

فصلنامه پژوهش حقوق
سال سیزدهم، شماره ۳۴، پاییز ۱۳۹۰
صفحات ۷۰-۴۵

رویه های ضد رقابتی در تجارت بین الملل و سازمان تجارت جهانی

دکتر محمد پاسبان mpasban@hotmail.com

دانشیار گروه حقوق دانشگاه علامه طباطبائی

ملیحه بهفر malihebehfar@yahoo.com

کارشناس ارشد حقوق بین الملل

تاریخ دریافت: ۸۹/۱۱/۲۰ تاریخ پذیرش نهایی: ۹۰/۴/۲۹

چکیده

ارتباط حقوق رقابت با اقتصاد کشورها باعث گردیده تا این شاخه از حقوق بشدت مورد توجه دولتها باشد. عمده ترین هدف حقوق رقابت، مبارزه با انحصار و پیشگیری از ایجاد موقعیتهای انحصاری است و بالطبع هر آنچه چنین نتیجه ای بدنبال داشته باشد، ممنوع خواهد بود. سازمان تجارت جهانی به عنوان یکی از نهادهای بین المللی که با مقررات جهانی تجارت میان کشورها سروکار دارد وظیفه اصلی خود را تضمین تجارت آزاد، روان و قابل پیش بینی قرار داده است. محدودیتهای افقی و عمودی بازار، سوء استفاده از موقعیت برتر و ادغامها، انواع اقدامات تجاری ضد رقابتی هستند.

واژه های کلیدی: رویه های ضد رقابتی، سازمان تجارت جهانی، حقوق رقابت، سیاست رقابتی.

آزاد سازی تجاری و تسهیل تجارت از پدیده های رو به رشد و پذیرفته شده در صحنه تجارت بین الملل است. تجارت آزاد بازارهای وسیعی را بر روی بنگاه های اقتصادی هر کشوری می گشاید. بر این اساس اصل رقابت آزاد در بازار از اصول مهم در نظامهای اقتصادی دنیا به شمار می آید. هدف کلی از اجرای این اصل ایجاد شرایط متعادل برای حضور همه فعالان تجاری در بازار و حذف موانع و رفتارهای انحصاری و تبعیض آمیز است.

به علاوه استفاده از شیوه تجارت مدرن و توسعه زنجیره تدارکات جهانی و تجارت الکترونیک همه سبب بالا رفتن میزان سرعت و شفافیت در تجارت بین المللی شده و اصول رقابت را در بازارهای جهانی پایه ریزی کرده است. تحول عمیقی که سیستم تجارت بین المللی جدید در حال ایجاد آن است از زوایا و دیدگاههای مختلفی قابل بررسی است که یکی از مهمترین این ابعاد حقوق رقابت^۱ می باشد.

حقوق رقابت از این جهت که نظام بازار را با اصول و قواعد برخاسته از آن تعریف می کند باعث افزایش کارآمدی موثر بازارها شده است و می توان وجود این رشته در حقوق کشورها را از علائم بارز پیشرفت صنعتی و اقتصادی و خصوصاً حقوقی در آن کشور به حساب آورد. این مقاله در صدد است پس از تعریف و بیان اهداف حقوق رقابت با الهام از هدف ضد انحصاری حقوق رقابت عمده ترین اصول حاکم بر آن در تجارت بین الملل، یعنی ممنوعیت توافقات مغایر رقابت و سوء استفاده از وضعیت اقتصادی غالب را مطرح کند.

۱. مفهوم حقوق رقابت و رابطه آن با سیاست رقابتی

۱-۱. مفهوم حقوق رقابت

حقوق رقابت عبارت است از مجموعه ای از مقررات، اصول و رویه های قضایی مورد حمایت دولتها که بر توافقات بین بنگاه هایی که رقابت را محدود یا متمرکز می کنند یا از قدرت بازار سوء استفاده می نمایند، نظارت دارد.^۲

رقابت میان شرکتها عاملی بنیادین برای ایجاد بازارهایی قوی و کارآمد است. رقابت از یک سو به مصرف کنندگان یاری می رساند تا فراورده های دلخواه خود را بدست آورند، و از سوی دیگر

1. Competition Law

2. Hoekman Bernard and Holmes Peter (1999) "Competition Policy, Developing Countries and WTO" World bank, working paper, Washington D.C P.2

شرکت ها را تشویق می کند تا با افزایش فعالیت، کاهش هزینه های تولید و ایجاد انگیزه برای تولیدات بیشتر، نوآوری داشته باشند. هم چنین می توان گفت که حقوق رقابت فرآیندی از رقابت میان شرکت هایی است که تلاش می کنند تا با دستیابی به قیمت و هزینه های کمتر، برنده بازار مصرف باشند، محصولات جدید وارد بازار نمایند، و خدمات یا مهارت ها یا دیگر محصولات را برای بیشتر برطرف کردن نیاز مصرف کنندگان و موثرتر از دیگر رقبا تولید کنند.

قانون رقابت ملی مجموعه ای از اصول مورد رعایت و مقرر توسط دولت می باشد که هدفش مقابله با انحصاری کردن بازار یا توافق میان بنگاه هایی است (مانند تلاش برای ایجاد موقعیت مسلط از طریق ادغام) که رقابت را محدود می سازد.

در ابتدا اجرای قوانین رقابت، به دلیل نامعلوم بودن اثرات مستقیم آن بر متغیرهای اقتصادی و دشوار بودن سنجش کمی این اثرات، با استقبال چندانی از سوی کشورها مواجه نشد، اما به مرور زمان و با گسترش شرکت های مسلط در بازارهای ملی و هم چنین ابداع روشهای کمی کردن اثرات قانون رقابت، ضرورت برخورداری از این قانون و سیاست در کشورها بیشتر احساس شد.^۱

حقوق رقابت به جبران خسارت وضعیت هایی می پردازد که ناشی از فعالیت های انحصار گرایانه یک یا دو بنگاه است که منجر به بیمار شدن سیستم بازار آزاد می شود، و یا با ایجاد مقرراتی که توسط تجار بین یکدیگر رعایت می شود به دنبال جلوگیری از ورود صدمه به بازار است.

۱-۲. رابطه بین حقوق رقابت و سیاست رقابتی^۲

در بسیاری موارد دو عبارت حقوق رقابت و سیاست رقابتی به جای یکدیگر به کار می روند. با این حال باید توجه داشت که این دو مفهوم از یکدیگر متمایزند. همانطور که بیان شد حقوق رقابت عبارت از مجموعه مقرراتی است که در راستای حداکثر ساختن منافع اجتماعی و ممانعت از رویه های ضد رقابتی در اقتصاد تدوین می شود. سیاست رقابتی گستره و حیطه بسیار وسیعتری دارد. سیاست رقابتی مجموعه ای از اقدامات را در بر می گیرد که توسط دولت به منظور افزایش

۱. نتایج تحقیقات نشان می دهد که اجرای قانون رقابت، می تواند در رقابت پذیری اقتصادی و از آن طریق بر استاندارد زندگی (۶۲ درصد) موثر باشد. همچنین در خصوص درجه رقابت ملی نیز ثابت شده است که اعمال سیاست های تنظیم انحصار می تواند بر افزایش رقابت میان بنگاه های داخلی ۵/۴ درصد و در نتیجه بهبود استاندارد زندگی ۵۸ درصد موثر باشد. هم چنین تعداد سالهای اجرای قانون رقابت در کشورهای مختلف نیز اثر مثبتی بر درجه رقابت پذیری آنها نشان می دهد. به ازای هر یک سال افزایش در اجرای این قانون، ۶/۶ واحد درصد، قدرت رقابت پذیری کشور را افزایش می یابد. حسینی، شفیع (۱۳۸۶)، ص ۲۴۵.

ثبات بازار، دنبال می شود (حسینی، ۱۳۸۶، ص ۱۵). به عبارت دیگر، در یک تعریف وسیعتر، شامل تمامی سیاست های مرتبط با رقابت در بازار از جمله سیاست تجاری، سیاست تنظیم کننده و سیاستهای اتخاذ شده توسط دولت برای اصلاح سیاست های ضد رقابتی شرکت های خصوصی یا عمومی است.

بنابراین مقررات مربوط به سرمایه گذاری، حقوق مالکیت فکری، قوانین مربوط به توزیع کنندگان محصول و خدمات، حقوق ورشکستگی، سوبسیدها و دیگر کمکهای دولتی، رفع ممنوعیت از بازار، برنامه خصوصی سازی همه بخش هایی از سیاست رقابتی هستند.^۱ بر این اساس، حقوق رقابت تنها بخشی از سیاست رقابتی و البته مهمترین ابزار آن است. نکته ای که باید مورد توجه قرار گیرد این است که برای دستیابی به یک سیاست رقابتی موثر نیاز به اقداماتی بیش از وضع ساده حقوق رقابت یعنی اجرای موثر حقوق رقابت است. هم چنین هماهنگی بین سیاست رقابتی و دیگر سیاستهای دولتی از الزامات دستیابی به اجرای موثر آن است.

