن أمكن أن ترتفع الأسعار أحياناً في بعض الأسواق عندما يعاد تخصيص الموارد لأغراض الانتاج في أسواق أخرى)؛ ويستفيد المستهلكون أيضاً من تزايد كمية المنتجات وجودتها وتنوعها. ويشمل المستهلكون لهذا الغرض مستخدمي المدخلات الوسيطة من رجال الأعمال الذين تتحسن لديهم جودة المنتجات وهيكل التكاليف بفضل المنافسة بين موردهم، والحكومات التي تقوم بالمشتريات عامة. ومن الناحية الاقتصادية هناك نوعان رئيسيان من الكفاءة تكفلهما المنافسة هما "الكفاءة الساكنة" (أمثل استخدام للموارد الموجودة بأقل تكلفة) و"الكفاءة الدينامية" (أمثل استحداث لمنتجات جديدة، وعمليات انتاج أكثر كفاءة، وهياكل تنظيمية أرقى مع مرور الوقت). ويمكن تفريع الكفاءة الساكنة إلى "كفاءة الانتاج"، أي كفاءات التشغيل التقني وغير التقني، إلى جانب الوفورات المحققة في تكاليف الصفقات ومن الكفاءة "المفترضة"[٨]؛ و"كفاءة التخصيص"، أي تخصيص المنتجات من خلال نظام الأسعار بأمثل طريقة لازمة لتلبية طلب المستهلكين (وهو ما يحدث في الحالات التي يقف فيها ناتج كل منتج عند المستوى الذي تعادل فيه التكلفة الحدية لإنتاج وحدات إضافية سعر هذه الوحدات). وتؤدي إساءة تخصيص الموارد إلى تكبد "خسارة ثابتة" لا يسترجعها أي من المنتج أو المستهلك. وقد تؤدي المنافسة الكاملة أحياناً إلى عدم الكفاءة، ويظل هناك حتماً بعض القوة السوقية في حالات عديدة؛ ولذا فإن سياسات المنافسة تهدف إلى تحقيق أكبر قدر واقعي من "المنافسة الممكنة عملياً" وتلتمس سبلاً يمكن بها تحقيق انسجام القوة السوقية مع سلوك المنافسة النشطة. غير أن الصعوبة التي تواجه في الواقع العملي هي تحديد ما هو "ممكن عملياً"، أي مقدار ما يلزم من منافسة لتؤتي المنافسة ثمارها النافعة، وما إذا كان الدخول الفعلي أو المحتمل إلى الأسواق أو التغير التكنولوجي سيتغلب على الحواجز التي تعترض دخول الأسواق ويحد من القوة السوقية، وما إذا كان من المحتمل تحقيق أي مكاسب تعويضية في الكفاءة.

١٠- ولا يمكن بسهولة قياس بعض نتائج المنافسة، أو قد لا يكون هناك سوى قدر ضئيل من الأدلة العملية المتوفرة بشأنها، إلى جانب بعض الأدلة التي قد تكون غير قاطعة أو غامضة. أو قد يكون من الصعب عزل نتائج تزايد المنافسة عن الوفورات الأخرى الناجمة عن إزالة الضوابط. وعلى الرغم من هذه المصاعب، تتوفر أدلة تثبت تأثير منافع المنافسة على الكفاءة الساكنة، وقد ينطوي الأمر في هذا الصدد على بعض المصاعب وعمليات المفاضلة. وتنبدي أوجه قصور الدراسات التي تتيح بيانات عن الآثار المترتبة على التركز في أنها لا تفحص "الأسواق" الحقيقية من زاوية سياسات المنافسة (بحيث تراعي إمكانية استبدال المنتج **أو حجم الأسواق الجغرافية**)[٩] وكثيراً ما لا تعكس بالكامل المنافسة التي تمارسها الواردات، أو الآثار المترتبة على التواطؤ، أو طرق تغير هياكل السوق في ظل التنافس بين الشركات، أو الآثار المترتبة

على الدخول المحتمل إلى الأسواق؛ وعوضاً عن ذلك فإن تلك الدراسات تتناول التركز (وعادة "تركز البائعين" من بين منتجي بلد ما) في تصنيفات صناعية كلية* عادة على مستويات تتألف من ثلاثة أو أربعة أرقام خلال فترات معينة كمؤشرات على القوة السوقية الحقيقية. ومع ذلك، ومثلما نوقش أعلاه، فإن تركز السوق لا يعني بالضرورة قصور المنافسة ولا سيما إذا كانت الحواجز القائمة أمام الدخول إلى الأسواق منخفضة؛ والمنافسة عملية لا ترتبط بالضرورة بعدد المتنافسين؛ وأي مكاسب في الكفاءة تتحقق نتيجة التركز قد تكون داعمة للمنافسة عندما تؤدي هذه المكاسب إلى منافسة أقوى. **وهناك أيضاً مشاكل إحصائية بالنسبة لبعض البيانات المذكورة، نشأت عن عوامل من مثل: التجميع الرقمي المفرط للصناعات، والمنتجات، والأنصبة السوقية، والأسعار، والأرباح؛ ومصاعب تفسير المغزى الإحصائي أو الأهمية الاقتصادية للمتغيرات التوضيحية في النماذج الاقتصادية؛ أو مصاعب التمييز بين آثار الفروق في الكفاءة وبين القيود التي تكبل المنافسة، أو الصلات بين رفع الأسعار وتخفيض التكاليف.** غير أن البيانات المتاحة لا تزال تفيد في تقديم صورة عامة * . وتبذل فيما يلي محاولة كبيرة لمناقشة مسألة عدم الكفاءة الناجمة عن الأنشطة المتصلة بالقوة السوقية (مثل نشاط التماس الدخل الريعي بغية الحصول على الحماية التنظيمية أو استبقائها، أو المنافسة غير القائمة على الأسعار من خلال الإعلانات المفرطة، أو تمايز المنتجات أو جودة الخدمات) لأنه يصعب قياس الخسائر المتكبدة كمياً * نتيجة لها ونظراً إلى أن المنافسة غير القائمة على الأسعار كثيراً ما تكون مفيدة لرفاه المستهلك.

١١- ففي هولندا، قـُدّر المعدل السنوي لخسارة المستهلك الناجمة عن ممارسات التواطؤ أو الأنظمة التقييدية في عدة قطاعات خدمية بما يتراوح بين ٣٣٠ ٤ و٤٣٠ ٥ مليون غيلدر (أي ما بين ٢,١ و٢,٧ مليار دولار)[١٠]. وتدل البيانات المتصلة بالولايات المتحدة، على أن تواطؤاً للتلاعب في مناقصات أغذية بحرية مجمدة، حوكم أصحابه بعد ذلك، أدى إلى رفع متوسط الأسعار عن سعر المنافسة خلال سنة بنسبة ٢٣ في المائة[١١]، وأن انهيار تواطؤات تحديد الأسعار في بعض الصناعات أدى إلى انخفاضات حادة في تكاليف التصنيع[١٢]. **وقد تبين من دراسة آثار عينة تضم ٣٠ مزاداً دخل فيها كارتل بين مقدمي العطاءات في أسواق المزاد على العقارات في واشنطن العاصمة أن بائعي العقارات تلقوا أثماناً تقل بنسبة ٣٢ في المائة إجمالاً عن الأسعار التي اتفق عليها أعضاء الكارتل فيما بعد في "مزادات ترسية" فيما بين أنفسهم**[١٣]. صحيح أن الكارتلات قد* **تستخدم أحياناً في بعض البلدان أو المناطق** في تيسير التكيف، غير أن المنافسة القوية قد تكون أحياناً بنفس القدر من الكفاءة أو قد تكون أكثر كفاءة في فرض ترشيد الصناعات ولا سيما في الأسواق الكبيرة[١٤]. وقد اتضح من دراسة بعض كارتلات الترشيد المعفاة في ألمانيا (سمح قانون المنافسة في ألمانيا بأنواع مختلفة من الكارتلات رهناً بشروط معينة) أن تلك الكارتلات عززت قدرة المنتجين في الصناعات المعنية على البقاء، غير أنه ليس هناك كبير دليل على أنها ساهمت في تحسين الانتاجية والكفاءة بينما أسفرت عن أسعار أعلى وناتج أدنى[١٥].

١٢- وتتفاوت الأدلة بشأن العلاقة بين التركز من جهة، والانتاجية أو الأسعار أو الأرباح من جهة أخرى، **أو تبدو أحياناً غير قاطعة كما سبقت الإشارة عاليه** (وقد يعزى جانب من ذلك * إلى أن نقص المنافسة* **يشجع على** تبديد الأرباح في تكاليف أعلى). وقد تبين من دراسة أجريت حول ٦٧٠ شركة بريطانية أن القوة السوقية (المقدرة على أساس الحصص السوقية المرتفعة) أدت إلى انخفاض مستويات الانتاجية، وأن تزايد المنافسة (مقاسة بتزايد أعداد المتنافسين أو بانخفاض هوامش الربح) يرتبط بمعدلات أعلى للنمو الاجمالي في انتاجية عوامل الانتاج[١٦] * . وفي حالة الولايات المتحدة، لا يتوفر سوى قدر قليل من الأدلة الواضحة عن وجود علاقة بين هيكل السوق والأسعار وحيثما توجد هذه العلاقة لا يكون واضحاً إلى أي مدى

تعكس هذه العلاقة أداء تنافسياً أعلى أو منتجات أحسن من جانب الشركات الرائدة. غير أن ثمة أدلة قاطعة على ارتفاع تكاليف أو رسوم الخدمات التي توفرها مثيلات منشآت توليد الطاقة الكهربائية أو المصارف العاملة في أسواق مركزة[١٧]؛ وقد أدت بعض الاندماجات (ولا سيما في الأسواق العالية التركز) إلى حدوث زيادة كبيرة في الأسعار؛ كما توجد بعض الأدلة على أن الأسواق المركزة قد عززت التواطؤ[١٨].

١٣- وعندما يؤدي التركز السوقي إلى خفض المنافسة، فقد يظل يفضي أحياناً إلى تحقيق قدر أكبر من الكفاءة بإتاحة تحقيق وفورات حجم أو انتاج كبير، أو تحسين التنظيم، أو أنشطة أخرى يمكن أن تعود منافعها على المستهلك إلى حد ما[١٩]. ويتمثل أقصى هذه الحالات في الاحتكار الطبيعي الذي يعتبر إسناد الإنتاج فيه إلى شركة واحدة أكفأ حل لما ينطوي على ذلك من وفورات بسبب الحجم والإنتاج الكبير وحجم التكاليف الثابتة. غير أن الحد الأدنى لنطاق * **كفاءة العمليات** يتفاوت تفاوتاً واسعاً بحسب الصناعات **كما أنه يتغير بمرور الزمن لتأثره بالتكنولوجيا وبأسعار المدخلات**. والآثار المترتبة على تركز البائعين فيما بين المنتجين المحليين تتوقف في جملة أمور على حجم السوق بالنسبة إلى الحد الأدنى للحجم الاقتصادي للمصنع وكذلك على المنافسة من الواردات. وقد بينت دراسات الصناعات الكندية والسويدية أن الحواجز التجارية تؤدي إلى عدم الكفاءة أو إلى ارتفاع الأرباح، غير أن تمركز البائعين العالي لا يؤدي إلى نفس النتيجة طالما كانت منافسة الواردات قوية بل وربما تؤدي إلى تحقيق وفورات حجم. وقد كان لمنافسة الواردات في سوق الولايات الكبيرة أثر أشد نسبياً على كفاءة الصناعات التي بلغت قدراً من التركز أكبر مما كانت تحتاج إليه لبلوغ وفورات الحجم[٢٠]. ويتوقف الكثير بالتالي على درجة التركز؛ وتؤكد دراسة تناولت الصناعات في ستة بلدان متقدمة أن زيادة تركز البائعين فوق مستوى معين تميل إلى تقليص الكفاءة التقنية[٢١]. أما فيما يتعلق بالاندماجات * **فإنه يتبين من دراسات عملية عديدة أن أغلبيتها (ولا سيما الاندماجات التكتلية) تخفض الكفاءة والربحية بينما لا تكون لها سوى آثار إيجابية تافهة أو آثار سلبية في النمو؛ وهناك دراسات أخرى غير قاطعة في الموضوع أو تثبت حدوث تحسن في النصيب السوقي أو الاستثمار، ولا سيما في حالة الاندماجات الأفقية[٢٢]. ومن ثم فإن آثار التركز أو الاندماجات قد تختلف، مما يشير إلى ضرورة إجراء تحليل لكل حالة على حدة في ضوء تطور ظروف الصناعة والسوق.**

