



السوق المشتركة لشرق افريقيا والجنوب الأفريقي (كوميسا)



المبادئ التوجيهية لكوميسا بشأن تقييم الاندماج

31 تشرين الأول/أكتوبر 2014

تم إعدادها وفقا
للوائح الكوميسا الخاصة بالمنافسة (2004)

المحتويات

4	التعاريف
6	استعراض عام
6	إخلاء المسؤولية
6	المرجعية
7	الباب 1
7	مقدمة
8	الباب 2
8	ماذا يشكل "الإندماج" بموجب اللوائح
8	تعريف الإندماج بموجب اللوائح
10	أشكال السيطرة الأخرى
10	المشاريع المشتركة
11	إعادة الهيكلة والتصفية والمسائل الأخرى
12	الاستحواذ على الأصول
12	
13	الباب 3
13	الترابط الإقليمي
13	البعد الإقليمي والأثر الكبير على التجارة وتقييد المنافسة
15	حساب رقم الأعمال والأصول
19	الباب 4
19	المشاورات قبل الإخطار وخطابات الطمأنينة
19	المشاورات قبل الإخطار
19	خطابات الطمأنينة
22	الباب 5
22	عملية الإخطار
22	توقيت الإخطار
22	استمارة الإخطار وإجراءات تقديمه
23	المعلومات السرية
24	رسوم الإخطار
25	إكمال الإخطار
26	التخلي عن الإندماج
26	الإحالة إلى سلطات الدول الأعضاء
28	آثار عدم الإخطار وتنفيذ الإندماج
29	الباب 6
29	تقييم الإندماج

29	معلومات عامة
30	المرحلة 1
31	المرحلة 2
32	أوامر المفوضية
33	الاستئنافات
35	الباب 7
35	اعتبارات تقييم الإندماج
35	منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير
35	نظريات الضرر وأوجه الكفاءة
36	"مخالفة الواقع" ونهج المفوضية
37	سيناريو المؤسسة المتعثرة
39	سيناريو خسارة الدخول المحتمل
39	العطاءات المتنافسة والإندماجات المتوازية
49	الباب 8
49	النُهج والمنهجيات التحليلية
49	مقدمة
42	تعريف السوق
42	تدابير التركيز
43	أنواع الإندماج ونظريات الضرر
53	الإندماج الأفقي
53	الإندماج غير الأفقي
60	الدخول في السوق والتوسع
61	حسن التوقيت
62	الاحتمال
62	الكفاية
62	تقييم أوجه الكفاءة
67	أوجه الكفاءة في جانب العرض
	أوجه الكفاءة في جانب الطلب
67	قوة المشتريين التعوضية
69	إبعاد المؤسسة "المستقلة"
70	آثار الإندماج بين المشتريين المتنافسين

التعاريف

ما لم يرد غير ذلك أدناه تحمل المصطلحات المستخدمة في هذه المبادئ التوجيهية التعاريف المنصوص عليها في المادة 1 من اللوائح.

"المنشأة المستحوذة" تعني المنشأة التي تقوم بما يلي نتيجة للإندماج:

(أ) الاستحواذ المباشر أو غير المباشر أو السيطرة المباشرة أو غير المباشرة على كل العمل التجاري الخاص بمنشأة أخرى أو على جزء منه، أو

(ب) أن يكون لها السيطرة المباشرة أو غير المباشرة على كل العمل التجاري التابع للمؤسسة الأخرى المعنية في الفقرة (أ) أو على جزء منه.

لأغراض هذه المبادئ التوجيهية في حالة الإندماج الناجم عن مشروع مشترك أو دمج أو جمع أنشطة تُعتبر كل منشأة تسيطر على المشروع المشترك أو قامت بدمج أو جمع الأنشطة منشأة مستحوذة.

"المفوضية" تعني مفوضية الكوميسا للمنافسة.

"اللجنة" تعني اللجنة المسؤولة عن البت الأولي بموجب المادة 13 (4) من اللوائح.

"قواعد المنافسة" تعني قواعد الكوميسا للمنافسة.

"يوم" يعني يوم تقويمي وفقا للقاعدة 3 (2) من قواعد المنافسة. عند إنقضاء الفترة الزمنية المنصوص عليها في هذه المبادئ التوجيهية في يوم السبت أو الأحد أو في يوم عطلة عامة في ملاوي، تمتد هذه الفترة إلى اليوم التالي الذي لا يكون يوم سبت أو أحد أو يوم عطلة عامة في ملاوي. لا يتم التأكيد على استلام المفوضية للوثائق إلا إذا أرسلت هذه الوثائق في أثناء ساعات عمل المفوضية.

"المدير" يعني مدير المفوضية الذي عينه المجلس بموجب المادة 9 من اللوائح.

"المنشأة المندمجة" تعني المنشأة/المنشآت الناجمة عن إندماج المنشأة/المنشآت المستحوذة والمنشأة/المنشآت المستهدفة.

"طرف الإندماج" يعني أي منشأة مستحوذة أو مستهدفة.

"الطرف المُخطر" يعني الطرف الذي يُخطر المفوضية أو الأطراف التي تشترك مجتمعة في إخطار المفوضية. لأغراض هذه المبادئ التوجيهية يجب أن يتكون الطرف المُخطر من منشأة مستحوذة واحدة

على الأقل، و أي إجراءات يتخذها الطرف المخاطر أو اتصالات يقوم بها يجب أن تكون قد اتخذتها أو قامت بها كل الأطراف التي يتكون منها الطرف المخاطر.