۲. موافقتنامه های منطقه ای و بین المللی ناظر به موضوعات حقوق رقابت

با توجه به آزاد سازی های تجاری و جریان های سرمایه گذاری در سطح جهانی بیشتر موافقت نامه ها، قانون رقابت به نظارت بر اعمال ضد رقابتی در بیش از یک کشور مربوط می شود. این توسعه موافقت نامه های همکاری دوجانبه، منطقه ای و بین المللی با هدف ترغیب همکاری ها با رویکردهای هماهنگ شده جهت اجرای قانون رقابت صورت می گیرد که به مهمترین آنها اشاره می نمایم.

- موافقت نامه منطقه ای اقتصادی اروپا،^۲ دارای قواعدی در خصوص رقابت است که جهت مناسبات این منطقه به کار برده می شود و با مواد ۸۱ (ممنوعیت کلی شیوه های ضد رقابتی) و ۸۲ (سوء استفاده از موقعیت مسلط بازاری) معاهده جامعه اروپا^۳ و قانون ثانوی آن مطابقت دارد. رژیم کنترل ادغام این معاهده نیز بر اساس موافقت نامه منطقه ای اقتصادی اروپا اعمال می شود.

- موافقت نامه های متعددی جهت انجام رایزنی و کمک های فنی متقابل بین موسسات رقابت کشورهای موافقت نامه (MERCOSOUR) ایجاد شده است. به ویژه ارتباطات نزدیکی بین

1. World Trade Organization. Working group on the interaction between Trade and Competition Policy "The Fundamental Principles of Competition Policy" WT/WGTCPLW/127. 7 June 1999, p 25.

2. European Economic Area (EEA)

3. European Commission

مؤسسات رقابت کشورهای برزیل و آرژانتین برقرار شده که بر روند یکسان سازی استانداردهای مورد استفاده در کشورها تأثیرات مثبتی داشته است.

- کارگروهی در خصوص رقابت در موافقت نامه نفتا وجود آمده که سیاست رقابتی و تجارت در منطقه آزاد نفتا را مطالعه کند. محدودیت های افقی، کارتل های صادراتی، کنترل ادغام ها، سوء استفاده از تسلط بر بازار، رفتار ملی و حقوق خصوصی از جمله موضوعاتی هستند که گروه بر مبنای رقابت بررسی کرده است.^۱

- سازمان ملل در سال ۱۹۸۰ مجموعه اصول و قواعدی را در زمینه رقابت منتشر نمود و سپس در سال ۲۰۰۰ آن مجموعه بازنگری شده و دوباره مورد تایید سازمان ملل قرار گرفت.^۲

- آنکتاد نیز مجموعه ای از رویه های ضد رقابتی مورد نظر قانون رقابت را در یک مدل حقوقی منتشر کرده است.^۳

- هم چنین سازمان تجارت جهانی^۴ توجه ویژه ای به موضوع حقوق رقابت نموده است؛ بر این اساس یک گروه کاری در سال ۱۹۹۷ در این سازمان تشکیل گردید تا ارتباط میان تجارت و سیاست رقابتی را مورد بررسی قرار دهد.

۳. موضوعات حقوق رقابت (شیوه های ضد رقابتی) در تجارت بین الملل

در حال حاضر چهار نوع شیوه اصلی بازرگانی دارای آثار ضد رقابتی بر تجارت بین المللی شناخته شده است که عبارتند از:

محدودیت های افقی (توافقات میان بنگاه های رقیب تولید کننده محصولات مشابه به منظور محدود کردن رقابت)

- محدودیت های عمودی (توافقات ضد رقابتی میان بنگاه های زنجیره تولید و توزیع)

- سوء استفاده از موقعیت غالب در بازار

- ادغام شرکتها

1. North American Free Trade Agreement

2. United Nations (1980). "The Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles & Rules for the Control of Restrictive Business Practices", 35/63, 5 December (1980)

3. UNCTAD, Model Law on Competition, PP6-15

4. World Trade Organization

۳-۱. محدودیتهای افقی^۱

در یک بیان کلی، مقصود از توافق نامه های مربوط به محدودیتهای افقی، توافقهایی است که بین فعالان اقتصادی هم سطح، نظیر تولید کنندگان یا توزیع کنندگان منعقد می گردند (شکوهی، ۱۳۸۱، ص ۳۰). در توافقهای افقی، شرکتهای توافق کننده از حیث فرآیند تولید و توزیع در یک سطح قرار دارند، در خصوص قیمت آن محصول با یکدیگر توافق می نمایند یا یک تخفیف خاص را با توافق تعیین می کنند. توافق نامه های مربوط به محدودیتهای افقی به اشکال مختلف می تواند صورت بگیرد. در این بخش دو نمونه از مهمترین این توافقات مورد بررسی قرار خواهد گرفت:

کارتلهای بین المللی

جونیت ونچر یا سرمایه گذاری مشترک

الف) کارتلهای بین المللی

کارتل را می توان به این صورت تعریف نمود: " یک شرکت بزرگ یا اجتماع چندین شرکت تولید کننده کالایی همگون که با توسل به اعمال و اقدامات گوناگون و بعضاً غیر قانونی و محرمانه به صورت تشکیلاتی، انحصار بازار را در زمینه های فعالیت خود در دست می گیرند." (الهی، ۱۳۸۲، ص ۵).

شرکتهای عضو کارتل هر چند ظاهراً مستقل بوده و از نظر حقوقی نیز استقلال خود را حفظ می نمایند اما در واقع سیاست واحد مشترکی را در زمینه تعیین قیمت، حجم تولید، مرغوبیت کالا و حدود بازار فروش هر عضو و از بین بردن رقابت بین اعضا و رقابتهای ناخواسته دنبال می نمایند. این سیاست واحد، توسط تشکیلات کارتل که بدین منظور و به کمک کمپانیهای عضو تشکیل گردیده ایجاد و اعمال می شود. شرکتهایی که به عضویت کارتل پذیرفته نشده باشند باید به مالکیت اعضا در آیند در غیر اینصورت از میان خواهند رفت. در دنیای امروز با جهانی شدن تجارت، کارتلهای بین المللی شکل گرفته اند. کارتلهای بین المللی از اجتماع چندین شرکت چند ملیتی بوجود می آید. شرکت چند ملیتی از یک کمپانی عظیم و با سرمایه متمرکز تشکیل شده است که فعالیتش در کشورهای مختلف پراکنده می باشد.

یک کارتل بین المللی معمولاً انحصار تولید در یک کشور مادر را به عهده داشته و در سطح بین المللی نیز فعالیت دارد.

یک کارتل خواه حوزه فعالیتش در یک کشور واحد و یا در سطح جهانی باشد، اهدافی را دنبال می نماید. یکی از این اهداف ایجاد تشکیلات مرکزی برای اعمال قدرت و سیاستهای مورد نظر آن است. کارتلها به دنبال از بین بردن رقابت بین اعضای کارتل و هم چنین حذف رقبای ناخواسته که به عضویت کارتل پذیرفته نشده یا تمایلی به پیوستن نداشته اند، می باشند. به طور خلاصه می توان گفت اهداف اصلی تجمع شرکتهای بزرگ در تشکیلاتی به نام کارتل عبارتند: از بین بردن رقابت بین اعضا، انحصاری نمودن بازار تولید و مصرف، کنترل تولید از نظر کمیت و کیفیت، کنترل قیمت، تقسیم بازارهای جهان به حوزه های نفوذ.

روشهایی که یک کارتل برای رسیدن به اهداف خود بکار می گیرد ممکن است تثبیت قیمت فروش کالا در حد بالاتر از قیمت واقعی باشد، یا آنکه کارتل از طریق کنترل کیفیت کالا و نگهداشتن آن در حد پایین تر سعی می کند تا از یک طرف قیمت تمام شده را کاهش و سود را افزایش دهد یا با کوتاه کردن عمر و دوام کالا، فروش دائمی و بیشتری داشته باشد. کارتلها می توانند با کنترل کمیت کالا از طریق تعیین سهمیه تولید برای اعضا به منظور متعادل نگهداشتن عرضه نسبت به تقاضا، اعمال قیمتهای گران و مصنوعی را ممکن نمایند (سویزی پل، ۱۳۵۸، ص ۱۲۶).