١٤- وقد تعطي النسبة بين الأسعار والتكاليف الحدية (نسبة الربح **أو مؤشر ليرنر**) * **انطباعاً أولياً عن درجة عدم كفاية المنافسة في السوق (بالنظر إلى المصاعب التي تواجه في قياس هذه النسبة في الواقع، فإنه يستعاض عنها بقياسات أخرى للربحية من مثل هوامش الربح والتكلفة على اختلاف في درجة الموثوقية). ولكن على الرغم من أن وجود علاقة طردية بين أعداد البائعين وهوامش الربح والتكلفة ربما يميل إلى الإشارة إلى وجود سلوك متواطئ، فليس هناك دليل كبير ثابت على روابط سببية بين التركز وقصور المنافسة والربحية. يضاف إلى ذلك أن الارتفاع المؤقت للأرباح لا يعني شيئاً كبيراً في حد ذاته؛ وإنما الذي يعني شيئاً هو بالأحرى** استمرار وجود مستويات ربح عالية نسبياً مع تطاول الزمن في منتج معين أو سوق جغرافية معينة، أو استمرار التباينات في الأرباح بين الشركات العاملة في نفس السوق، الأمر الذي قد يشير إلى وجود عوائق أمام المنافسة في تلك السوق: فكفاءة التخصيص الكاملة تؤدي إلى تعادل مستويات الربح في جميع مجالات الاقتصاد في الأجل الطويل، مع تدفق رأس المال من الاستخدامات منخفضة العائد إلى الاستخدامات مرتفعة العائد. وقد * بينت **المقارنة** بين عدة بلدان متقدمة أنه بالنسبة لمعظم البلدان، كلما تزايدت المنافسة في أسواقها (وهذا يقدّر أساساً استناداً إلى مستويات التركز)، ارتفع مستوى التقارب في الأرباح على المدى الطويل وزادت سرعة تعديل مستويات الأرباح[٢٣]. **وقد تبين من مسح أجري لقطاعات مختلفة في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي خلال الفترة ١٩٧٠**

١٩٩٢، أن هناك علاقة بين حجم نسب الربح وحجم الشركات، ومدى التمايز بين المنتجات، وكثافة البحث والتطوير في مختلف الصناعات، بينما لا توجد علاقة بينه وبين تركز البائعين؛ فقد كانت نسب الربح عالية نسبياً عندما يكون مجال الدخول إلى السوق ضيقاً نسبياً، وفي معظم القطاعات الخدمية (ربما لقلة المنافسة فيها مقارنة بالصناعة)، وإن كان يمكن أن تنشأ بعض هذه الفوارق من ريع الابتكار، وقد شوهد تنوع كبير بين البلدان، ربما بسبب الاختلاف بينها في ارتفاع حواجز الدخول إلى السوق[٢٤]. ولكن نسب الربح واستمرار الأرباح يختلفان عادة خلال الدورة التجارية، فقد يرتفعان في الأسواق الدينامية؛ وقد يعزيان إلى استمرار ريادة فرادى الشركات في مجال الكفاءة؛ ومن الصعب أيضاً قياس استمرار الأرباح بسبب عدم دقة عملية تجميع بالنسبة لمختلف المنتجات والشركات. ولهذه الأسباب، لم يشر كثيراً إلى هذين المؤشرين لأغراض الإنفاذ بالنسبة لكل حالة على حدة في معظم قوانين المنافسة. وتشكل سرعة تكيف الأسعار مع تغيرات التكلفة والطلب مقياساً رئيسياً آخر للمرونة الاقتصادية، علماً بأن مجمل الأدلة المتصلة بعدة بلدان من منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (باستثناءات قليلة) تفيد أن سرعة التكيف تكون أبطأ في الصناعات التي يرتفع فيها مستوى تركز البائعين؛ وقد كان لمنافسة الواردات آثار ايجابية على سرعة التكيف في بعض البلدان بينما لم تكن لها أية آثار تذكر في بلدان أخرى[٢٥]. وقد تبين من دراسة استقصائية لسلوك تحديد الأسعار في ٦٥٤ شركة في المملكة المتحدة أن المنافسة (مقاسة على أساس عدد المتنافسين أو الحصص السوقية) أدت إلى زيادة وتيرة عمليات مراجعة الأسعار[٢٦]. ويشكل مدى استجابة الأسعار لتراجع الطلب وبالتالي لتراجع مستوى استخدام القدرات مؤشراً آخر؛ وقد تبين أن هذا "القصور الذاتي في سوق المنتجات" في الاستجابة لحالات الركود في الدورة التجارية هو أكبر في السوقين الأوروبية واليابانية (خلال الفترة ١٩٧٤-١٩٩٢) مما هو الحال في سوق الولايات المتحدة الأكثر منافسة[٢٧]. وبالإضافة إلى ذلك، ثمة أدلة تفيد بأن استجابات التسعير الدورية تكون أبطأ في أسواق احتكار القلة مما هو عليه الحال في الأسواق المتجزأة (على الرغم من أن هذه التحليلات الاجمالية لا تأخذ في الاعتبار الأسواق الدينامية نسبياً)، بينما اتضح أن النزعة إلى توافر قدرة مفرطة تكون قوية بوجه خاص في احتكارات القلة الضعيفة وفي الكارتلات غير المحكمة[٢٨].**

١٥- وتميل الهياكل الصناعية في البلدان النامية إلى التركز أكثر مما هو الحال في البلدان المتقدمة[٢٩]. وقد تبين من مقارنة للتفاعل بين نسبة تركز ٤ شركات في ١٤ صناعة تحويلية ماليزية ومعدلات نموها ومعدلات التعريفات الاسمية لواردات البضائع التي تنتجها هذه الصناعات أنه يوجد متوسط أدنى للتعريفات الاسمية في القطاعات عالية التركز، ومع ذلك فإن تدفقات الواردات تكون أدنى نسبياً في هذه القطاعات بالمقارنة مع القطاعات الأقل تركزاً[٣٠]. وربما يعزى ذلك إلى أن الشركات الكبيرة في هذه الصناعات المتركزة قد استغلت مواقعها المهيمنة لزيادة الحواجز القائمة أمام دخول الأسواق. وشهدت الشركات الصغيرة العاملة في الصناعات التي تتمتع بمستوى أكبر نسبياً من الحماية من الواردات معدلات نمو أدنى نسبياً؛ وقد يعزى ذلك إلى الدخول السوقي المكثف إلى هذه القطاعات بسبب الحماية وما يكون قد أدى إلى انتاج صغير الحجم غير فعال. وتبين من استقصاء آخر شمل ١ ٤٩٢ منشأة في ٣١ صناعة ماليزية أن هوامش التكلفة السعر زادت مع تركز البائعين، وكثافة الإعلان وفرص التصدير، والمنافسة من الواردات، وكثافة رأس المال[٣١]. كما تستعرض هذه الدراسة الأخيرة دراسات أخرى للعلاقة القائمة بين الهيكل والسلوك والأداء في عدة بلدان (نامية أساساً)[٣٢]. وتؤكد هذه الدراسات عموماً أن هوامش التكلفة - السعر، وحجم الشركات، ووفورات الحجم، وكثافة رأس المال، ووجود مستثمرين أجانب هي عوامل لها في هذه البلدان (مثلما هو الحال في ماليزيا) علاقة طردية مع التركز. وتكشف البيانات المتعلقة بجمهورية كوريا عن اتجاهات مماثلة

أيضاً[٣٣] غير أنه لا يتضح إلى أي مدى يمكن أن يعزى ذلك إلى نقص المنافسة أو إلى الكفاءة النسبية للشركات الكبيرة في هذه القطاعات وكذلك إلى وفورات الحجم في الأسواق الصغيرة.

باء - الكفاءة الدينامية

١٦- لعل الكفاءة الدينامية هي أهم المنافع التي تحققها المنافسة. غير أن عمليات المفاضلة الممكنة التي قد تنطوي عليها الكفاءة الدينامية مع المنافسة تكون أعلى مما عليه الحال في الكفاءة الساكنة، * **وبناء على ذلك تتطلب السياسات التي تستهدف تشجيع الكفاءة الدينامية جهداً أرقى واهتماماً أكبر بحوافز الاستثمار مما تتطلبه السياسات التي يقتصر اهتمامها على تشجيع الكفاءة الساكنة.** وتوفر المنافسة حوافز للاضطلاع بأنشطة البحث والتطوير، والأخذ بأساليب إنتاج **وتوزيع جديدة**، و * بمنتجات **وخدمات جديدة، وأيضاً بخلق أو ولوج أسواق جديدة** من أجل تخطي المنافسين. يضاف إلى ذلك أنه إذا كانت هناك مسارات عديدة يمكن أن يسلكها التقدم التكنولوجي، فإن المنافسة تتيح اختبار العديد من هذه المسارات ثم انتقاء أحسنها، وهو ما يصعب على الاحتكار محاكاته. وقد أجمع ممثلو الأعمال الذين أدلوا بآرائهم في جلسة استماع عقدتها مؤخراً لجنة التجارة الاتحادية في الولايات المتحدة على أن المنافسة تحفز الابتكار؛ وبالتالي فقد تم الإقرار حتى من قبل رئيس شركة AT & T، وهي شركة كانت، تحتكر خدمات الاتصالات في الولايات المتحدة، بأن مرسوم مكافحة الاحتكار الذي اقتضى أن تصفي الشركة أصولها المستخدمة في تبادلاتها الهاتفية المحلية، وهو مرسوم اقترن بأمر صادر للشركات المحلية المنشأة حديثاً بأن تتيح لمنافسي شركة AT & T على صعيد المكالمات الهاتفية البعيدة حقوق استخدام الوصلات الهاتفية على أساس غير تمييزي، لم يؤد إلى تشجيع الدخول المكثف إلى السوق، وزيادة النمو، وتخفيض الأسعار فحسب وإنما أدى أيضاً إلى ابتكارات تكنولوجية كبيرة[٣٤]. وتؤكد البيانات المتصلة بصناعة الاتصالات في بلدان أخرى في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي أن التحرير أدى إلى ابتكارات تكنولوجية[٣٥]. ويلاحظ أيضاً أن الشركات الصغيرة قد تكون في حالات عديدة أكثر ابتكاراً من الشركات الكبيرة، ولا سيما في مجال انجاز ابتكارات جذرية في الصناعات التي تشهد تقدماً تكنولوجياً سريعاً، ويحقق انفاقها على البحث قدراً أكبر نسبياً من الابتكارات لكل وحدة من وحدات الانفاق المتكبد. ويعتبر ابقاء الأسواق مفتوحة أمام الوافدين الجدد من ذوي الأفكار الجديدة شرطاً هاماً من شروط التقدم التكنولوجي[٣٦].