یکی از مهمترین اهدافی که شرکتهای عظیم از تشکیل کارتلهای چند ملیتی دنبال می کنند، هدایت سرمایه گذاری در کشورهای مختلف و سوق دادن آن به سوی بخشهای مورد نظر است. توافق نامه های همکاری تحقیق و توسعه یکی از تبعات مهم توافق نامه های افقی است که نگرانیهای زیادی در خصوص استفاده های احتمالی از آنها برای اعمال قدرت بازاری در بازارهای بین المللی، مخصوصاً در جایی که مقررات قانونی مربوط به تحقیق و توسعه سرمایه گذاریهای مشترک زمینه کاربرد استراژی یک را فراهم کرده باشد، ابراز گردیده است. بیشتر کشورهایی که دارای قوانین رقابتی جدید هستند از طریق برنامه های تحقیق و توسعه مقررات ویژه ای را برای همکاریهای میان شرکتهای در نظر گرفته اند که بدون آن شاید انجام این قبیل همکاریها ممکن نباشد (بلیسل، آنیو کوچیف امکا، ۱۳۸۵، ص ۵۰۲).

یکی از بزرگترین مشکلات برای مبارزه با اقدامات کارتلهای بین المللی، عدم هماهنگی دولتها در برخورد با آنها می باشد. مبارزه علیه اثرات منفی کارتلها دارای شدت و ضعف می باشد. با توجه به این که هر عضو کارتل معمولاً تابعیت کشور متفاوتی را دارد بنابراین تابع مقررات و امتیازات متفاوتی است و همین امر پی ریزی یک سیاست مشترک و تصویب قوانین بین المللی را مشکل نموده است.

ب- جوینت ونچر^۱ یا سرمایه گذاری مشترک

تجارت جهانی جدید از شکلهای گوناگون تجارت ترکیب شده، به عنوان جایگزینی برای تحصیل کامل مالکیت شرکت یا ادغام استفاده می کند.

در اسناد مربوط به کنفرانس سازمان ملل متحد در مورد تجارت و توسعه (آنکتاد) آمده است: "جوینت ونچر شکلی از روابط تجاری است که به موجب آن طرفین با وسط گذاشتن سرمایه ها و مدیریت مشترک و تقسیم سود و ریسک ها، طبق فرمول توافق شده میان خود عمل می کنند." ویژگیهای تجارت ترکیب شده را می توان این گونه توصیف نمود: تعدادی تولید کننده یا تاجر مستقل اقتصادی، سازمانی مشترک را به منظور ایجاد هماهنگی بین بخش های مشخص یا پروژه های مستقل تولید و یا توزیع بین خود بوجود می آورند، ولی آزادی عمل خود را در سایر جنبه ها حفظ می کنند.

توسعه و پیشرفت اقتصادی مستلزم رقابت سالم میان تجار و شرکتهای تجاری است و اصل آزادی تجارت و صنعت به عنوان یکی از اصول بنیادین در کشورهای صنعتی پذیرفته شده است ولی اجرای این حق ممکن است، در عمل، منجر به تجاوز به حقوق دیگران گردد. برای اجتناب از این خطر، تدابیری اتخاذ شده است که در قالب قواعد رقابت اعمال می شود. جوینت ونچر نیز از این قاعده مستثنی نیست و ضمن برخورداری از حمایت قانونگذار، رعایت قواعد مربوط به آن الزامی است.

اکنون برای سنجش وضعیت طرفهای مشارکت در قرارداد جوینت و تأثیر آن بر بازار رقابت، به بررسی موقعیت های مختلف آنها نسبت به یکدیگر می پردازیم و نحوه اتحاد آنها برای فعالیت مشروع و نیز عملیات نامشروع آنها را بر می شماریم. طرفین مشارکت در تشکیل جوینت ونچر ممکن است در موقعیت های زیر قرار داشته باشند:

اول، اینکه هیچکدام از آنها بدون مشارکت طرف دیگر توانایی اقتصادی لازم برای ورود به بازار را نداشته باشد. در این صورت، تشکیل جوینت موجب پیدایش یک رقیب بیشتر در صحنه رقابت می شود که در حالت معمولی ممنوعیتی برای فعالیت آن وجود ندارد.

دوم، موردی است که فقط یکی از طرفین مشارکت، توان حضور در بازار را داشته باشد و با وجود این با شخصی که قدرت ورود به بازار را ندارد اقدام به تشکیل جوینت نماید. این مورد بسیار کم اتفاق می افتد و گفته شده که تشکیل آن طبیعتاً ناقض قوانین رقابت است. زیرا طرف

مشارکتی که فعالتر است با تحت نفوذ قرار دادن طرف ضعیف می تواند تأثیر مثبت یا منفی بر سیاست تجاری و اقتصادی موجود داشته باشد.

حالت سوم، وقتی است که همه شرکای جوینت به تنهایی توانایی ورود به بازار و فعالیت تجاری را داشته باشند. در این صورت، اتحاد آنها برای تشکیل جوینت ونچر ممکن است دو شکل متفاوت کارتل یا ادغام به خود بگیرد. در حالت کارتل که اثر مستقیم بر روی قیمت و تولید و سایر جنبه های حمایت شده توسط حقوق رقابت دارد، قرارداد بخودی خود غیر قانونی و باطل است و دلیل خلاف آن هم پذیرفته نمی شود. اما در حالت ادغام که اتحادی مشروع بین دو یا چند شرکت برای بهره برداری از منافع قواعد حقوق رقابت و توسعه بازار و میدان فعالیت می باشد و به منظور فراهم آوردن امکانات بیشتر برای انجام طرح های بزرگتر صورت می گیرد، تقریباً همیشه قانونی است (بررسی اجمالی مفهوم حقوقی J.V، ۱۳۶۹، ص ۱۱۲).

۳-۲. محدودیت های عمودی^۱

توافقاتی که موجد محدودیت های عمودی در بازار می گردند عبارت از توافقیهایی هستند که بین فعالان اقتصادی که به فعالیت های متفاوتی در بازار اشتغال دارند؛ از جمله توافق بین تولید کنندگان و توزیع کنندگان یا توافق بین توزیع کنندگان و خرده فروشان، به ویژه توافق بین مجوز دهنده و مجوز گیرنده در قراردادهای مجوز بهره برداری، منعقد می گردد. توافقیهای عمودی به ترتیبی مربوط می شود که شرکتها در مراحل مختلف تولید یک محصول تا رسیدن آن به دست مصرف کننده نهایی اتخاذ می نمایند.

مهم ترین اقدامات بکاربرده شده در این زمینه عبارتند از:

- ۱- الزام به معامله انحصاری^۲، که مانع توفیق توزیع کنندگان در بازاریابی محصولات می شود.
- ۲- فروش مشروط کالایی با کالای دیگر^۳، که خرید یک محصول از یک علامت تجاری را مشروط به خرید محصول دیگر از همان علامت تجاری می کند.
- ۳- حق امتیاز^۴ استرداد فروش^۵ یا تخفیف های فروش که انگیزه های مالی ایجاد می کند که محصولات رقبا توزیع نشود.

1. Vertical Restraint
2. Exclusive Dealing
3. Tied Selling
4. Royalty
5. Sales Rebates

۴- مناطق انحصاری^۱، که مانع می شود از اینکه توزیع کنندگان خارج از مناطق جغرافیایی معین بفروشند.

۳-۳. سوء استفاده از موقعیت غالب^۲

سوء استفاده از موقعیت غالب از نظر اثبات وقوع آن یک بخش مشکل در حقوق رقابت می باشد. با توجه به شرایط، این رفتار می تواند هم به فرآیند رقابت کمک کند و هم مانع رقابت شود. صرف دارا بودن موقعیت مسلط، مغایر رقابت آزاد نیست، بلکه سوء استفاده از این موقعیت، ممنوع می باشد. به عبارت دیگر، در صورتی که شرکت دارای موقعیت غالب، از این موقعیت سوء استفاده نماید و عمل وی موجب اختلال در رقابت گردد، مرتکب عملی ضد رقابتی گردیده است. وضعیت غالب در قوانین و رویه های قضایی متعدد مورد بررسی قرار گرفته است. مدل حقوقی رقابت، ارائه شده توسط آنکتاد، تسلط را به عنوان وضعیتی بیان می کند که "... یک شرکت، خواه به تنهایی یا همراه با چند شرکت دیگر، بازار مربوط به یک کالا یا خدمات خاص، یا بخشی از کالاها و خدمات را تحت کنترل در می آورد." موثرترین تعریف را در رأی دیوان دادگستری اروپا می توان یافت که مطابق آن:

«مفهوم سوء استفاده یک مفهوم عینی و به رفتار یک موسسه تجاری برخوردار از موقعیت انحصاری مربوط می شود، به گونه ای که حضور آن موسسه تجاری در بازار، درجه رقابت در آن بازار را تضعیف نموده و روشهایی به کار گرفته می شود که با آن روشها شرایط عادی رقابت در تولیدات و خدمات حاصل از معاملات فعالان تجاری در بازار با موانع روبرو می گردد.»

وضعیت غالب موقعیتی اقتصادی است که واحد تجاری را قادر می گرداند تا از بقای رقابتی موثر در بازار مربوطه جلوگیری کند، بدین طریق که به واحد تجاری مزبور این قدرت را می دهد تا حد محسوسی، مستقل از رقبای، با مشتریان و سرانجام مصرف کنندگانش رفتار کند. موقعیت مسلط اقتصادی شرکت را قادر می سازد نسبت به شرایط رقابت تصمیم بگیرد یا بر رقابت تاثیر بگذارد بدون اینکه از نادیده گرفتن رقابت خویش زیان بیند.^۳

متصدیان رقابت در تعیین اینکه آیا یک شرکت موقعیت مسلط دارد یا خیر رهیافت های گوناگونی را در پیش گرفته اند. شناسایی بازار و محاسبه سهم بازار یکی از مهمترین و

1. Exclusive Territories

2. Abuse of Dominant Position

3. United Nation, UNCTAD "Abuse of Dominance", TD/B/COM.2/CLP/66, P.5

پرکاربردترین این موارد است. یکی از معیارهای اصلی که اغلب مورد استفاده قرار می گیرد سهم بازار است. فرضاً سهم ۵۰ درصد بازار برای یک شرکت دلیل موقعیت غالب تلقی می گردد، ولی از سوی دیگر، سهم دیگر بنگاه های رقیب از ۵ درصد نباید بیشتر باشد. در این روش فرض بر این است شرکت هایی که سهمشان کمتر از میزان تعیین شده است دارای موقعیت مسلط نیستند، پس از آن برای شرکت هایی که در درون این منطقه امن قرار نمی گیرند فاکتورهای دیگری نیز مورد بررسی قرار می گیرد. این معیارها شامل: موانع ورود، موانع خروج و توسعه، وضعیت رقبا در بازار مربوطه و قدرت خرید می باشد که به روشن شدن این موضوع که آیا این شرکت مسلط است یا خیر، کمک می کند.

عمده ترین مصادیق سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط:

-تهاجمات قیمتی

از جمله اقدامهایی که یک شرکت دارای وضعیت مسلط ممکن است با سوءاستفاده از این وضعیت انجام دهد تعیین، حفظ یا تغییر نامتعارف قیمت کالا یا خدمات می باشد. شرکت دارای وضعیت غالب، توانایی تعیین قیمت کالا یا خدمات موضوع فعالیت خویش را در بازار دارد. به عبارت دیگر، توانایی تعیین قیمت از ویژگیهای عمده وضعیت غالب است.

حال چنانچه بنگاه دارای وضعیت غالب، قیمت کالا یا خدمات را به نحو نامتعارفی تعیین نماید، مرتکب سوءاستفاده گردیده است. نامتعارف بودن قیمت تعیین شده نیز با توجه به عرف موجود در بازار سنجیده می شود. معمولاً شرکت دارای وضعیت غالب، قیمتها را در سطحی بالاتر از قیمت متعارف بازار تعیین می نماید، اما گاهی اوقات نیز شرکت برتر با تعیین قیمت ها در سطح پایین، در پی حذف رقبای خویش می باشد. زمانی که شرکت دارای وضعیت غالب، توانایی تعیین قیمت را داشته باشد، مسلماً توان حفظ یا تغییر قیمت را نیز به عنوان لوازم این توانایی داراست. چنانچه عرف بازار با توجه به شرایط، تغییر یا حفظ قیمت را توصیه نماید و شرکت دارای وضعیت غالب با سوءاستفاده از این موقعیت خلاف آن را عمل نماید، مرتکب سوءاستفاده گردیده است. چنین سوءاستفاده ای، اخلال در رقابت به شمار آمده و ممنوع می باشد.

-تحمیل شرایط غیر منصفانه قراردادی

بنگاه دارای وضعیت غالب ممکن است به شکل سوءاستفاده گرایانه ای، شرایط ناعادلانه را به طرف قراردادی خویش تحمیل نماید. بارزترین مصداق چنین وضعیتی، تحمیل قیمت بیش از حد متعارف است. چنانچه قیمت تعیین شده با ارزش اقتصادی کالای عرضه شده متناسب نباشد، قیمت آن بیش از حد تلقی می گردد.

علاوه بر تعیین قیمت بیش از حد، شرکت دارای موقعیت غالب ممکن است شرایط دیگری نیز از قبیل محدود کردن قیمت فروش مجدد، منوط کردن فروش محصول به خرید محصول دیگر، منع طرف تجاری از معامله با دیگر رقبا و ... را به طور ناعادلانه ای در قرارداد گنجانده و به طرف قراردادی خویش تحمیل نماید. چنین اعمالی در صورتی که به اختلال در رقابت منجر گردد، ممنوع می باشد.

-تحدید مقدار عرضه و تقاضا به منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار
از دیگر ویژگیهای وضعیت غالب، توانایی تعیین مقدار عرضه و تقاضای کالا یا خدمات است. شرکت دارای وضعیت غالب با سوء استفاده از این وضعیت، در راستای اهداف شرکت و به منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار، ممکن است بر محدود کردن مقدار عرضه یا تقاضا اقدام نماید.

- ایجاد مانع در ورود رقبا جدید یا حذف آنها
همانگونه که در بیان مفهوم وضعیت اقتصادی غالب گفته شد، شرکت برخوردار از وضعیت مسلط، چنان موقعیت قوی اقتصادی را داراست که می تواند در حفظ رقابت موثر در بازار اختلال ایجاد نماید. این اقدام ممکن است با ایجاد مانع در ورود رقبا جدید یا حذف آنها انجام گیرد. مثلاً با تعیین قیمت در سطح پایین تر از قیمت واقعی محصول، رقابتی را که دارای توان اقتصادی خوبی نیستند، مجبور به ترک بازار نماید.

۳-۴. تمرکز یا ادغام واحدهای تجاری^۱

بقای شرکتها منوط به افزایش توان حضور آنان در بازار است. بدین منظور شرکتها از روشها و ترفندهای مختلفی نظیر ادغام با یکدیگر استفاده می کنند. مقصود از ادغام عمل حقوقی است که براساس آن، دو یا چند شرکت ضمن محو شخصیت حقوقی خود، شخصیت حقوقی واحد و جدیدی را تشکیل دهند یا یک یا چند شرکت با محو شخصیت حقوقی خود در شرکت دیگر جذب شوند. اگر چه ممکن است ادغام به سلطه بر بازار منجر شود و با ایجاد اختلال در رقابت آزاد، موجب حذف دیگر رقبا گردد، این امتیاز مثبت را دارد که میتواند قدرت رقابتی، توان سرمایه گذاری و نوآوری شرکتها را تقویت نماید.

ادغام در صورتی ممنوع است که موجب اختلال رقابت در بازار گردد.

۴. حقوق رقابت در سازمان تجارت جهانی^۱

نگرانی درباره اثرات زیانبار اقدامات تجاری ضد رقابتی به ۵۰ سال پیش یعنی هنگامی که گات^۲ تأسیس شد، باز می گردد. در فصل پنجم منشور هاوانا در سال ۱۹۴۷، علاوه بر مقررات مربوط به سیاست تجاری، مقررات مربوط به اقدامات تجاری محدود کننده نیز ذکر شده بود. با وجود تلاشهای انجام شده جهت شمول مقررات مربوط به سیاست رقابتی به همه کشورهای، واگرایی دیدگاهها میان کشورهای مذاکره کننده در مورد نیاز به شمول قوانین رقابت به همه، به عدم حصول نتیجه مطلوب منجر شد. از آن زمان برخی کشورها قواعد بین المللی یکسان در این زمینه در مباحث گات پیشنهاد کردند ولی این پیشنهادها دنبال نشد. در برنامه کنفرانس وزرای سازمان تجارت جهانی در سنگاپور سیاست رقابتی شمول بیشتری یافت.