١٧- غير أن المنافسة قد تثبط الابتكار في ظروف معينة. وقد يتعين المفاضلة بين الكفاءة الساكنة والكفاءة الدينامية وبين رفاه المستهلك في الأجل القصير وفي الأجل الطويل وذلك في الحالات التي يحتمل فيها أن يعاد استثمار الأرباح في جهود الابتكار. وقد يلزم تحقيق أرباح أعلى من التكاليف الحدية من أجل تمويل أنشطة البحث والتطوير الجارية وكحافز لإجراء المزيد من البحث والتطوير على حد سواء (وقد تم في بعض الصناعات الابتكارية تحقيق نسب أرباح عالية نسبياً)[٣٧]. و * **قد لا يمكن تفادي زيادة التركز في بعض الصناعات التي تتكشف فيها أنشطة البحث والتطوير بسبب عدم قابلية هذه الأنشطة للانقسام وارتفاع التكاليف الثابتة.** وتميل كثافة البحث والتطوير إلى الارتفاع حسب حجم الشركة، وتسجل الصناعات المركزة نسباً أعلى من حيث العلاقة بين أرقام المبيعات الاجمالية ومستويات البحث والتطوير والنزعة إلى تسجيل البراءات[٣٨]. و * قد تطور الشركات الكبيرة أيضاً تكنولوجياتها الجديدة إلى درجة كمال أعلى مما عليه الحال في الشركات الصغيرة، كما تتفوق في مجال البحث والتطوير المخفضين للتكاليف. **غير أن الناتج الابتكاري يميل إلى الارتفاع بقدر تقل نسبته عن نسبة كبر حجم الشركة، ويمكن القول إجمالاً، بأنه ليس هناك دليل عملي يعتد به على أن كبر حجم الشركة أو زيادة التركز لهما علاقة عموماً بالنشاط الابتكاري.**

وحتى عندما توجد هذه العلاقة الإيجابية، فإن ذلك لا يعني بالضرورة أن هناك رابطة سببية؛ ذلك أن هيكل السوق وحجم الشركة يتأثران هما ذاتهما بالنشاط الابتكاري، والتباينات بين الصناعات من حيث الفرص التكنولوجية تفسر قوة البحث والتطوير أو الابتكار تفسيراً أفضل مما تفسره التباينات في هيكل السوق[٣٩]. **ويمكن أيضاً تعويض مزايا الشركات الكبيرة أو الشركات القوية سوقياً بالتعاون فيما بين الشركات إلى حد ما.** وكثيراً ما يؤدي التعاون في مجال البحث والتطوير والاستغلال المشترك لنتائج البحث إلى تحقيق مكاسب كفاءة كبيرة، غير أن ذلك يمكن أن يحدّ من التباري بين الشركات، ويعوق دخول الوافدين الجدد إلى السوق ويسفر عن آثار غير مباشرة مانعة للمنافسة في الانتاج والتسويق وفي الأسواق الأمامية، مع ما يترتب على ذلك من نتائج سلبية بالنسبة لوتيرة التغير التكنولوجي واتجاهه[٤٠]. وما تزال النتائج التكنولوجية للترتيبات التعاونية في مجال البحث والتطوير التي بدأت في أوروبا في الثمانينات مخيبة للأمل حتى الآن[٤١].

١٨- وبسبب ضرورة أن تتاح للمبتكرين فرصة استرجاع استثماراتهم في مجال البحث والتطوير وتقليل مخاطر استيلاء "المتطفلين" على نتائج ذلك البحث والتطوير، فإن حقوق الملكية الفكرية تتيح قدراً من الحماية من المنافسة لفترة معينة (أي أن المنافسة على أساس السعر والكمية تقيّد عمداً من أجل تشجيع المنافسة من خلال (الابتكار)[٤٢]. وبينما يمكن أن يؤدي هذا إلى تكبد خسارة ثابتة نتيجة لارتفاع الأسعار، وانحسار انتشار الابتكارات وثمارها، وانعدام متابعة الابتكارات (إذا كانت الحماية مفرطة الاتساع)، فإن ذلك ينبغي أن يوزن بما يتحقق على صعيد النمو والرفاه من منافع نتيجة استحداث منتجات وعمليات جديدة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن ما تمنحه الملكية الفكرية من حقوق خالصة لا تعني بالضرورة وجود احتكار، إذ يمكن أن تكون هناك منافسة كافية من المنتجات أو التكنولوجيات البديلة.

الفصل الثاني

المنافسة والنمو

ألف- المنافسة ورفع الضوابط التنظيمية والرفاه

١٩- تؤدي الحواجز التي تعوق المنافسة داخل الاقتصاد إلى خسائر على مستوى الرفاه، سواء كانت هذه الحواجز ناجمة عن قيود حكومية أو عن قيود خاصة. وهكذا كشفت دراسة استقصائية لـ٤٦ بلدا عن علاقة سلبية جدا بين مستوى دخل الفرد وحجم متوسط نسب الربح في عام ١٩٨٥[٤٣]. وقدرت نسبة الخسارة الثابتة في الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة، محسوبة على أساس دالة الانحراف النسبي للأسعار (هامش الربح) ومرونة الطلب (تغير الطلب بتغير الأسعار) في مختلف القطاعات بما يتراوح بين ٠,٥ و٢ في المائة[٤٤]. وفيما يخص هولندا قدر، على أساس نموذج توازن عام مطبق على اقتصاد صغير منفتح، أن معدل النمو السنوي الحقيقي بين عامي ١٩٨٤ و١٩٩٠ كان ينبغي أن يعلو بحوالي نصف في المائة وأن نمو الصادرات كان ينبغي أن يعلو بزهاء ١ في المائة لو تميزت الأسواق الهولندية بنفس المرونة التي تميزت بها الأسواق في الولايات المتحدة؛ وكان المفروض أن يزداد أثر تخفيضات الضرائب على الاقتصاد الكلي أيضا[٤٥].

٢٠- وقد أدى رفع الضوابط التنظيمية والخصخصة والأخذ بقدر أكبر من المنافسة في عدد من القطاعات في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، بصورة عامة، إلى ولوج الأسواق، وانخفاض التكاليف والأسعار والأرباح، وتحسين نوعية الخدمات، والابتكار[٤٦]. ويقدر أن رفع الضوابط التنظيمية في سبع من صناعات الخدمات الرئيسية في الولايات المتحدة خلال الثمانينات أدى إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، وتحسن الإنتاجية والابتكار، وتوفير فرص الدخول إلى الأسواق، وانخفاض الضغوط على الأسعار، وزيادة تنويع المنتجات، وتحسن نوعية الخدمات، فضلا عن زيادة سنوية تتراوح بين ٣٢ و٤٢ مليار دولار في الفوائد التي يجنيها المستهلكون و٣,٢ مليار دولار في أرباح المنتجين، مما يشكل تحسناً في الجزء المتأثر بالإصلاحات من الناتج القومي الإجمالي تتراوح نسبته بين ٧ و٩ في المائة[٤٧]. وكشف استعراض مقارن للبلدان الأوروبية عن وجود علاقة طردية بين التقليل النسبي من تنظيم أسواق المنتجات، ونمو الإنتاجية، والنمو الاقتصادي العام[٤٨]. وتفيد التقديرات بأن تنفيذ برنامج السوق الواحدة حتى عام ١٩٩٤ في الاتحاد الأوروبي (الذي يشمل رفع الحواجز عن التجارة داخل الاتحاد الأوروبي) أدى إلى زيادة في الدخل تتراوح بين ١,١ و١,٥ في المائة خلال الفترة ١٩٨٧-١٩٩٣ وإنشاء ما بين ٠٠٠ ٣٠ و٠٠٠ ٩٠ فرصة عمل، وانخفاض التضخم بنسبة تتراوح بين ١ و١,٥ في المائة (مقارنة بالنسبة المفترض تسجيلها لولا ذلك). ويعزى نصف ذلك تقريبا إلى ازدياد المنافسة وتحسن الكفاءة، وشهد معدل ارتفاع هوامش ربح الشركات انخفاضا مقارنة بمعدل ارتفاعها خلال الفترة السابقة، وانخفضت الأسعار في بعض القطاعات، وانخفض التمركز على الصعيد الوطني واقترن ذلك بزيادات في التمركز على مستوى الاتحاد تتماشى والزيادات في النشاط الأوروبي عامة[٤٩]. وفي أستراليا قدّر أن تؤدي الفوائد المتوقعة من مجموعة إصلاحات تعزز المنافسة وترفع الضوابط التنظيمية (بما في ذلك توسيع وتنقيح قواعد مكافحة الممارسات التجارية التقييدية، والاستعراض المنهجي للقيود التنظيمية على المنافسة، وتوسيع نطاق مراقبة الأسعار لتشمل المؤسسات العامة، وتعزيز المنافسة والكفاءة في توفير الهياكل الأساسية) في الأجل الطويل إلى زيادة سنوية في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي قدرها ٥,٥ في المائة أو ٢٣ مليار دولار؛ وأن يكسب المستهلكون زهاء ٩ مليارات دولار؛ وتزداد الأجور

الحقيقية والعمالة والأرباح في معظم الصناعات والإيرادات الحكومية[٥٠]. **وفي بولندا، أفضى تنفيذ سياسة المنافسة في نطاق الإطار الكلي للسياسات الرامية إلى تشجيع التغير الهيكلي، وإعادة التشكيل القطاعي، والخصخصة، والتخلي عن الاحتكار إلى تشجيع إنشاء عدد كبير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة وإلى زيادة تحسين الكفاءة في قطاعات كثيرة (من مثل قطاعات التجارة والخدمات والسلع الاستهلاكية**[٥١].

٢١- ويرجح أن تكون التقديرات السالفة الذكر لفوائد الإصلاح أقل مما هي عليه في الحقيقة، إذ لم تُؤخذ في الاعتبار التقييمات النوعية من حيث تحسن نوعية الخدمات أو الضغوط من أجل الابتكار، بما أنها لا تشمل كافة القطاعات أو المجالات التي سيكون فيها رفع الضوابط التنظيمية مفيدا، وبما أن الموارد المفرج عنها بفضل ازدياد المنافسة في قطاع من القطاعات سيعاد تخصيصها للاستخدام في قطاعات أخرى، مما يحسن المرونة العامة للنظام والقدرة على الابتكار. وفضلا عن ذلك، بما أنه تم تقدير هذه الفوائد بالنسبة للبلدان التي توجد لديها بالفعل اقتصادات منفتحة نسبيا وسياسات منافسة، فقد يكون من المنطقي توقع أن يعود رفع الضوابط التنظيمية وتطبيق سياسة المنافسة بفوائد أكبر نسبيا على البلدان التي لا تطبق سياسات من هذا القبيل. وهكذا قدّر، وفقاً لتقييم جرى لآثار برامج الإصلاح التنظيمي على الناتج المحلي الإجمالي في بعض البلدان المتقدمة الرئيسية، روعيت فيه الزيادات في الإنتاجية والابتكار، أن هذه الآثار ستتراوح في تعبيرها عن المجال المتروك للإصلاحات التنظيمية في مختلف البلدان[٥٢] ما بين أقل من ١ في المائة (في الولايات المتحدة) و٦ في المائة (في اليابان). وترد بعض المعلومات عن الفوائد الاقتصادية العامة التي تجنيها البلدان النامية من رفع الضوابط التنظيمية في بيانات توضح أن تحرير سبل الدخول إلى سوق الاتصالات السلكية واللاسلكية البعيدة المدى في شيلي أدى إلى تخفيض الأسعار بنسبة ٥٠ في المائة وتقليص كبير لفترات انتظار الاتصالات الهاتفية (كما هو الحال في بلدان أمريكا اللاتينية الأخرى)؛ وأدى فتح المحطات المرفئية الطرفية للتنافس في بوينس آيرس إلى انخفاض الرسوم بنسبة ٨٠ في المائة؛ بينما أدى فتح عمليات المناولة للمنافسة في مونتيفيديو إلى ازدياد الإنتاجية بنسبة ٣٠٠ في المائة؛ وتقدر تكلفة بعض اللوائح التنظيمية وغيرها من التدخلات الحكومية في الثمانينات بالنسبة للرفاه في الأرجنتين بزهاء أربعة مليارات دولار في العام (بدولارات عام ١٩٩٠)[٥٣].

٢٢- ومن جهة أخرى، لا تأخذ نتائج الدراسات التي نوقشت فيما سبق، في معظم الأحيان، كافة الخسائر الناجمة عن التكيف والتي يعقل أيضا افتراض أن تكون أعلى في البلدان ذات الاقتصادات الأشد أخذاً بالضوابط التنظيمية. وفضلا عن ذلك، لا يؤدي التحرير وإزالة التشوهات الموجودة داخل الاقتصاد إلى النمو تلقائيا إذا لم تكن هناك قدرات توريدية تستطيع الاستفادة من الفرص الجديدة، ولا يشكل انتشار المنافسة إلا عاملاً واحدا من العوامل التي تحدد معدلات نمو البلدان. وعلى الرغم مما سبقت الإشارة إليه من أن اقتصادي اليابان وأوروبا، اقتصادان مقيدان تنظيمياً ومحميان بقدر أكبر نسبياً من اقتصاد الولايات المتحدة، فقد نميا بسرعة أكبر على مدى عقود بعد الحرب العالمية الثانية. وسوف تدرس بعض الآثار المترتبة على ذلك في الفرع التالي. كذلك تجدر الإشارة إلى أن بعض الدراسات المذكورة آنفاً لم تهتم فقط بمواضيع رفع الضوابط الاقتصادية عن التدابير التي تقيد بصورة مباشرة الدخول إلى الأسواق أو الخروج منها، والتسعير أو الإنتاج، الأمر الذي يكتسي أهمية مباشرة بالنسبة لهذه الدراسة، بل وكذلك بضوابط التنظيم الاجتماعي الذي يحمي المستهلك، والصحة، والأمن، والبيئة، وضوابط تنظيم العمليات التي تنطوي على عمل ورقي، وتكاليف إدارية. غير أن من الصعب عمليا في بعض الأحيان التمييز بين مختلف أنواع ضوابط التنظيم هذه،

وقد كانت مسألة معرفة ما إذا كانت ضوابط التنظيم الاجتماعي تفرض قيداً لا موجب له على المنافسة موضوع جدال في ميدان التجارة الدولية.