بر این اساس یک گروه کاری در سال ۱۹۹۷ در سازمان تجارت جهانی تشکیل گردید تا ارتباط میان تجارت و سیاست رقابتی مورد بررسی قرار گیرد^۳. هم چنین کنفرانس وزرای سازمان در پاراگراف های ۲۳ تا ۲۵ در بیانیه دوحه بر موضوع سیاست رقابتی و تجارت به شرح زیر متمرکز گردید:

۲۳- ضرورت یک چارچوب چند جانبه برای ارتقای نقش سیاست رقابتی در تجارت بین المللی و توسعه

۲۴- اعطای کمک فنی و ظرفیت سازی برای کشورهای در حال توسعه در زمینه سیاست رقابتی

۲۵- کار بیشتر روی تعامل میان تجارت و سیاست رقابتی با تمرکز بر روشن نمودن اصول بنیادین شامل: شفافیت، عدم تبعیض و انصاف رویه ای و مقررات مربوط به کار تلهای قوی، شیوه های

1. World Trade Organization(WTO)

2. General Agreement on Tariffs and Trade(GATT)

۳. کار گروه با نام اختصاری WGTCF در WTO تشکیل و از زمان تشکیل اولین جلسه این گروه کاری در جولای ۱۹۹۷، طیف وسیعی از مسائل مربوط به این دو مقوله را مورد بررسی و ارزیابی قرار داده است. اکثر موضوعاتی که گروه کاری مورد بررسی قرار داده است به این شرح است:

- ارتباط بین اهداف، اصول، مفهوم و ابزار تجارت و سیاست رقابت و ارتباط آن با توسعه و رشد اقتصادی
- تأثیر انحصارات دولتی، حقوق انحصاری و سیاستهای تقنینی بر رقابت و توسعه تجارت بین الملل
- تأثیر رویه های ضد رقابت بنگاههای اتحادیه های تجاری بر تجارت بین الملل
- ارتباط میان جنبه های تجاری حقوق مالکیت فکری و سیاست رقابتی
- ارتباط بین سرمایه گذاری و سیاست رقابتی
- تأثیر سیاست تجاری بر رقابت

کار گروه به مطالعات و تحقیقات خود در زمینه حقوق رقابت و مزایای آن ادامه داده و هر ساله گزارشی از عملکرد و یافته های خود در این خصوص منتشر کرده است.

همکاری داوطلبانه و حمایت از تقویت نهادهای رقابت در کشورهای در حال توسعه از طریق ظرفیت سازی.

از زمان خاتمه مذاکرات اروگوئه تاکنون به طور خاص سه زمینه مشکل ساز به عنوان موضوع مذاکرات آینده سیاست بازرگانی پدیدار گشته است: تجارت و محیط زیست، استانداردهای اجتماعی و قواعد بین المللی رقابت. مسأله وفق دادن منطقه گرایی با نظام تجارت چند جانبه نیز راه حلی را می طلبد. در مقررات جاری گات هم اکنون رویکردهایی به طرف قواعد بین المللی رقابت وجود دارد: ماده ۱ (رفتار بر اساس اصل دول کامله الوداد)، ماده ۳ (رفتار ملی)، ماده ۶ (عوارض ضد دامپینگ و اقدامات جبرانی)، ماده ۱۰ (انتشار و اجرای مقررات تجاری)، ماده ۱۱ (محدودیتهای واردات)، ماده ۱۶ (بارانه ها)، ماده ۱۷ (بنگاههای تجارت دولتی)، ماده ۲۳ (حل اختلافها). با این وجود گات و سازمان تجارت جهانی قادر به مبارزه طلبی مستقیم با اقدامات خصوصی محدود کننده رقابت نمی باشند. تنها اجرای ضد اقدامها توسط شرکای تجاری مبتلا به اقدامات محدود کننده - تحت شرایط خاص - مورد تحریم است. بنابراین ایجاد قواعد چند جانبه ای که به خود تخلفات از رقابت در سطح بین المللی بپردازد بسیار ضروری است.

۵. اصول اساسی گات

هدف اصلی گات که قوانین چند جانبه را برای تجارت کالا وضع می کند، ایجاد سیستم تجاری آزاد و باز است که تحت آن کشورهای عضو بتوانند طبق شرایط رقابت عادلانه با یکدیگر به تجارت بپردازند، با وجود اینکه قوانین توصیه شده مفصل گات و موافقتنامه های وابسته آن ممکن است بسیار پیچیده به نظر برسند، ولی بر اساس اصول و قوانین مشخص ساده ای تدوین شده اند. چهارچوب کلی گات در حقیقت بر مبنای چهار اصل بنا نهاده شده است.

۵-۱. اصل عدم تبعیض^۱

مهمترین اصل نظام تجارت چند جانبه عدم تبعیض است، چرا که شرط اصلی برقراری این نظام، پیش از هر چیز اطمینان اعضا از رفتار غیر تبعیض آمیز دیگر اعضا با آنهاست. گات این اصل را در قالب دو تعهد دولت کامله الوداد و اصل رفتار ملی تضمین کرده است.

الف - تعهد مطلوب ترین رفتار با دول عضو (شرط دولت کامله الوداد)^۲

1. Non-Discrimination
2. Most-Favoured Nation

شرط دولت کامله الوداد سنگ بنای سیستم موافقتنامه عمومی گات می باشد. ماده ۱ موافقتنامه عمومی مقرر می دارد که هر کشور عضو متعهد می گردد که با کشورهای دیگر متعهد مثل کشوری رفتار نماید که مطلوبترین رفتار را در خصوص صادرات و واردات با او دارد. براساس این شرط چنانچه یکی از اعضا شرایط مساعدی در رابطه با عوارض گمرکی به کشورهای عضو اعطا کند، تسهیلات اعطایی به طور خودکار برای سایر کشورهای عضو نیز لازم الاجرا می باشد. تعهد عدم تبعیض بین کشورهای عضو یک اصل غامض و پیچیده فنی می باشد و می تواند در بسیاری موارد باعث نقض موافقتنامه بشود، زیرا رعایت رفتار تجاری مساوی با کشورهای مختلف که روابط سیاسی، اجتماعی نامساوی بین آنها وجود دارد آسان نیست. اهمیت این اصل آن است که نه تنها اولین ماده موافقتنامه عمومی را تشکیل می دهد، بلکه هم چنین یک اصل مرجع در توافقنامه تجارت خدمات در ماده ۲ و در توافقنامه جنبه های تجاری حقوق اموال معنوی در ماده ۴ می باشد (سند نهایی دور اروگوئه - گات، ۱۳۷۳، ص ۵۳۸ - ۴۸۳).

۵-۲. تعهد رفتار ملی

تعهد رفتار ملی در ماده ۳ گات مقرر گردیده است. این اصل عنصر اساسی بسیاری از عهدنامه های دو جانبه مودت، بازرگانی و ناوبری می باشد. اما موافقتنامه عمومی تنها عهدنامه چند جانبه ای است که در آن این اصل در ارتباط با مالیاتها و مقررات داخلی به صورت شفاف و برجسته پدیدار گشته است. ماده ۳ گات اعضا را از اعطای امتیازات تعرفه ای به وسیله ایجاد موانع غیر تعرفه ای برای واردات که می تواند به منافع ناشی از کاهش تعرفه صدمه بزند، منع نماید. اصل رفتار ملی همانند اصل دولت کامله الوداد، تعهد به غیر تبعیض آمیز بودن است اما در سطح داخلی (Kennedy, 2001, P. 131).

اصل مزبور نسبت به کالایی که وارد یکی از کشورهای عضو می شود امتیازات زیر را اعطاء می نماید:

- ۱- عوارض داخلی باید بطور برابر نسبت به کالای وارد شده و کالای داخلی اعمال شود.
- ۲- مقررات داخلی نباید با کالاهای وارداتی نسبت به کالاهای داخلی مشابه «کمتر از حد مطلوب» رفتار کنند.

هدف ماده ۳ اجتناب از حمایت گرایی در اعمال عوارض داخلی و اقدامات نظارتی است. ماده ۳ اطمینان می دهد که اقدامات داخلی در مورد تولیدات داخلی یا کالاهای وارد شده به گونه ای نیست که حمایتی از تولیدات داخلی را صورت دهد. بالاخره اعضای سازمان متعهد هستند که

شرایط رقابتی برابر را برای کالاهای وارداتی در مقابل کالاهای داخلی، بدون احتساب تأثیرات تجاری این عمل، فراهم کنند.

چندین گزارش از هیأت رسیدگی سازمان تجارت جهانی نشاندهنده عقیده به برابری شرایط رقابتی در بازارهای وارداتی است.

ماده ۳، منشأ تعهد رفتار ملی را در ارتباط با مقررات داخلی تأثیرگذار بر واردات می‌داند: «کشورهای عضو تصدیق می‌نمایند که مالیاتها و سایر هزینه‌های داخلی، و قوانین، مقررات و الزامات تأثیرگذار بر فروشهای داخلی، پیشنهاد فروش، خرید، حمل و نقل، توزیع یا استفاده از محصولات اثر می‌گذارند، و مقررات کمی داخلی که مخلوط کردن، به عمل آوردن یا استفاده از محصولات را در مقادیر یا نسبت‌های معین مقرر می‌نمایند، نباید بر محصولات وارداتی یا داخلی به گونه‌ای که حمایت از محصولات داخلی باشد، اعمال شوند»^۱.

هیأت رسیدگی سازمان، این ماده را با یک برداشت موسع تفسیر کرده است. در پرونده تبعیض ایتالیا در مقابل ماشین آلات کشاورزی وارداتی^۲ هیأت رسیدگی یک قانون ایتالیایی که شرایط خاصی را برای کشاورزان در خرید ماشین آلات کشاورزی مقرر می‌کرد مد نظر قرار داد. هیأت رسیدگی اعتقاد داشت که این ماده نه تنها شامل مقررات داخلی که حاکم بر فروش و خرید یا توزیع تولیدات وارداتی هستند می‌شود، بلکه هم چنین آنهایی را که تأثیر منفی بر فرصت‌های رقابتی کالاهای وارداتی در مقابل تولیدات مشابه داخلی در بازار دارند را هم در برمی‌گیرد. در یکی از گزارشات هیأت گات در ۱۹۸۴ قانون بازنگری سرمایه‌گذاری خارجی کانادا را به خاطر نقض تعهد رفتار ملی محکوم کرد. چرا که آن قانون دولت را مقید می‌کرد که سرمایه‌گذاران خارجی را بر اساس خریدهای داخلی‌شان تأیید کند. در واقع سرمایه‌گذار خارجی باید خریدهای داخلی و کانادایی الاصل انجام دهد (مشروط بر اینکه کالاهای اصلی کانادایی قابل دسترس باشد) در غیر اینصورت مورد تأیید نخواهد بود. این قانون مسلماً نقض ماده ۳ می‌باشد.

دو استثنا مهم بر دامنه شمول ماده ۳ در پاراگراف ۸ این ماده وارد شده است: یکی آنکه این ماده بر قراردادهای خرید دولتی توسط نمایندگان گهگاهی دولتی و برای اهداف دولتی اعمال نخواهد شد. البته موافقتنامه راجع به قراردادهای خرید دولتی منعقد شده در دور توکیو، اصل رفتار ملی و دول

۱. این اصل در دو توافقنامه اصلی دیگر سازمان تجارت جهانی یعنی در ماه ۱۷ موافقتنامه عمومی تجارت خدمات (GATS) و در ماده ۳ موافقتنامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت فکری (TRIPS) قید گردیده است.
2. Report of the GATT panel, "Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery" BISD (adapted act. 23 1958).

کامله الوداد را بعداً به این محدوده نیز تسری داده است. دیگر اینکه این ماده پرداخت یارانه به تولید کنندگان داخلی و یارانه‌هایی که از طریق خریدهای دولتی محصولات داخلی صورت می‌گیرند را منع نمی‌کند.

۴-۵. اصل آزادسازی تجاری

کاهش موانع تجاری یکی از بارزترین ابزار تشویق تجارت است. موانعی که سر راه تجارت وجود دارند شامل حقوق گسرسی (یا تعرفه‌ها) و تدابیری مانند ممنوعیت‌های وارداتی و سهمیه‌های وارداتی هستند که مقدار واردات را محدود می‌کند.^۱

باز کردن بازارها می‌تواند سودمند باشد اما نیازمند تعدیلاتی است. موافقت‌نامه‌های سازمان تجارت جهانی به کشورها اجازه می‌دهند که به تدریج «آزادسازی مستمر» را اعمال کنند و البته کشورهای در حال توسعه فرصت بیشتری دارند تا تعهداتشان را به اجرا گذارند (ایروانی، ۱۳۸۳، ص ۹).

تعهد مبنی بر عدم افزایش موانع تجاری در برخی مواقع به اندازه کاهش موانع تجاری اهمیت دارد، زیرا این تعهد به بنگاهها تصویر واضح‌تری از فرصتهای آتی به دست می‌دهد.

سیستم مزبور سعی دارد با روشهای گوناگون، قابلیت پیش‌بینی و ثبات را بهبود بخشد. یکی از این روشها نكوهش استفاده از سهمیه بندی و سایر تدابیر محدود کننده مقدار واردات است. زیرا اجرای سهمیه بندی به کاغذ بازی بیشتر و عملکرد غیر منصفانه منجر می‌شود. روش دیگر شفاف سازی مقررات تجاری است.

۴-۵. شفاف سازی

شاید بتوان گفت که برخلاف عقیده مشهور، گات قبل از آزادی تجارت بدنبال شفافیت در نظام تجاری کشورهاست، چرا که اولاً کاهش موانع تجاری وقتی ممکن است که موانع تجاری شناخته شده باشند و ثانیاً اصولاً تجار بیشتر از آنکه نگران بالا بودن موانع تجاری باشند، نگران نامشخص بودن آنهایند (امیدبخش و همکاران، ۱۳۸۵، ص ۷۸).

مسئلاً عملکرد متداول یک سیستم تجارت چند جانبه نیاز به شفاف‌سازی مقررات و اقدامات پذیرفته شده توسط اعضایش دارد. به منظور رسیدن به این هدف ماده ۱۰ گات شفافیت در کلیه

قوانین و مقررات تجاری و احکام قضایی و دستورات اداری مرتبط با تجارت از جمله در نظام مالیاتی، از طریق انتشار را از اعضایش خواسته است.

در دور اروگونه، وزرای بازرگانی پذیرش تصمیماتی را در مورد روش‌های اطلاع‌رسانی برای بهبود و تقویت تعهد شفاف‌سازی تحت ماده ۱۰ پیشنهاد کردند. در این تصمیم اعضای سازمان مکرراً بر تعهداتشان به اطلاع و انتشار اقدامات تأثیرگذار بر فعالیتهای گات ۱۹۹۴ و ایجاد یک مرکز ثبت برای جمع‌آوری اطلاعات تأکید نمودند.

۶- شیوه‌های ضد رقابتی مطرح شده در سازمان تجارت جهانی

تقاضا برای تکامل قوانین تجارت بین‌المللی و قوانین رقابت بین‌المللی مبتنی بر این است که علاوه بر رفع موانع تجارت در مرزها، محدودیتهای داخلی نیز باید مورد توجه قرار گیرند. این محدودیتهای داخلی از یک طرف شامل رویه‌های محدود کننده بازار (کارتلها و توافقهایی سوء استفاده گرایانه و غیره) و از طرف دیگر شامل تحریفات رقابتی است که به وسیله یارانه‌ها، دامپینگ ایجاد میگردد.

۶-۱. تعرفه

از لحاظ تاریخی، محدودیتهای تعرفه‌ای یکی از مهمترین سیاستهای بازرگانی دولتها به حساب می‌آید. تعرفه عبارت است از مالیاتی که بر کالاهای تجاری هنگام عبور از مرز وضع میگردد. بنابراین تعرفه هم بر کالای صادراتی و هم بر کالاهای وارداتی وضع می‌شود. کشورها ممکن است به دلایل مختلفی به وضع تعرفه اقدام نمایند. از این میان افزایش درآمدهای دولت و همچنین صادرات کالای مشخصی به خارج از کشور به منظور افزایش قیمت آن در بازارهای جهانی (بخصوص اگر کشور مورد نظر، صادرکننده عمده آن کالا در بازار جهانی باشد) از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

به موجب ماده ۲ موافقتنامه عمومی گات، هر کشور متعهد تعهد مینماید که حداکثر منافع تعرفه‌ای که برای هر محصولی در جدول تعرفه آن کشور مشخص شده است برای همه کشورهای دیگر عضو در نظر بگیرد.

یک اصل مهم در فرآیند مذاکره در مورد تجارت در سازمان تجارت جهانی اصل مقابله به مثل بوده است. دولتها تنها در صورتی با کاهش تعرفه‌ها موافقت میکنند که کاهش یکسانی نیز در تعرفه‌ها توسط کشورهای دیگر اعمال شود و هرگونه اقدام بعدی که موجب مختل شدن این رابطه

شود خسارت تلقی خواهد شد که سزاوار برخی اقدامات جبرانی معادل ارزش امتیاز رعایت نشده خواهد بود. این اقدام جبرانی ممکن است یا به صورت اعطای امتیاز توسط هیأت متخلف به یک کالای وارداتی دیگر یا انصراف هیأت خسارت دیده از اعطای امتیاز به هیأت متخلف صورت گیرد (ام مایر جرالد، ۱۳۸۲، ۲۰۲).