باء- المنافسة والسياسة الصناعية

٢٣- تتفاوت الأدلة العملية على تأثير السياسة الصناعية في المنافسة والكفاءة. وقد شملت تدابير السياسة الصناعية التي نفذتها اليابان وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان التابعة للصين في قطاعات مختلفة: مراقبة الدخول إلى الأسواق أو زيادة الطاقة الإنتاجية؛ وعمليات الدمج التي بدأتها الدولة أو سمحت بها، والتعاون بين الشركات، والكارتلات، والترتيبات المنسقة لتجزئة الطاقة الإنتاجية وتقاسم الأسواق؛ والحماية المرنة للتجارة من أجل تطوير الصناعات الناشئة؛ وتوجيه الاستثمار إلى القطاعات والأنشطة ذات الأولوية؛ والإعانات والحوافز المرتبطة باكتساب التكنولوجيا وأداء الصادرات[٥٤]. وفي جمهورية كوريا، شجعت الحكومة نمو التكتلات الكبيرة كوسيلة لتحقيق وفورات حجم كبيرة في الصناعات الثقيلة المتطورة. غير أن نسبة التركز العالية هذه أدت في النهاية إلى خسائر في الكفاءة، وذلك بسبب أمور منها نقص المرونة وإعاقة نمو شبكات الموردين وفرط تركز الجهود الإبداعية[٥٥]. ومن الجائز أن يكون قدر كبير من عمليات التدخل الحكومية هذه قد ساعد بعض بلدان شرق آسيا في موازنة الآثار التي نشأت أو تفاقمت عقب فشل الأسواق في البلدان النامية بسبب نقص روح المبادرة، أو رأس المال أو التكنولوجيا، أو رداءة تدفقات المعلومات والهياكل الأساسية المادية والمؤسسية. ولم تكن عمليات التدخل هذه ترمي إلى "انتقاء الفائزين" على حدود المماس مع أفضل ممارسة تكنولوجية دولية، وإنما إلى تعبئة الاستثمارات واكتساب المهارة في استخدام التكنولوجيات المتاحة فعلاً، والقدرة على التنافس في أسواق السلع المتطورة. وتمثلت بعض العوامل التي ساهمت في النجاح في انتقاء أنواع الحماية والحوافز (اللازمة لضمان الكفاءة في توزيع الموارد بين التكنولوجيات التي تنطوي على تكاليف تعليمية كبيرة وأنشطة بسيطة) وشروط اكتساب المهارة التكنولوجية والأداء التصديري، والقدرة المؤسسية والإدارية على تنفيذ هذه السياسات والتحصن نوعاً ما من ضغوط السعي إلى اكتساب الريع ومن التباري بين الشركات[٥٦]. وكان للتنافس القوي على الأسواق المحلية والدولية بين الشركات اليابانية وبين شركات مقاطعة تايوان التابعة للصين دور رئيسي في نجاح الصناعة؛ وكانت أكثر الصناعات اليابانية نجاحا تلك التي كان التباري المحلي فيها قوياً (بتأثير ارتفاع معدلات النمو وإمكانية الدخول إلى الأسواق)[٥٧]. وعلى الرغم من أن المنافسة السعرية بين التكتلات الكبرى التابعة لجمهورية كوريا كانت تقتصر عادة على الأسواق الدولية، فقد تنافست الشركات بقوة لكسب مراكز احتكارية مؤقتة أو إعانات. وتعين على شركات المناطق الثلاث جميعاً أن تواجه بطبيعة الحال منافسة قوية من الشركات الأجنبية في الأسواق الدولية. وشجع التفاعل بين سياسة الحكومة والتباري بين الشركات على نمو القدرات التكنولوجية والصادرات. غير أن هناك عدة حالات باء فيها التدخل الحكومي في اليابان وجمهورية كوريا بالفشل[٥٨]. وشهد هذان البلدان ومقاطعة تايوان التابعة للصين عملية تحرير متدرجة وواسعة من الضوابط التنظيمية وتنفيذاً أكثر صرامة لقانون المنافسة. ويتبين من مقارنة للأسعار والربحية في صناعة علف الماشية، المقيدة تنظيمياً والمحمية، بالأسعار والربحية في صناعة الأجهزة الالكترونية (التي تم تحرير تجارتها) في جمهورية كوريا أن نسبة ربحية الصناعة الأولى وابتعادها عن الأسعار الدولية كانت أعلى من نسبتها في الثانية، مع أن التركيز في صناعة الأجهزة الالكترونية كان كبيرا[٥٩]. وقد استخدمت حماية التجارة والرقابة على ضوابط الترخيص التجاري أيضا بنجاح في بلدان نامية مثل البرازيل والهند لبناء بعض الصناعات[٦٠] إلا أن هناك أيضا حالات فشل عديدة على مستوى السياسة، وأدت حماية الصناعات الناشئة في معظم الأحيان إلى استدامة هذه الصناعات الناشئة.

٢٤- وفي البلدان النامية يرجح أن تعزز المنافسة في الاستيراد الكفاءة الهيكلية للصناعة بمنح الشركات المحلية فرصاً أكبر للوصول إلى المدخلات غير المتوفرة أو الأكبر كلفة في الأسواق المحلية (وإن كان من الجائز أن تُبطل الخسائر في الدخل الناجمة عن تقلص الصناعة المحلية المكاسب المجنية من هذه العملية، على الأقل في الأجل القصير). كذلك يظهر من البيانات المتاحة أن التعرض للمنافسة الأجنبية نزع إلى فرض نوع من الانضباط التسعيري وإلى تحسين الكفاءة التقنية، وإن لم تظهر للعيان أية صلة متماسكة بين تحرير التجارة وازدياد الإنتاجية[٦١]. وهكذا أدى التحرير الواسع النطاق والمفاجئ للاستيراد في شيلي خلال الفترة الممتدة بين عام ١٩٦٧ وعام ١٩٧٩ إلى انخفاض في متوسط هامش السعر - التكلفة من ٤٨ في المائة إلى ٣٢ في المائة وزيادة في نسبة تركز الشركات الأربع من ٤٩ في المائة إلى ٦١,٥ في المائة بسبب إفلاس الكثير من المنتجين المحليين أو اندماجهم أو تغييرهم لخطوط الإنتاج[٦٢]. بيد أن مستويات الإنتاجية القطاعية لم تشهد أي تغييرات وانخفضت معدلات الدخول إلى الأسواق[٦٣]. وفي الكثير من الحالات لم تكن انخفاضات الأسعار كبيرة لأن المنافسة بين الموردين الأجانب استندت إلى تفاضل المنتجات لا إلى الأسعار، ولأن الكثير من الشركات المحلية اندمجت أو تحكمت في قنوات التوزيع. وبدأ الإنتاج الوطني يتعرض لتقلبات كبيرة في الأسعار الدولية لبعض المنتجات وللإغراق. وتبين أن السياسات الأقرب إلى المنحى الواقعي والانتقائي التي اعتمدت في منتصف الثمانينات (بما في ذلك زيادة حماية التجارة ثم تحريرها في عام ١٩٩١) كانت أكثر فائدة. وأدى فرض حظر صارم في نهاية الأمر على القيود العمودية إلى ظهور قطاع توزيع مرن ومستقل، مما ساهم في نجاح تحرير التجارة[٦٤]. وفي كولومبيا أدى التحرير التدريجي للتجارة في الفترة ١٩٧٧-١٩٨٥ إلى نمو أكبر وأكثر اطراداً من النمو الذي شهدته شيلي وإلى انخفاض هوامش الأسعار - التكاليف، وازياد الكفاءة، علماً بأن نمو الكفاءة كان أكبر في الصناعات الشديدة التركز[٦٥]. بيد أن الفوارق بين الأسعار المحلية والأسعار الدولية استمرت في كثير من المنتجات، مثل الأسمدة والمستحضرات الصيدلية والزجاج المصفح، وذلك بسبب الروابط بين الشركات المحلية والشركات الأجنبية في مجال الصناعة التحويلية والتسويق. ومن جهة أخرى يُزعم أن صانعاً كبيراً للبسكويت في الولايات المتحدة وجد صعوبة في الدخول إلى السوق بسبب شروط التوزيع الحصري المتفق عليها بين صانع محلي مهيمن وبائعي التجزئة الرئيسيين، واضطر إلى عقد ترتيبات ترخيصية وتسويقية مشتركة مع الشركة المهيمنة[٦٦]. **ودفعت منافسة المستثمرين الأجانب في بعض البلدان إلى تبين الشركات المحلية لأسلوب أفضل ممارسة دولية، كما حدث في قطاع البيع بالتجزئة في جمهورية كوريا والفلبين؛ ومع ذلك فربما أفضت الحوافز والحقوق الحصرية، والحماية التجارية التي منحت للمستثمرين في بعض البلدان، ومنها الجمهورية التشيكية وسري لانكا وكينيا، إلى تشويه المنافسة في الأسواق المحلية و/أو الأجنبية**[٦٧].

٢٥- وتبين أن التعرض التام للمنافسة كان عاملاً أساسياً في استمرار تطوير الصناعات في الأجل الطويل كما تبين من دراسة لتطور أكثر من ١٠٠ صناعة في ١٠ بلدان، بما في ذلك جمهورية كوريا واليابان، أن هناك في جميع مراحل التطور علاقة وطيدة بين احتدام التباري بين الصناعات، وخلق واستمرار الميزة التنافسية في الأسواق المحلية وأسواق الصادرات؛ وقلما أدى قيام "بطل وطني" مهيمن إلى ميزة تنافسية دولية، إذ نادراً ما نجحت في الخارج الشركات التي لم تكن مضطرة إلى التنافس في الداخل[٦٨]. ويصدق ذلك حتى على الصناعات التي تحقق وفورات إنتاج كبير هامة في بلدان ذات أسواق محلية صغيرة، لأن ذلك يضغط على الشركات المحلية كي تتوسع في الأسواق العالمية. وفي معظم الأحيان اكتشف أن للمنافسة بين الشركات المحلية أثراً أنفع نسبيا من أثر المنافسة الأجنبية وذلك بسبب تباريها مع منافسين معروفين وبسبب الحاجة إلى الابتكار من أجل التفوق على الشركات الأخرى التي تعمل في ظروف مماثلة؛ غير أن وجود سوق محلية منفتحة إلى جانب استراتيجيات عامة يمكن أن يعوِّض جزئيا عن نقص المتبارين

المحليين في بلد صغير. وقد ازداد إدراك البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية في السنوات الأخيرة للدور الرئيسي الذي يمكن أن تقوم به المنافسة في زيادة الكفاءة ورفاه المستهلك، ومن ثم في دعم الجهود الإنمائية. وساهم هذا التحول في الرؤية إلى انتشار عمليات رفع الضوابط التنظيمية وتحرير الأسعار وإنهاء الاحتكار، والخصخصة، وإلغاء الإعانات، وتحرير سياسات التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر وإلى اعتماد أو إصلاح قوانين وسياسات المنافسة في الكثير من الحالات.