۶-۲. محدودیتهای کمی

ماده ۱۱ گات به شرح زیر در بیان قاعده مربوط به محدودیتهای کمی متضمن حکم روشنی است:

«هیچ ممنوعیت یا محدودیتی غیر از عوارض، مالیاتها، یا سایر هزینه ها، خواه از طریق سهمیه ها، مجوزهای صادرات و واردات یا سایر تدابیر و نسبت به واردات هر محصولی از قلمرو کشور متعاقد دیگر، ... توسط کشورهای متعاقد صورت نخواهد گرفت یا حفظ نخواهد شد ...» ممنوعیت در محدودیتهای کمی گسترده است. اولاً، هم سهمیه های وارداتی و هم صادراتی ممنوع شده است. ثانیاً، هر نوع اقدام دولتی که میتواند منجر به تحمیل سهمیه ای شود ممنوع شده است. مسلماً این رویه بازرگانی می تواند منجر به مختل شدن توان رقابتی در بازارها گردد (Kennedy, 2001, p136).

۶-۳. دامپینگ^۱

ماده ۶ موافقتنامه ضد دامپینگ، در تعریف دامپینگ میگوید: «از لحاظ موافقت نامه حاضر، در صورتی میتوان پنداشت یک محصول دامپینگ شده است یعنی وارد جریان داد و ستد تجاری کشوری دیگر به ارزشی کمتر از ارزش عادی محصول گردیده است که قیمت صادراتی محصول صادر شده از یک کشور به کشور دیگر، در جریان معمولی تجارت، از قیمت محصول مشابه که جهت مصرف در کشور صادرکننده در نظر گرفته شده است، کمتر باشد.»

عوارض ضد دامپینگ از جمله حربه های جامعه بین الملل علیه تجارت غیرمنصفانه است. دامپینگ موجب میشود که قدرت رقابت تولیدات داخلی بازار مقصد نسبت به محصولات دامپینگ شده، ضعیف شده و بر صنایع داخلی بازار مقصد لطمه وارد شود. عمده ترین انگیزه ها و اهداف در وقوع دامپینگ به شرح زیر است:

1. Dumping

۱- بیرون راندن رقبا و بدست آوردن انحصار بازار حتی با تقیل زیان های کوتاه مدت، بدین معنا که تولید کننده خارجی برای مدتی کالا را به قیمتی نازلتر وارد بازار کشور دیگر میکند اما این زیان را بدان امید متحمل میشود که بتواند بعدها با کنار زدن سایر رقبای موجود در بازار داخلی آن کشور و با به دست آوردن انحصار آن، قیمت کالا را تا آنجا که مد نظر اوست بالا ببرد.

۲- بدست آوردن سهمی از بازار کالای مربوطه در خارج

۳- کاهش زیانهای مربوط به کالاهایی که در داخل کشور صادر کننده قابلیت رقابت و فروش ندارند (Broude Tomer, pp. 305-310).

۶-۴. یارانه ها

کمکهای اقتصادی دولت برای کالاها را یارانه (سوبسید) گویند. در اینجا دولت در بازار داخلی کمک یا امتیاز اقتصادی برای محصولی در نظر میگیرد به طوری که آن محصول در بازار داخلی از نوع مشابه ارزانتر یا مناسبتر شود. این اقدام چنانچه لطمه جدی و شدید به منافع سایر کشورهای عضو توافقنامه بزند باید محدود و از آن اجتناب شود.

کمکهای اقتصادی دولت برای کالاها ممکن است به دو صورت باشد یکی کمک دولت به ارزانی قیمت کالاهای ساخت داخل برای فروش در بازار داخل به طوری که رقابت کالاهای وارداتی با این کالا را کاهش دهد؛ دیگری آن که دولت به قیمت کالاهای صادراتی کشور خود به منظور تشویق و رشد بازار صادراتی کمک کند^۱. البته ممکن است دولت به صورت کلی و مستقیم به تولید کمک کند که در این صورت، اثر هر دو مورد بالا حاصل خواهد شد.

کمک و امتیازات اقتصادی دولت ممکن است شکل پول، کالا و خدمات داشته باشد و ممکن است به طرق مختلف صورت گیرد مثل کمک مستقیم به صادرات، اعطای وام به صادر کننده، معافیت های صادراتی و نظایر اینها.

باید در نظر داشت که در بسیاری از موارد کمک اقتصادی دولتها به کالا با قصد ضربه و ضرر زدن به تجارت خارجی یک کشور نیست و اثر ناروا و نامطلوب در تجارت بین الملل ندارد، بلکه این بدان معناست که در بعضی زمینه ها اعطای یارانه اشکالی ندارد و مطلوب می باشد. اما مشخص کردن زمینه های یارانه مطلوب و یارانه نامطلوب مشکل است. موافقتنامه عمومی (گات) در ماده ۱۶ که موضوع آن یارانه ها می باشد، مقرر میدارد که کشوری که یارانه اعطا میکند حدود

و ماهیت و تأثیر آن بر مقدار کالا در واردات یا صادرات را به «مجمع موافقتنامه عمومی» اطلاع دهد و نهایتاً مقرر میدارد که کشورها باید درصدد محدود نمودن و اجتناب از اعطای یارانه هایی باشند که با اهداف موافقتنامه عمومی مغایرت دارند. با انعقاد «موافقتنامه یارانه ها و اقدامات متقابل جبرانی»^۱ در دور اروگوئه که اکنون یکی از ضمیمه های موافقتنامه عمومی میباشد اشکالات قبل تا حدی برطرف شد.

۷. منطقه گرایی و سیستم موافقت نامه های ترجیحی^۲

مدتهاست که متخصصان تجارت بین الملل، بر اهمیت عامل مجاورت به عنوان عامل تعیین کننده ساختار جغرافیایی تجارت بین الملل تأکید نموده اند. تمایل طبیعی کشورها بر تمرکز حول تجارت با همسایگان خود مدتهاست که به عنوان دلیل موجهی برای یکپارچگی منطقه ای شناخته شده است. در سده گذشته بسیاری از قراردادهای تجاری حاوی یک بند منطقه ای بوده است که به کشورهای طرف قرارداد اجازه می دهد تعهدات خود در زمینه دولت کامله الوداد را باطل سازند (اخوی احمد، منطقه گرایی و نظریه نوین تجارت بین المللی، آندره سایپر، (تهران، ۱۳۸۵، ۱۱۴).

تاکنون بسیاری از کشورها اقدام به تشکیل اتحادیه های اقتصادی مختلف با اهداف نزدیک به هم نموده اند. مشخصه بارز اتحادیه های تشکیل شده، حذف یا تقلیل محدودیتهای کمی و کیفی تجاری بوده است. هدف عمده تشکیل سازمانها و اتحادیه های تجاری، حذف محدودیتهای بازرگانی در جهت کمک به توسعه و رشد اقتصادی عنوان شده است (Hoekman, 1998, P. 13).

یکی از نگرانیهای فزاینده، پیامدهایی است که منطقه گرایی و موافقت نامه های تجارت ترجیحی ممکن است برای بازار آزاد و رقابت در جریان تجارت جهانی در پی داشته باشد. تحت شرایط خاص ماده شماره ۲۴ گات اجازه می دهد که از ترتیبات تجارت ترجیحی به عنوان یک مورد استثناء برای اصول پایه ای گات در مورد عدم تبعیض و دولت کامله الوداد استفاده شود. ماده ۲۴ تشکیل اتحادیه های گمرکی یا مناطق آزاد تجاری را منوط به فراهم آمدن شرایط معینی اجازه می دهد. براساس این شرایط کشورهای عضو توافق نامه های منطقه ای باید تمام تعرفه

1. Code on Subsidies & Countervailing Duties

2. Preferential Trade Agreements (PTAs)

ها و سایر موانع تجاری مؤثر بر تجارت خود با یکدیگر را برطرف سازند - استفاده از این توافق نامه ها نباید موانع جدیدی برای تجارت با سایر کشورها ایجاد کند.

این توافق نامه ها می توانند به شکل اتحادیه گمرکی یا مناطق آزاد تجاری ظاهر شوند.

در یک اتحادیه گمرکی، موانع تجاری میان کشورهای عضو به حد صفر کاهش می یابد، ولی یک تعرفه خارجی مشترک بر واردات به اتحادیه اعمال می شود. در یک ناحیه تجارت آزاد، کشورهای عضو همچنین موانع تجاری در مقابل یکدیگر را حذف می کنند، ولی می توانند تعرفه بر کشورهای خاصی را به جای یک تعرفه مشترک بر علیه کشورهای غیر عضو حفظ کنند.