٢٦- وتدخلت حكومات البلدان المتقدمة أيضا، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لحماية وتعزيز صناعات التكنولوجيا العالية، ومن الممكن أن يكون ذلك قد أفاد المنافسة حقا في بعض الحالات. وقد أشير، مثلا، إلى أن الإعانات الحكومية (المباشرة أو غير المباشرة)* أدت إلى ازدياد المنافسة والتعجيل بالابتكار في صناعة الطائرات التجارية، مما أدى إلى تجنب الاحتكار الذي كان سينشأ بصورة طبيعية لو سادت قوى السوق وحدها[٦٩]. بيد أن حالات فشل تدخل الحكومات في البلدان المتقدمة كانت عموماً أكثر من حالات النجاح؛ وقيل مثلاً إن فشل الجهود الأوروبية في النهوض بصناعة المنتجات الالكترونية أو الاتصالات يوضح الاحتمال الكبير لفشل السياسات الصناعية عندما تقلل من شأن المنافسة وتمنح قلة من المنتجين المحليين المحميين قوة مفرطة في السوق[٧٠]. وتزيد الآن باطراد عدم فعالية التدخل المباشر من جانب الحكومات بعد أن صارت الصناعات أكثر تعقيداً وأكثف استخداماً للمعارف، وأصبح مسار التطور التكنولوجي في المستقبل أكثر غموضاً مما جعل من المرونة الناجمة عن المنافسة ومن لا مركزية قرارات الاستثمار ميزة حاسمة في اكتشاف القطاعات التي يفضل تخصيص الموارد لها[٧١]. ينتهج الاتحاد الأوروبي الآن سياسات صناعية أقل تدخلاً، وتُعتبر سياسة المنافسة مكملة لديه للسياسة الصناعية. واعتمد نهج متساهل إزاء المشاريع المشتركة يسمح بتطوير التكنولوجيا المتقدمة أو نقل التكنولوجيا الجديدة من الشركات غير التابعة للاتحاد الأوروبي إلى الاتحاد الأوروبي[٧٢]. وفي مقابل ذلك، تهدف اللجنة الأوروبية، في معاملتها للصناعات المتدهورة، إلى تمكينها من التخلص من الطاقة الهيكلية الزائدة، وإن كانت توجب ألا تتضمن الاتفاقات المتصلة بالتكيف الهيكلي أحكاماً تحدد الأسعار أو الحصص وأن تتضمن أحكاماً لإغلاق المصانع وحظر إنشاء طاقة إنتاجية جديدة[٧٣]. وفي الولايات المتحدة تنوعت قوانين وسياسات المنافسة أيضاً بصورة كبيرة خلال العقدين الماضيين، وانصرفت إلى تحرير معاملة المشاريع المشتركة العاملة في مجال البحث والتطوير، وحتى المشاريع المشتركة المشتغلة بالإنتاج. وهكذا سمحت لجنة التجارة الفيدرالية بقيام مشروع إنتاجي مشترك بين أكبر شركتين لصناعة السيارات في العالم لما سيترتب على ذلك من نقل تقنيات صناعية وإدارية محسنة إلى الشريك الأمريكي، وإن كانت قد فرضت حدوداً على إنتاجه ومدته وعلى تبادل المعلومات التجارية السرية لتجنب "الآثار غير المباشرة" التي تعوق المنافسة؛ وأنهي المشروع في النهاية بموافقة الأطراف[٧٤]. وفي السنوات الأخيرة تقاربت سياسات المنافسة التي يتبعها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وكذلك السياسات التي تتبعها بلدان أو مناطق أخرى إلا أنه ما زالت هناك اختلافات كبيرة في هذا المجال.

الفصل الثالث

فوائد تطبيق قوانين وسياسات المنافسة

ألف- آثار مكافحة الممارسات التجارية التقييدية والحاجة إلى المعلومات

٢٧- من المرجح أن يكون لمكافحة الممارسات التجارية التقييدية آثار مفيدة وكبيرة على المنافسة، ليس فقط من حيث الآثار المباشرة في الحالات موضوع المعالجة، بل وكذلك من حيث الأثر العام الرادع عن اللجوء إلى هذه الممارسات التجارية التقييدية؛ ذلك أنها ستجبر الشركات على زيادة التنافس ومن ثم تخلق مناخاً تنافسياً وثقافة تجارية. بيد أن الدراسات المنجزة عن نتيجة إنفاذ المكافحة بحيث تحدد آثار الإنفاذ نادرة. وقد بيَّنت دراسات استقصائية أجريت في الولايات المتحدة أنه يتم عادة إجراء تخفيضات في الأسعار في بداية التحقيق، وقبل رفع الدعوى فعلا. وحتى في حالة عدم اتهام الشركات موضع التحقيق بتحديد الأسعار، يمكن أن تجرى تخفيضات في الأسعار ويمكن أن تظل الأسعار المعدلة حسب الاتجاه السائد أدنى من مستوياتها قبل التحقيق لمدة طويلة بعد الانتهاء من البت في الدعوى المتعلقة بتحديد الأسعار. وهكذا تبين في دراسة استقصائية بشأن ٢٣ * منتوجاً كانت محل تحقيقات بسبب تحديد الأسعار على مستوى البلد ولكن لم ترفع بشأنها أية دعوى في نهاية الأمر، أن ١٤ * منتوجاً منها تعرضت لتخفيضات في الأسعار وبلغ متوسط التخفيض * في المنتوجات الـ ٢٣ جميعاً ١,٤ في المائة. وقد أجريت هذه الدراسة الاستقصائية على أساس مقارنة مؤشرات متوسط سعر الإنتاج في الصناعات المعنية (بعد تأطيرها اعتماداً على المؤشر العام للصناعات كلها) بين العام السابق والعام اللاحق لبدء التحقيقات[٧٥] *. وقد تبين من تحليل جرى على فترات (اعتماداً على مؤشرات متوسط سعر الإنتاج في الصناعات المعنية خلال الفترة ١٩٦٠-١٩٨٠، بعد تأطيرها بالمؤشر العام للصناعات كلها في خمس قضايا تتعلق بتحديد الأسعار نجحت وزارة العدل فيها في الفترة من ١٩٦٥ إلى ١٩٧٤ وتنطوي على مؤامرات أو سلسلة من المؤامرات الإقليمية في مجال الصناعة على مستوى البلد، أن بدء التحقيق في اثنتين منها أدى إلى تخفيض الأسعار بنسبة ٢ و٥ في المائة على التوالي. وفيما يتعلق بثلاث من هذه القضايا كانت الأسعار الحقيقية في نهاية النزاع أدنى مما كان يتوقع أن يكون عليه لولا دعوى مكافحة الاحتكار بنسبة تتراوح ما بين ٦,٦ و١١,٤ في المائة. وبعد الانتهاء من البت في هذه القضايا بخمس سنوات ظل هناك أثر رادع تجلَّى في انخفاض تتراوح نسبته بين ٣,٤ و٨,٩ في المائة، لكن الأثر الرادع للقضية التي لم تكن تنطوي على عقوبات جنائية تضاءل مع مرور الوقت[٧٦]. وقد نجحت لجنة التجارة الفيدرالية بالنسبة لقضية حديثة بشأن اندماج مقترح بين سلسلتين كبيرتين لتوريد المستلزمات المكتبية، في الحصول على أمر ابتدائي بمنع الاندماج تأسيساً على أمور منها وجود بيانات تبين أن أسعار الشركة الدامجة كانت في الأسواق الجغرافية التي لا تواجه فيها منافسة أعلى فيما يتصل بـ ٩٠ في المائة من السلع المباعة بنسبة ١٣ في المائة في المتوسط عن أسعارها في الأسواق الجغرافية التي كانت تتنافس فيها مع شركات أخرى (بما في ذلك الشركة المطلوب إدماجها)؛ وقد كشفت الأدلة بالنسبة إلى ٥٠٠ صنف باعتماد الشركة المستهدفة أن فارق السعر يربو على ٥ في المائة[٧٧]. وقد ظهرت أدلة مؤكدة (وإن كانت أضعف من الأدلة المشار إليها أعلاه) على هذا الاتجاه السعري العام استمدت من أدلة مماثلة تتصل بالأسعار المقتضاة خلال فترات سابقة، ومن شهادة شركات منافسة لم تبلغ مبلغ السلاسل الكبيرة.

٢٨- وعثر على ردود مماثلة تتعلق بقضايا المنافسة في دراسة متسلسلة زمنياً لمؤشرات أسعار **إنتاج** ١٠ منتجات من منتصف الخمسينات إلى منتصف الثمانينات شملتها قضايا خلصت فيها اللجنة الأوروبية و/أو مكتب الكارتيلات الفيدرالي الألماني إلى وجود ممارسات تجارية تقييدية (شملت القضايا شركات ألمانية و/أو مؤثرة في السوق الألمانية)؛ وفي دراسة **مقطعية شاملة** لبيانات عام ١٩٧٩ بشأن ١٠٦ صناعات ألمانية وفي تحليل لتغيرات هوامش الربح مع مرور الوقت بالنسبة لـ ١٧ شركة ألمانية شملتها قضايا الكارتيلات[٧٨]. تفضي الدعوى التي يرفعها مكتب الكارتيلات الفيدرالي إلى تخفيضات في الأسعار تتراوح بين ٣,٧ و٥,٢ في المائة في العام الذي يتخذ فيه قرار رفعها، لكن هذا الأثر يزول تماماً في العام التالي؛ ومع ذلك فإن هوامش الربح تنخفض، خاصة في الأسواق المركزة (بمتوسط ٢٨,٤ في المائة في ١٣ حالة من أصل ١٧ حالة). وتفضي الدعوى التي ترفعها اللجنة الأوروبية إلى انخفاض الأسعار الألمانية بنسبة تتراوح بين ٢,٦ و٤ في المائة في عام اتخاذ القرار، ويبقى أقل من ١٠ في المائة من الأثر الأولي مستمراً بعد خمس سنوات. وبلغ متوسط الآثار العامة لوضع وتنفيذ قانون المنافسة الأوروبي والألماني على الصناعة الألمانية أقل من ١ في المائة من الأسعار الصناعية، ولم يعثر على أي أثر رادع طويل الأمد. غير أن هناك أدلة على وقوع "أثر نظام" في ألمانيا بعد سن قانون المنافسة في عام ١٩٥٧، أي حدوث انهيار عام للأسعار في صناعة ألمانيا الغربية بسبب التغيرات في البيئة التنافسية. واستنتج من ذلك أن ازدياد التغيرات في القانون أو الجزاءات سوف يؤثر في السلوك التنافسي.

٢٩- وتبيَّن من دراسة استقصائية في عام ١٩٨٥ رجع فيها إلى المحامين المقيمين في بروكسل والمتخصصين في قضايا المنافسة أن معظمهم يرى أن اللجنة الأوروبية فشلت في الكشف عن معظم عمليات تحديد الأسعار التي تقوم بها الشركات، وإن كان قد ازداد احتمال التحقيق وقدر الغرامات التي تفرضها اللجنة خلال السنوات العشر السابقة بحيث اعتبر ذلك وسيلة ذات قيمة رادعة كبيرة[٧٩]. واعتبرت التكاليف الإدارية وما يثيره التحقيق والدعوى القضائية من اهتمام لدى وسائل الإعلام عوامل ذات قيمة رادعة إلى حد ما أيضا. ومن بين التغييرات التي نظرت فيها اللجنة آنذاك بصدد إنفاذ القوانين (واعتمدت لاحقاً) رأى المحامون أن زيادة الغرامات، وزيادة عدد الموظفين المكلفين بإنفاذ القوانين، وإصدار مزيد من المبادئ التوجيهية، أمور تساعد في تشجيع امتثال الشركات للقانون. أما التغييران اللذان كان المحامون يتوقعون أن يكونا أكثر فعالية فهما تشجيع دعاوى التعويض الشخصية عن الضرر، وفرض عقوبات على الأفراد المعنيين (وليس فقط شركاتهم). وفي حالة المملكة المتحدة بيَّنت البحوث المتعلقة بآثار التحقيقات التي أجرتها لجنة الاحتكارات والاندماجات بين عام ١٩٥٩ وعام ١٩٧٣ بشأن ٢٨ سوقاً للسلع بموجب أحكام الاحتكارات المعقدة في قانون المنافسة للمملكة المتحدة (المشابهة للهيمنة السوقية) أن النتائج كانت متواضعة نسبياً. فبعد الخضوع للتحقيق احتفظت، بل وحسنت، الشركة المهيمنة الأولى أو الأقلية المحتكرة مركزها في ثلث هذه الأسواق تقريبا، وتقلصت عينة رائد السوق في ربع هذه الأسواق بخمس نقاط مئوية على الأقل، لكن ازدياد حصص الأقلية المحتكرة الموجود في السوق عوَّض هذه الخسارة كلياً أو جزئياً؛ وكسب الوافدون الجدد إلى الأسواق الـ١٢ المتبقية حصصاً سوقية كبيرة وإن ظل هيكل السوق في إطار احتكار القلة[٨٠]. وفضلا عن ذلك لم يكن هناك اختلاف كبير عن معدلات تدني الحصص السوقية للشركات الرائدة في المجموعة الخاضعة لها؛ ومن جهة أخرى فإن كون الشركات الرائدة في الأسواق التي وجدت لجنة الاحتكارات والاندماجات أنها تفتقر إلى المنافسة لم تكن أوفر حظاً من الشركات الرائدة في الأسواق الأخرى من حيث النجاح في الحفاظ على مركزها المهيمن، يبين أن تدخل اللجنة يمكن أن يكون قد نجح في تيسير المنافسة. * **وفي باكستان، لم تظهر منافع سياسة المنافسة للعيان بعد لتعوق الإنفاذ بسبب قصور الموارد والبيانات الموثوقة والمعلومات اللازمة عن تكاليف الإنتاج والأنصبة السوقية وسلوك المستهلك**[٨١]. **إلا أن**

سياسات التحرير والخصخصة ورفع الضوابط تسهم في توسيع القطاع الخاص، ومن المتوقع أن تلعب سلطة الإشراف على المنافسة دوراً هاماً في رصد وضبط قوى السوق في البيئة الاقتصادية المتغيرة. وتوحي الأدلة السالفة الذكر بأنه لا بد من بذل جهود متواصلة لتعزيز كل من الفعالية و"يسر" إنفاذ القوانين.

٣٠- وفي بعض البلدان اتخذت السلطات المعنية بالمنافسة خطوات لضمان عدم تقلص فوائد رفع الضوابط التنظيمية بالنسبة للمنافسة من جراء مناورات الصد التي تقوم بها الشركات المسؤولة. فقد انخفضت فوائد رفع الضوابط التنظيمية في بعض القطاعات في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (مثل المرافق العامة والخطوط الجوية وحافلات النقل التي تقطع مسافات طويلة) لأن الشركات المسؤولة تلقت إعانات غير مباشرة من القطاعات غير القادرة على التنافس أو استغلت الروابط العمودية؛ أو لأنها كانت تتحكم في البرامج الزمنية للمطارات أو نظم الحجز بالحاسوب أو محطات الحافلات؛ أو استفادت من السمعات الوطيدة أو العلامات التجارية أو الحجم أو القوة المالية أو لأنها اندمجت لاحقاً[٨٢]. وفي المملكة المتحدة مثلاً، على الرغم من الخصخصة ورفع الضوابط عن سوق النقل السريع بالحافلات، استطاعت إحدى شركتي القطاع العام الأصليتين أن تحتفظ بمركزها المهيمن بفضل هذه المزايا، إلا أنه تم في نهاية الأمر اتخاذ إجراءات لتقسيمها إلى شركات إقليمية. بيد أن السلطات في بعض البلدان الأخرى لم تتخذ أية إجراءات لحماية الفوائد الناجمة عن رفع الضوابط التنظيمية. ففي الفلبين مثلاً أدى رفع الضوابط عن صناعة النقل البحري المحلية، في غضون ثلاث سنوات، إلى دخول متعهدين جدد وتحسين السعة، وتواتر الخدمات ومعايير الخدمة وإدخال التكنولوجيا الجديدة للنقل البحري[٨٣]. بيد أن لجنة مراقبة عمليات البورصة وافقت على اندماج ثلاث شركات كبيرة للنقل البحري مما أدى إلى إنشاء شركة تسيطر على ٥٠ في المائة من السوق المحلية للشحن البحري وما بين ٦٥ و٧٥ في المائة من سوق النقل البحري للمسافرين، بدون دراسة مخاطره الممكنة على المنافسة. وفي الولايات المتحدة عارضت وزارة العدل بعض عمليات الاندماج في صناعة النقل الجوي على إثر رفع الضوابط التنظيمية، لكن وزارة النقل وافقت عليها فارتفعت بعد ذلك الأسعار وتدهورت نوعية الخدمات على بعض الخطوط[٨٤].

٣١- وفي بعض الحالات كان لإجراءات التنفيذ التي اتخذتها إحدى السلطات المعنية بالمنافسة آثار مفيدة في بلدان أخرى وعلى التجارة الدولية. وأدت الدعاوى التي رفعتها اللجنة الأوروبية ضد الكارتلات أو في حالات المغالاة في السيطرة في قطاع النقل البحري إلى انخفاض رسوم الشحن وتحسن الخدمات على خطوط النقل البحري عبر المحيط الأطلسي وبين أوروبا وآسيا[٨٥]. بيد أن فائدة الآثار لم تكن بهذه الأهمية في خطوط النقل بين أوروبا وغرب أفريقيا. وعلى الرغم من التركز الكبير انخفضت الرسوم انخفاضاً كبيراً في الجزء البحري من الخطّ (بواقع النصف تقريباً بالنسبة لكوت ديفوار والسنغال) وإن لم تصل إلى مستوى الرسوم في الخطوط الأخرى بسبب وفورات الحجم الكبير. وقيام هذين البلدين برفع حواجزهما التنظيمية على الدخول ساهم أيضاً في انخفاضات الأسعار هذه، وحققت بلدان غرب أفريقيا الأخرى التي لم تحرر تجارتها تخفيضات أقل. بيد أن رداءة المعدات في الموانئ ورداءة الاتصالات البرية بالمناطق الداخلية واحتكارات مناولة البضائع أدت إلى تفاوت نوعية الخدمات ولم تخفض بصورة كبيرة التكلفة العامة للنقل بين أفريقيا وأوروبا. ويوحي ذلك بأن تدابير سياسة المنافسة التي اتخذتها بلدان غربي أفريقيا سوف تسهم في زيادة تحسين الوضع وإن كان لا يمكن لسياسة المنافسة أن تحل كافة مشاكل التنمية.

٣٢- ومن بين العوامل الرئيسية التي ساهمت في فعالية قوانين وسياسات المنافسة حيازة السلطات المعنية بالمنافسة لمعلومات كافية. وعلى العكس من ذلك، يترتب على عدم وجود بيانات موثوقة أو مفصلة

عن الاقتصاد أو المنتجات، وأيضاً نقص المعلومات عن تكاليف الإنتاج والأرباح والأنصبة السوقية وسلوك المستهلك، مشكلة، لا سيما في البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية، مما يؤثر على نوعية القرارات المتخذة أو قبولها في المحاكم[٨٦]. وقد أشير إلى ضرورة إجراء رصد منتظم من جانب السلطات المعنية بالمنافسة للظروف الصناعية وهيكل بعض الصناعات وسلوكها وأدائها، بالتعاون مع السلطات الحكومية الأخرى ومع السلطات المعنية بالمنافسة في الخارج[٨٧]. ويمكن استكشاف مدى امكانية ذلك، على أن يؤخذ في الاعتبار أن الأمر يحتاج إلى موارد وأن السلطات المعنية بالمنافسة مطالبة من حين إلى آخر أن تعالج مشاكل محددة تتصل بالمنافسة في فرادى الأسواق عند الاقتضاء، وأن الضرورة تقضي بالحفاظ على سرية المعلومات التجارية الحساسة. ويمثّل نقص المعلومات مشكلة، خاصة فيما يتعلق بجمع الأدلة عند الاشتباه في وجود تواطؤ[٨٨]، لهذا فإن منح الهيئات المعنية بالمنافسة سلطات كافية للتحقيق أمر ضروري إذ صودفت في الهند مثلاً مشاكل من جراء عدم كفاية السلطات الممنوحة للهيئة المعنية بالمنافسة لجمع البيانات بصورة قانونية قبل رفع الدعوى.

٣٣- وقد واجهت بعض البلدان مشاكل في جمع المعلومات المتصلة بالممارسات التجارية التقييدية الناشئة في الخارج. وعلى سبيل المثال رُفضت دعوى رفعتها وزارة العدل في الولايات المتحدة ضد شركة أمريكية وفرع سويسري لشركة تابعة لجنوب أفريقيا ومواطنين أجنبيين اثنين، زُعم فيها أن هذه الجهات تآمرت لرفع أسعار الألماس الصناعي في سوق الولايات المتحدة، لأن معظم الأدلة كانت موجودة في الخارج[٨٩]. ومن جهة أخرى اكتشفت وزارة العدل، في قضيتين أخريين نجحت في رفعهما في الولايات المتحدة على كارتلات دولية للتّيزين (علف حيواني) وحامض السيتريك، أدلة على تحديد الأسعار وتوزيع الأسواق في بلدان أخرى، إلا أن القيود القانونية منعتها من تقاسمها مع البلدان التي لم تكن طرفاً في اتفاقات التعاون لمكافحة الاحتكار المبرمة مع الولايات المتحدة[٩٠]. وتجدر الإشارة إلى أن هناك بعض الأدلة على أن الكارتلات الدولية تؤثر أو أثرت في أسواق البلدان النامية في قطاعات مثل المعدات الكهربائية الثقيلة والألومنيوم ومصنوعات الصلب المدلفن المسطحة والنقل البحري والصفائح المقصدرة الالكتروليتية والأسمنت. كذلك كانت هناك قيود شديدة تربط توريد رقاقات أشباه الموصلات بشراء الحاسبات الدقيقة[٩١]. وفي عالم يتميز بالعولمة والتحرير سيزداد مدى ونطاق تأثير الممارسات التجارية التقييدية في أكثر من بلد، مما سيعزز الحاجة إلى التعاون الدولي في هذا المجال.

باء - الدعوة إلى المنافسة

٣٤- تمثلت إحدى الوظائف الرئيسية للسلطات المعنية بالمنافسة في بلدان كثيرة في الدعوة إلى تطبيق مبادئ المنافسة في تصميم أو تنفيذ السياسات والتدابير الحكومية، بما في ذلك إزالة الأنظمة غير الضرورية واستخدام أقل الوسائل إعاقة للمنافسة في تحقيق مختلف أهداف السياسة العامة. ولهذا الغرض يمنح عدد من قوانين المنافسة السلطات المعنية بالمنافسة الحق في التدخل في العمليات التشريعية والإدارية، في الوقت الذي لا يمكن لغيرها أن تتدخل إلا عند الطلب. وفي كندا والولايات المتحدة مثلاً تشارك السلطات المعنية بالمنافسة في مداولات الوكالات التنظيمية المتصلة بسياسة المنافسة كما تبذل جهوداً في مجال الدعوة العامة داخل الحكومة. وفي الولايات المتحدة تشارك وزارة العدل أيضاً في مداولات الفرع التنفيذي وقامت بدور هام في رفع الضوابط التنظيمية. وفي هنغاريا يمكن للسلطة المعنية بالمنافسة أن تشارك في مداولات الهيئة التشريعية وأن تسدي المشورة بشأن قضايا المنافسة وأن تقدم تقارير سنوية للهيئة التشريعية وهي تتمتع أيضاً بحقوق استشارية لدى السلطة التنفيذية عند مناقشة القضايا التي تدخل في

نطاق مسؤوليتها. وفي جمهورية كوريا يقتضي قانون المنافسة من السلطات الحكومية أن تتشاور مع السلطة المعنية بالمنافسة عندما تريد إدخال أو تعديل أو سن أي تشريع قد يقيد المنافسة. وبذلت لجنة الممارسات التجارية المنصفة جهوداً نشطة للدعوة إلى المنافسة فيما يخص التشريع المقترح والتشريع الموجود على حد سواء، بما في ذلك الدعوة إلى إزالة الحواجز التي تعوق الدخول إلى الأسواق وإدخال المنافسة الأجنبية إلى الأسواق التي تحتكرها القلة[٩٢]. وبموجب قانون المنافسة في كوت ديفوار يمكن للسلطة التنفيذية أن تطلب آراء لجنة المنافسة بشأن المسائل المتصلة بالمنافسة، وعليها أن تقدم مثل هذا الطلب إذا كان مشروع التشريع يقيد المنافسة؛ ويمكن للسلطة نفسها أن تتخذ المبادرة. وفي عام ١٩٩٦ مثلاً، طُلب منها أن تبدي رأيها في مشروع تشريع يحرر أسعار النفط وقدمت السلطة المعنية بالمنافسة رأياً ايجابياً. على أنه لا يتم في حالات كثيرة استشارة هذه السلطة في الوقت الذي ينبغي أن تستشار فيه، أو اتباع الإجراءات الملائمة[٩٣].