در یک اتحادیه تجاری، شرایط دسترسی به بازار برای کشورهای عضو با کشورهای خارج از اتحادیه متفاوت است. یک اتحادیه تجارت منطقه ای به جای اینکه ابداع تجاری، منجر به بهبود تخصیص بین المللی منابع، را در پی داشته باشد ممکن است منجر به بروز «انحراف تجاری» شود که تخصیص بین المللی منابع را دشوارتر می سازد. از نگاه جنبه مثبت به قضیه، تشکیل یک اتحادیه تجاری ممکن است منجر به بهبود مبادله کالای منطقه ای شود. افزون بر آن، هنگامیکه تجارت آزاد تنها به منطقه ای خاص محدود می شود، خطر تلافی کردن این اقدامات از طریق تشکیل سایر اتحادیه های تجاری وجود دارد. بنابراین یک اتحادیه ممکن است مانع از تحقق منافع گسترده تر حاصل از رهیافت جهانی برای تجارت آزاد شود. همگرایی منطقه ای هم چنین ممکن است به دلیل تشویق رقابت میان کشورهای عضو سودمند باشد (زاهد طلبان، ۱۳۸۲، ۴۴).

در واقع اگر منطقه گرایی تهدیدی برای حفظ آرامش اقتصاد بین المللی نباشد، اتحادیه های منطقه ای باید به عنوان نهادهای تکمیل کننده گات و سازمان عمل کنند و آزادسازی خارجی همراه با آزادسازی داخلی را به منظور حمایت از تجارت چند جانبه بدون تبعیض بهبود بخشند. یکی از چالشهایی که کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی در سالهای آینده با آن مواجه خواهند شد نحوه برخورد با تلاش برای توسعه تجارت منطقه ای و کوشش برای آزادسازی بیشتر تجارت در سطحی چند جانبه است.

کشورهای توسعه یافته علاوه بر این اقدامات از توافق نامه های یک جانبه نیز استفاده می کنند که بر مبنای آن واردات از تمام یا برخی از کشورهای در حال توسعه به صورت معاف از حقوق گمرکی انجام می شود. مبنای قانونی گسترش حیطه رفتار ترجیحی کشورهای توسعه یافته جهت واردات از کشورهای در حال توسعه براساس سیستم عمومی ترجیحات و از طریق تصمیم گیری درباره رفتارهای متمایز و مطلوبتر و مشارکت کامل و متقابل کشورهای در حال توسعه حاصل می شود. این تصمیم در سال ۱۹۷۹ براساس گات اتخاذ و به شرط توانمندسازی عمومی موسوم

است. البته کشورهای توسعه یافته اعطا کننده ترجیحات در رابطه با انطباق و اصلاح آنها با قوانین گات به شدت تحت فشار قرار گرفته اند.

نتیجه گیری

حقوق رقابت مجموعه ای از اصول و قواعد ناظر بر توافقیهای میان بنگاههاست که رقابت را محدود مینماید. به دلیل وجود اقدامات ضد رقابتی شرکتها، کاهش موانع تجاری نتوانسته است دسترسی به بازار را در حد کافی ایجاد کند، از این رو در سازمان تجارت جهانی انواع اقدامات ضد رقابتی شرکتها احصا شده و قرار است به صورت موافقتنامه چند جانبه رقابت در آید و برای کشورهای عضو الزامی گردد. این در حالی است که حدود ۸۰ عضو سازمان تجارت جهانی دارای قانون رقابت هستند.^۱ امروزه به طور کلی ۱۰۶ کشور جهان دارای قانون رقابت هستند.^۲ داده های آماری در اجرای سیاست رقابتی در کشورهای مختلف نشان می دهد که کشورهای توسعه یافته در مقایسه با کشورهای در حال توسعه زودتر اقدام به تدوین و اجرای قانون رقابت کرده اند. با توجه به اهمیت موضوع و ساختار اقتصادی ایران که حاکی از وجود انحصار در برخی بازارهاست، به منظور نیل به شرایط بازار رقابتی و رفاه اقتصادی، لایحه ای توسط وزارت بازرگانی با عنوان "لایحه جامع تسهیل رقابت و کنترل و جلوگیری از شکل گیری انحصارات" در سال ۱۳۸۴ به مجلس ارائه گردید. لایحه پس از بحث و جدلهای بسیار و پس از ادغام با لایحه اجرای سیاستهای کلی اصل ۴۴ در سال ۱۳۸۶ در مجلس به تصویب رسید.

سازمان تجارت جهانی سه زمینه مشکل ساز را به عنوان موضوع مذاکرات آینده سیاست بازرگانی به این صورت برمی شمرد: تجارت و محیط زیست، استانداردهای اجتماعی و قواعد بین المللی رقابت. با تمام تلاشهای صورت گرفته گات و سازمان تجارت جهانی قادر نبوده اند و هنوز هم قادر به مبارزه مستقیم با اقدامات محدود کننده رقابت نمی باشند. بنابراین ایجاد قواعد چند جانبه ای که به مبارزه با تخلفات رقابت در سطح بین المللی بپردازد بسیار ضروری است.

1. World Trade Organization, "Overview of Members, National Competition Legislation" WT/WGTCP/W/128/27, November 2003

۲. از سال ۱۹۹۰ تا سال ۲۰۰۳ بیش از ۳۵ کشور قانون رقابت را تصویب یا قانون رقابت خود را بازنویسی کردند. البته همانطور که گفته شد اعضای سازمان آزادند هر قانون رقابتی را که می خواهند تصویب کنند، اما تنها یک محدودیت وجود دارد و آن اصل عدم تبعیض و رفتار ملی است که در ماده ۳ گات ذکر شده است.

فهرست منابع

- فارسی

- اخوی، احمد (۱۳۸۵)، منطقه گرایی و نظریه نوین تجارت بین‌المللی، آندره سایبر، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.
- ام‌مایر جرالده (۱۳۸۲)، فضای بین‌المللی تجارت، رقابت و حاکمیت در اقتصاد جهانی، ترجمه: علی حبیبی، تهران؛ انتشارات سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور.
- امیدبخش، اسفندیار و همکاران (۱۳۸۵)، سازمان جهانی تجارت - ساختار، قواعد و موافقت‌نامه‌ها، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.
- ایروانی، محمدجواد (۱۳۸۳)، شناخت سازمان تجارت جهانی، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۳.
- بررسی اجمالی مفهوم حقوقی J.V، (۱۳۶۹)، مجله حقوقی دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی ایران، شماره ۱۳.
- بلیسل دینس، آنیو کوچیف امکا (۱۳۸۵)، راهنمای سیستم تجارت جهانی، مترجمان: مرتضی محمدخان، مجتبی شیشه چی ها، تهران، سروش.
- حسینی شمس‌الدین (۱۳۸۶)، سیاست رقابتی و قانون رقابت، تهران، ویژه‌نامه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران.
- حسینی، شمس‌الدین، شفیع افسانه (۱۳۸۶) "اثر قانون رقابت بر تسهیل رقابت، رقابتمندی و استاندارد زندگی" تهران، فصلنامه پژوهش‌های بازرگانی، شماره ۴۵.
- زاهد طلبان، علی (۱۳۸۲)، منطقه گرایی در نظام تجاری چند جانبه، نشریه بررسیهای بازرگانی، شماره ۲.
- سند نهایی دور اروگوئه - گات (۱۳۷۳)، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تهران.
- سویزی پل (۱۳۵۸)، شرکتهای چند ملیتی، ترجمه سهراب بهداد، تهران، انتشارات علمی دانشگاه صنعتی شریف.
- شکوهی، مجید (۱۳۸۱)، حقوق رقابت بازرگانی در اتحادیه اروپا، تهران، نشر میزان.
- الهی، همایون، کارتهای چند ملیتی و توسعه نیافتگی، تهران، نشر قومس.

– لاتین

- Bernard Hoekman(1998)“**Competition policy & Preferential Trade Agreements**” World Bank and Center for Economic Policy Research.
- Broude Tomer “**An Antidumping to be or not to be**”, Journal of World Trade, vol. 37
- Hoekman Bernard and Holmes Peter (1999) “**Competition Policy, Developing Countries and WTO**” World Bank, working paper, Washington D.C.
- Kevin Kennedy(2001), **Competition law and the world trade organization : the limits of multilateralism**, London: sweet and Maxwell.
- Report of the GATT panel(1958), “**Italian Discrimination against Imported Agricultural Machinery**” BISD. adapted act.
- United Nation, UNCTAD “**Abuse of Dominance**”. TD/B/COM. 2/CLP/66.
- United Nations.(1980).“**The Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices**”.
- World Trade Organization.(1999).Working group on the interaction between Trade & Competition Policy “**The Fundamental Principles of Competition Policy**” WT/WGTCPLW/127.

- World Trade Organization. (2003), "Overview of Members, National Competition Legislation" WT/WGTCP/W/128/27.
- World Trade Report 2006 "Subsidies And the W.T.O"