٣٥- وهناك مجال هام يوجد فيه للهيئات المعنية بالمنافسة أحياناً دور تقوم به هو مجال السياسات والتدابير التجارية. وفي الكثير من بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي تستشار السلطات المعنية بالمنافسة في صياغة السياسات التجارية؛ وفي كندا والولايات المتحدة يمكن أن تستشار أيضاً فيما يخص تنفيذ السياسات التجارية وإنفاذ القوانين التجارية[٩٤]. غير أن من الصعب عملياً على السلطات المعنية بالمنافسة، في معظم الأحيان، أن تحقق نتائج في هذا المجال. فقد زعم مثلاً أن التعليقات العلنية للجنة التجارة الفيدرالية في الولايات المتحدة على الضرر الاقتصادي الناجم عن تدابير مكافحة الإغراق التي نفذتها لجنة التجارة الدولية تجوهلت مراراً[٩٥]. **وتباعد تواتر الدعوة إلى المنافسة من جانب لجنة التجارة الفيدرالية أو وزارة العدل**[٩٦]. وأوصى مجلس منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بأن يقوم واضعو السياسات، عند النظر في تدبير تجاري مرتقب أو استعراض التدابير الموجودة، بتقييم منهجي وشامل قدر المستطاع للآثار المحتملة للتدبير أو التدابير، بما في ذلك أثر التدبير أو التدابير على هيكل وسير الأسواق المعنية وآثارها الطويلة الأجل على التكيف الهيكلي للقطاع المتضرر؛ وأعد المجلس، قائمة مرجعية بالآثار الهامة للتدابير التجارية من أجل توفير إطار لمثل هذا التحليل[٩٧]. وأشير إلى أن السلطات المعنية بسياسة المنافسة يمكن أن تساهم مساهمة هامة في مثل هذه التحاليل، خاصة فيما يتعلق بتقييم الأثر المحتمل للتدبير أو التدابير على هيكل وسير الأسواق المعنية[٩٨]. غير أن هناك القليل من المعلومات عن الطريقة التي نُفذت بها هذه التوصيات فعلاً.

٣٦- وفي الاتحاد الروسي دعت لجنة مكافحة الاحتكار إلى وقف تدابير حماية التجارة المقترحة ضد استيراد المنسوجات وآلات تسجيل النقود من الاتحاد الأوروبي ونجحت في ذلك. واكتشفت في تحقيقاتها أن المنتجين المحليين في بعض الأحيان كانوا ينوون الحصول على حماية تعريفية من غير أن يحاولوا تعزيز قدرتهم على المنافسة في الأسواق العالمية، بينما تبين في حالات أخرى أن الظروف في الأسواق المحلية كانت السبب الرئيسي لتدهور أدائهم[٩٩]. وتعاونت اللجنة مع وزارة الاقتصاد أيضاً في تحديد شروط دخول المستثمرين الأجانب إلى السوق الروسية ودعت بنجاح إلى إلغاء عدد من الأحكام التي كانت ستشكل حواجز غير معقولة للدخول. وفي بولندا تم التخلي عن تدبير مقترح لفرض تعريفات على الأغذية المستوردة بسبب ردود الفعل السلبية التي أبداها مكتب مكافحة الاحتكار[١٠٠]. بيد أن إحدى العقبات الرئيسية التي منعت تحقيق نجاح أكبر في الدعوة في مجال التجارة هي القيود التجارية في البلدان الأخرى. وطلب المكتب البولندي لمكافحة الاحتكار تقييماً شاملاً لآثار التخلي عن السياسة التجارية الليبرالية وتعليلاً لأسباب اعتماد تدابير حمائية؛ وجادل بأن من الضروري أن تكون هذه التدابير، في حالة اعتمادها، تدابير ذات نطاق ومدة

حماية محدودين وأن تتضمن معدلاً سنوياً للتخفيض يُحدد مسبقاً[١٠١]. بيد أن بولندا أدخلت هيكل تعريفات أعلى بسبب عدم اتساق ردود فعل شركائها التجاريين على عملية تحرير التجارة الواسعة النطاق التي طبقتها سابقاً وأدى ذلك حتماً إلى زيادة في الأسعار في الأسواق التي كانت توجد فيها هيمنة[١٠٢].

الحواشي

(١) انظر الفقرة ٨ من القرار الذي اعتمده المؤتمر والوارد في تقرير مؤتمر الأمم المتحدة الثالث المعني باستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقا متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية (TD/RBP/CONF.4/15)، المرفق الأول.

(٢) انظر الفرع الثالث من تقرير الأونكتاد المعنون "برنامج العمل، بما في ذلك برامج المساعدة التقنية والبرامج الاستشارية والتدريبية المتعلقة بقوانين وسياسات المنافسة" (TD/B/COM.2/EM/3).

(٣) في الفقرة ٢(ج) من التوصيات المتفق عليها (انظر وثيقة الأونكتاد TD/B/COM.2/EM/5، المرفق الأول). وردت التعليقات من حكومة هولندا التي أرسلت أيضا بعض المواد المرجعية.

(٤) انظر الفقرة ٨(أ) من الاستنتاجات المتفق عليها التي اعتمدتها اللجنة والتي ترد في المرفق الأول من "تقرير لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك عن دورتها الأولى" (TD/B/44/4، TD/B/COM.2/4).

(٥) "الأدلة العملية على المنافع التي ستتحقق نتيجة لتطبيق مبادئ قوانين وسياسات المنافسة في مجال التنمية الاقتصادية بغية زيادة الكفاءة في التجارة الدولية والتنمية" (TD/B/COM-2/EM/10).

(٦) انظر "تقرير اجتماع الخبراء المعني بقوانين وسياسات المنافسة, (TD/B/COM.2/9, TD/B/COM.2/EM/12) المرفق الأول.

(٧) وردت تعليقات خطية من حكومات باكستان وبولندا والمكسيك والمملكة المتحدة والولايات المتحدة.

(٨) وهو تعبير عن مدى اقتراب التكاليف الإجمالية لشركة ما من مستواها الأدنى النظري مع مراعاة مستوى إنتاج الشركة ومواردها. وبالعكس، فإن حالة عدم الكفاءة "المفترضة" تعكس زيادة التكاليف الفعلية على الحد الأدنى الممكن لتكاليف شركة ما عند مستوى إنتاجي معين.

(٩) لأغراض سياسة المنافسة، تحدد أسواق المنتجات والأسواق الجغرافية ذات الصلة بتقييم إحدى أو كلتا إمكانيتي الاستخدام المتبادلتين (إمكانيات معقولة للمستهلكين للتحول إلى منتجين آخرين أو منتجات بديلة وإمكانيات معقولة للمنتجين لعرض نفس المنتجات أو منتجات بديلة) ومرونة الطلب المتقاطعة (استعداد الزبائن للتحول إلى منتجات بديلة نتيجة زيادة مفترضة في الأسعار).

الحواشي (تابع)

(١٠) انظر N. van Hulst, *De baten van het marktwerkingsbeleid* (مستنسخ)، وهي وثيقة تغطي سماسرة العقارات، والصيادلة، ومحرري العقود، وموردي الطاقة، والمتاجر (ساعات العمل)، ومؤسسات الائتمان للشركات الصغيرة، والنقل بالحافلات والمشتريات العامة بدون مناقصات؛ و Hendrik P. van Dalen, *collusion in Dutch real Efficiency estate brokerage*، وزارة الشؤون الاقتصادية، لاهاي، حزيران/يونيه ١٩٩٥.

(١١) انظر Luke M. Froeb et, al., *What is the effect of bid-rigging on prices*?, United States Justice Department, EAG Discussion Paper 93-2, 28 January 1993.

(١٢) انظر البيانات والدراسات المذكورة في: F.M. Scherer and David Ross, *Industrial market structure and economic performance*, 3rd ed., Houghton Mifflin Company, Boston, 1990, pp. 668-669.

(١٣) انظر **"The price effects of bidding conspiracies: evidence from real estate auction knockout", The Antitrust Bulletin, Vol. XLII, No. 2/Summer 1997, p. 503.**

(١٤) المرجع نفسه، الصفحتان ٣٢٥-٣٢٦.

(١٥) انظر David B. Audretsch, "Legalized cartels in West Germany", *Antitrust Bulletin* (1989), vol. XXXIV, p. 579.

(١٦) انظر S. Nickell, "Competition and corporate performance", *Journal of Political Economy* (1996), vol. 104, no. 4.

(١٧) انظر Scherer and Ross, op, cit., pp. 411-447 and pp. 668-669.

(١٨) انظر Gregory J. Werden, *A review of the empirical and experimental evidence on the relationship between market structure and performance*, United States Department of Justice, EAG Discussion Paper 91-3.

(١٩) إن الحد الأدنى للحجم الاقتصادي للمصنع والعمليات عموما، وليس تركز السوق أو الشركات الكبيرة، هو الذي يؤدي إلى تحقيق مكاسب في الكفاءة. غير أن الحد الأدنى للحجم الاقتصادي وتركز السوق أو الشركات الكبيرة يميلان إلى الترابط فيما بينهما.

(٢٠) انظر J. M. Macdonald, "Does import competition force efficient production?", *Review of Economics and Statistics (1994)*, vol. 76, pp. 721-727, and Scherer and Ross, op. cit., pp. 438-439, 670-672.

الحواشي (تابع)

(٢١) **انظر** Richard E. Caves et. al., *Industrial efficiency in six nations*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1992.

(٢٢) **انظر وثيقة الأونكتاد: تركيز القوة السوقية عن طريق الاندماجات والاستيلاءات والمشاريع المشتركة وسائر وجوه احتياز السيطرة وآثاره على الأسواق الدولية، لا سيما أسواق البلدان النامية** (TD/B/RBP/80/Rev.2). **والدراسات المذكورة فيها. انظر أيضاً** Scherer and Ross, op. cit., and D. Mueller, **"Lessons from the United States's antitrust history", International Journal of Industrial Organization 14 (1996), 415.**

(٢٣) **انظر** Peter A. G. van Bergeijk and Robert C. G. Haffner, *Privatization, deregulation and the macroeconomy: Measurement, modelling and policy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 1996.

(٢٤) **انظر J. Martins et. al.," Mark-up pricing, market structure and the business cycle", OECD Economic Studies No. 27, 1996/II, p. 71**.

(٢٥) **المرجع نفسه**.

(٢٦) **انظر** Simon Hall et. al., "How do UK companies set prices", *Bank of England Quarterly Bulletin*, May 1996, pp. 180-192.

(٢٧) **انظر** Bergeijk and Haffner، **المرجع السابق**.

(٢٨) **انظر** Scherer and Ross، **المرجع السابق، الصفحات ٦٧٣-٦٧٥**.

(٢٩) **انظـــر** Clive S. Gray, "Competition policy in developing countries pursuing structural adjustment", *Antitrust Bulletin* (1993), vol. XXXVIII, pp. 425-467.

(٣٠) **انظـــر** Giovanni Nicola De Vito, *Market distortions and competition: the particular case of Malaysia*, UNCTAD Discussion Paper No. 105, October 1995.

(٣١) **انظـــر** Rugayah Mohamed, "Market structure, conduct and performance of Malaysia's manufacturing sector", *Asian Economies*, vol. 25, no. 3. September 1996, pp. 24-42.

(٣٢) **بما فيها جمهورية كوريا، والبرازيل، ومقاطعة تايوان الصينية، والفلبين، وكينيا، وماليزيا، والمكسيك واليونان. وتتوافر بيانات مماثلة عن الصين، وكوت ديفوار وكولومبيا؛ انظر** Gray، **المرجع السابق**.

الحواشي (تابع)

(٣٣) انظر **Kyu Uck Lee, Competition policy, deregulation and economic development - the Korean experience, Korean Institute for Industrial Economices and Trade, 1998.**

(٣٤) انظر United States Federal Trade Commission, "Anticipating the 21st century: Competition policy in the new high-tech global marketplace", vol. I, *Antitrust and Trade Regulation Report*, Special Supplement, 6 June 1996.

(٣٥) انظر OECD, *Regulatory reform, privatisation and competition policy*, Paris 1992.

(٣٦) انظر J. Bound et. al., "Who does research and development and who patents?", in Zvi Grilisches (ed.), *Research and development, patents and productivity*, National Bureau of Economic Research Conference Report, Chicago, 1984.

انظر أيضا Zoltan J. Acs and David B. Audretsch, *The determinants of innovation in large and small firms*, Discussion Paper IIM/IP 86-1, and *Accounting for the differences between large-and small-firm innovation*, IIM/IP 86-19, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, Berlin, 1986.

(٣٧) انظر Martins et. al.، **المرجع السابق**.

(٣٨) انظر Scherer and Ross, op, cit., pp. 653-660.

(٣٩) انظر **G. Symeonidis, "Innovation, firm size and market structure: Schumpeterian hypotheses and some new themes", OECD Economic Studies, No. 27, 1996/II, p. 35.**

(٤٠) انظر J. Groenwegen and P. R. Beije, "The European answer to the dilemmas of competition, cooperation and mergers", *Journal of Economic Issues* (1992), vol. XXVI. pp. 493-511.

(٤١) انظر F. M. Scherer, "Schumpeter and plausible capitalism", *Journal of Economic Literature* (1992), vol. XXX. pp. 1416-1433.

(٤٢) تسري هذه الملاحظات، بعد إجراء التغييرات اللازمة، على حقوق الملكية الفكرية التي تكفل تحديد هوية المنتجات مثل العلامات التجارية، وهو ما ينطوي على الاستثمار في تعزيز الاعتراف بالمنتج وسمعته.

(٤٣) انظر، J. Gali, "Monopolistic competition, endogenous mark-ups, and growth", *European Economic Review (1994).vol. 38*، الصفحات ٧٤٨-٧٥٦.

الحواشي (تابع)

(٤٤) انظر Scherer وRoss المرجع السالف الذكر، الصفحات ٦٦٣-٦٦٧.

(٤٥) انظـــر P.A.C. van Bergeijk et. al., "Measuring the speed of the invisible hand: The macro-economic costs of price rigidity", *Kyklos* (1993), vol. 46, pp.529-544.

(٤٦) انظر منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصـــادي، *Regulatory reform ...*, و Dirk Pilat, *Competition, productivity and efficiency*, OECD Economic Studies, No. 27, 1996/II, and *Competition, Wages and productivity*, OECD document ECO/CPE/WP1(96)1.

(٤٧) انظـــر Clifford Winston, "Economic dergulation: Days of reckoning for microeconomists" *Journal of Economic Literature (1993), vol. XXXI pp. 1263-1289*. وشملت هذه الصناعات الخطوط الجوية والسكك الحديدية والنقل بالشاحنات والاتصالات السلكية واللاسلكية وتلفزيون الكابل والسمرة والغاز الطبيعي. وأجريت مقارنة افتراضية لآثار رفع الضوابط التنظيمية على الرفاه ولما كان سيقع لو استمرت الضوابط التنظيمية.

(٤٨) انظـــر Kees Koedijk and Jeroen kremers, "Market opening, regulation and growth in Europe", *Economic Policy*, vol. 23, pp. 443-468.

(٤٩) انظر لجنة الاتحادات الأوروبية، *The impact and effectiveness of the single market*, COM(96) 520 Final, Brussels, 30 October 1996.

(٥٠) انظر لجنة الصناعة لدى مجلس الحكومات الاسترالية، *The growth and revenue implications of Hilmer and related reforms*, March 1995.

(٥١) معلومات واردة من الحكومة البولندية.

(٥٢) انظر Pilat, "The economic effects of regulatory reforms" OECD Sveinbjöm Blöndal and Dirk *Economic Studies*, 1997. وشملت الصناعات المنظور فيها الكهرباء، والاتصالات السلكية واللاسلكية، والنقل البري، والخطوط الجوية، والتوزيع.

(٥٣) انظر J. Luis Guasch and Robert W. Hahn, The costs and benefits of regulation: Implications *for developing countries*, Policy Research Working Paper 1773 البنك الدولي، حزيران/يونيه ١٩٩٧. وتشمل التقديرات المتعلقة بالأرجنتين مختلف أنواع الضوابط التنظيمية وليس فقط الضوابط الاقتصادية. وتتراوح التكاليف بين الخسائر في الكفاءة والتكاليف الإضافية التي يتكبدها المستهلكون، وتخفيضات الضرائب والإعانات؛ وبذلك لا يصح تقنياً جمعها.

الحواشي (تابع)

(٥٤) انظر الأونكتاد، تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٤، منشورات الأمم المتحدة (رقم المبيع E.94.II.D.26).

(٥٥) انظر UNCTAD, Corporate policies in the Repulic of Korea (UNCTAD/ITP/65)، تقرير أعده كيو أك لي. انظر أيضاً سي جين شانغ واونهوان شوي، "Strategy, structure and performance of Korean business groups: A transaction cost approach", *Journal of Industrial Economics* (1988), vol. XXXVII, pp. 141-158.

(٥٦) انظر Sanjaya Lall, "Industrial policy: The role of Government in promoting industrial and technological development", *UNCTAD Review 1994* (UNCTAD/SGO/8).

(٥٧) انظر Alice H. Amsden and Ajit Singh, "The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea", *European Economic Review* (1994), vol. 38, pp. 941-951.

(٥٨) انظر Michael Porter, *The competitive advantage of nations*, Macmillan, London, 1990, and Sung-Taik Han,"Competition policy and economic development in Korea", in OECD *Competition and economic development,* Paris, 1991, pp. 223-245.

(٥٩) Sung-Taik Han, op. cit. انظر أيضاً للاطلاع على بيانات مماثلة **"Competition policy, deregulation and economic development"**.

(٦٠) انظر الأونكتاد، *International monetray and financial issues for the 1990s,* vol.1 (UNCTAD/GID/G24/1).

(٦١) انظر Gray, op. cit.

(٦٢) انظر T. Condon and J. de Melo, *Industrial organization implications of QR trade regimes: Evidence and welfare costs,* James Tybout et. al, "The effect of trade reforms on Scale and technical efficiency: New evidence from Chile", *Journal of International Economics* (1991), vol. 31, pp. 231-250. انظر أيضا ورقة العمل رقم ٤٨٧، البنك الدولي، آب/أغسطس ١٩٩٠.

(٦٣) انظر الأونكتاد، *Trade liberalization in Chile: Experiences and prospects* (منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع E.91.II.D.18)، ١٩٩٢.

الحواشي (تابع)

(٦٤) انظر Roger Allan Boner, "Competition policy and institutions" in, reforming ecnomies in Claudio R. Frischtak (ed.), *Regulatoy policies and reform: A comparative perspective* Claudio، البنك الدولي، كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٥، الصفحات ٣٨ - ٦٨.

(٦٥) المرجع نفسه، انظر كذلك، Gray, op. cit.

(٦٦) انظـــــر Shyam Khemani, "Interface between competition and trade policies", *International Business Lawyer* (1995), vol .23, p. 481.

(٦٧) انظـــر الأونكتـــاد، ***World Investment Report 1997 - Transnational corporations, market structure and competition policy*** **(United Nations publication, Sales No. E.97.II.D.10).**

(٦٨) انظر Porter, op. cit.

(٦٩) انظر Laura D'Andrea Tyson, *Who's bashing whom? Trade conflict in high-technology industries*، (معهد الاقتصاديات الدولية، واشنطن العاصمة، ١٩٩٢).

(٧٠) المرجع نفسه.

(٧١) انظر Edward Graham, *Competition policies in the dynamic idustrializing,economies: The case of China, Korea and Chinese Taipei* (mimeo), OECD Development Centre, 1997.

(٧٢) انظر مثلاً قضية أوليفيتي/كانون (1988) 51 O.J. (L52).

(٧٣) انظر European Commission, *XII Report on Competition Policy*, 1983, and *XXI Report on Competition Policy*, 1991. وانظر أيضا the *Synthetic Fibres* case, 1984 O.J,L. 207/17 (1985);1 C.M.L.R. 787.

(٧٤) انظـــر *General Motors Corp.*, 103 F.T.C. 374 (1984), and *General Motors Corp.*, C-3132, 5 Trade Reg, Rep. (CCH) 23491 (FTC Oct. 29 1993).

(٧٥) انظـــر Robert M. Feinberg, "Strategic and deterrent pricing responses to antitrust investigations", *Interntional Journal of Industrial Organization* (1984), vol. 2, pp. 75-84.

(٧٦) المرجع نفسه.

الحواشي (تابع)

(٧٧) انظر ***Federal Trade Commission v. Staples Inc. and Office Deport Inc, 970 F. Supp. 1066.***

(٧٨) انظر Robert, M. Feinberg "The effects of European competition policy on pricing and profit margins", *Kyklos* (1986), vol. 39 p. 267.

(٧٩) انظر Robert M. Feinberg, "The enforcement and effects of European competition policy: Results of a survey of legal opinion", *Journal of Common Market Studies*. (1985), vol. XXIII, p. 373.

(٨٠) انظر R.W. Shaw and P. Simpson, "The persistence of monopoly: An investigation of the effectiveness of the United Kingdom Monopolies Commission", Journal of Industrial Economics (1986), vol. XXXIV, p. 355

(٨١) هذه المعلومات وردت إلينا من سلطة مكافحة الاحتكار في باكستان.

(٨٢) انظر Martin Howe, "Competition policy and deregulation", in OECD Competition and *economic development*.

(٨٣) انظر Emanuel A. Cruz, *Merger in the interisland shipping industry: Philipine experience* (mimeo), Interntional Training Program on Competition Policy, 4-8 August 1997, Korea Development Institute and Korea Fair Trade Commission, Seoul.

(٨٤) انظر Charles F. Rule, *Merger enforcement policy: Protecting the consumer - Remarks before the American Bar Association* (mimeo), 9 October 1987; and Severin Borenstein,"The evolution of U.S. airline competition", *Journal of Economic Perspectives* (1992), vol. 6, pp. 45-74.

(٨٥) انظر *Yves Kenfack, La politique de la concurrence dans les transport maritimes internationaux: Enjeux pour les pays en développement, UNCTAD* تقرير خبير استشاري للأونكتاد (يصدر لاحقاً).

(٨٦) انظر *H.K. Paranjape, Control in India of restrictive business practices* الأونكتاد. (UNCTAD/ST/MD/20) وانظر أيضا Janusz A. Ordover "Competition policy for natural monopolies in a developing market economy", *Economics of Transition* (1994), vol. 2, pp.317-342.

(٨٧) انظر Robert D. Anderson and S. Dev Khosla, Competition policy as a dimension of *economic policy: a comparative perspective*, Occasional Paper No. 7, Industry Canada, May 1995.

الحواشي (تابع)

(٨٨) كما هو الحال في أمريكا اللاتينية. انظر Malcolm D. Rowat, "Competition policy in Latin America: Legal and institutional issues", in Julio Fundez (ed.), *Law and politics*, Macmillan, London, 1997.

(٨٩) *US v. General Electric Co. Et. Al., CCH 194-2 Trade Cases*.

(٩٠) انظر "A note of caution with respect to a WTO agenda on competition policy" ، بيان أدلى به جوال ل. كلاين، مساعد النائب العام بالنيابة، وزارة العدل في الولايات المتحدة، أمام المعهد الملكي للشؤون الدولية، تشاتهام هاوس، لندن، ١٨ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٦.

(٩١) انظر الأونكتاد، الممارسات التجارية التقييدية التي لها أثر في أكثر من بلد واحد، وخاصة من البلدان النامية والبلدان الأخرى، واستنتاجات اجمالية فيما يتعلق بالقضايا التي تثيرها هذه الحالات (TD/RBP/CONF.4/6)؛ and Frédéric Jenny, The interface between competition policy and trade, investment and economic development (mimeo)، ورقة قدمت إلى برنامج التدريب الدولي بشأن سياسة المنافسة، سيول، ٤ - ٨ آب/أغسطس ١٩٩٧.

(٩٢) انظر Fair Trade Commission, *Monopoly regulation and fair trade in Korea* سيول، ١٩٩١.

(٩٣) انظر Commission de la Concurrence, *Rapport d'activité - Année* 1996.

(٩٤) انظر، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، *Competition and trade policies: Their interaction, Paris, 1984.*

(٩٥) انظر Boner المرجع السالف الذكر.

(٩٦) انظر **World Trade Organization, Annual Report 1997, vol. I, p. 70**.

(٩٧) *Recommendation of the Council for cooperation between Member countries in areas of potential conflict between competition and trade policies* (C(86)65(Final)), 23 October 1986.

(٩٨) انظر، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، *Competition and international trade: OECD instruments for cooperation,* Paris, 1987.

(٩٩) انظر Leonid Bochin, Competition policy in the Russian Federation as a factor of integration into the world economy, (mimeo)، حلقة دراسية بشأن سياسات المنافسة من أجل بناء اقتصاد عالمي متكامل، أوسلو، ١٩٩٥.

الحواشي (تابع)

(١٠٠) **انظر** Craig W. Conrath and Barry T. Freeman, "A response to The effectiveness of proposed antitrust programmes for developing countries", *North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation* (1996), vol. 19. p. 233.

(١٠١) **انظر** *Annual Report on Activity of the Antimonopoly Office 1992*, Warsaw, 1993.

(١٠٢) **انظر** Antimonopoly Office, Competition law and policy in Poland (1990-1993), Warsaw 1994.

- - - - -