"طرف" يعني أي طرف اندماج و إذا تم تنفيذ الإندماج فهو يعني أي منشأة مندمجة.

"المرحلة 1" تعني المرحلة الابتدائية لتقييم مفوضية الكوميسا للإندماج.

"المرحلة 2" تعني المرحلة الثانية لتقييم مفوضية الكوميسا للإندماج.

"اللوائح" تعني لوائح الكوميسا للمنافسة.

"القواعد الخاصة بسقف الإخطار" تعني قواعد الكوميسا الخاصة بتحديد سقف الإخطار بالإندماج، 2012.

"SPLC" تعني منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة مع مراعاة أي أوجه كفاءة خاصة بالإندماج أو غيرها من الآثار التي تساعد على المنافسة الناجمة عن الإندماج.

"المنشأة المستهدفة" تعني المنشأة التي تكون نتيجة للإندماج:

(أ) كل أعمالها التجارية أو جزء منها تحت السيطرة المباشرة أو غير المباشرة للمنشأة المستحوذة؛

(ب) تقوم بالتحويل المباشر أو غير المباشر للسيطرة على كل أعمالها التجارية أو جزء منها إلى المنشأة المستحوذة.

لأغراض هذه المبادئ التوجيهية في حالة الإندماج الناجم عن مشروع مشترك أو دمج أو جمع أنشطة تُعتبر كل منشأة تسيطر على المشروع المشترك أو قامت بدمج أو جمع الأنشطة منشأة مستحوذة.

"المعاهدة" تعني المعاهدة المنشئة للسوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي.

"المنشأة" تعني المنشأة على نحو ما هو محدد في المادة 1 من اللوائح وتشمل أي شخصية عامة أو خاصة تشارك في إنتاج السلع أو تبادلها أو تقديم الخدمات. "لأغراض هذه المبادئ التوجيهية يُعتبر الشخص الذي له مصلحة في منشأة أو للمنشأة مصلحة معه "مشاركاً في إنتاج السلع وتبادلها أو تقديم الخدمات" ومن ثم يُعتبر منشأة. تشير أيضا اللوائح وقواعد المنافسة والقواعد الخاصة بسقف الإخطار إلى "الشركات"، ولأغراض هذه المبادئ التوجيهية تُعتبر هذه الإشارات مترادفة مع مصطلح "منشآت".

استعراض عام

الغرض من هذه المبادئ التوجيهية هو تقديم الإرشاد للأطراف التي تفكر في الإندماج أو التي تسعى إلى الإندماج في السوق المشتركة. وتحدد هذه المبادئ التوجيهية آليات تحديد ما إذا كانت المعاملة تتطلب الإخطار بموجب اللوائح، فضلا عن الالتزامات الإجرائية التي تقع على عاتق أطراف الإندماج والعناصر الموضوعية والإجرائية لتقييم الإندماج.

إخلاء مسؤولية

المعلومات الواردة في هذا المنشور هي للإرشاد فقط. وهي لا تمثل مشورة قانونية ولا ينبغي الاعتماد عليها كنص قانوني. وينبغي أن تحصل الأطراف على المشورة القانونية إذا ساورها الشك بشأن أي سلوك قد ينتهك اللوائح. ويبرز هذا المنشور آراء المفوضية في وقت نشر المنشور. ومع تطور النظرية الاقتصادية والتفكير القانوني وأفضل الممارسات ربما تتفح المفوضية هذه المبادئ التوجيهية من وقت لآخر لإبراز هذه التطورات.

المرجعية

يمكن أن يطلق على هذه المبادئ التوجيهية اسم "المبادئ التوجيهية للكوميسا لعام 2004 بشأن تقييم الإندماج".

الباب 1

مقدمة

- 1.1 تنص المادة 55 من المعاهدة على حظر أي اتفاق أو ممارسة منسقة بين المنشآت يكون هدفها أو أثرها منع المنافسة أو تقييدها أو الإخلال بها داخل السوق المشتركة. وهي أيضا تخول للمجلس ما يلي: "وضع اللوائح التي تنظم المنافسة في الدول الأعضاء".
- 1.2 واللوائح الواردة في المعاهدة هي اللوائح المنشئة للمفوضية التي تخول لها تنظيم المنافسة في السوق المشتركة. وفيما يلي الغرض من اللوائح كما هو منصوص عليه في المادة 2: تسعى اللوائح إلى تعزيز وتشجيع المنافسة بمنع الممارسات التجارية التقييدية وغيرها من القيود التي تعوق الأداء الفعال للأسواق، ومن ثم تعزيز رفاه المستهلكين في السوق المشتركة، وحمايتهم من أي سلوك مخل تنتهجه الأطراف الفاعلة في السوق.
- 1.3 يرد نطاق تطبيق اللوائح في المادة 3. وتطبق اللوائح على الأنشطة الاقتصادية داخل السوق المشتركة أو التي يكون لها آثار على نطاق السوق المشتركة. فيما يتعلق بالممارسات التي تحول دون المنافسة ومراقبة عمليات الاندماج وحماية المستهلكين يتسع نطاق اللوائح بموجب المادة 3 (2) ليشمل السلوك الذي ينطوي على "أثر كبير في التجارة فيما بين الدول الأعضاء والذي يحد من المنافسة في السوق المشتركة." غير أن المادة 4 لا تطبق اللوائح على بعض الترتيبات الرامية إلى المساومة وبعض أنشطة اتحادات العمل والرابطات المهنية وحقوق التمتع المباشر بالامتيازات والحماية حسب ما تكفله القوانين الأخرى لحماية الملكية الفكرية شريطة عدم استخدامها بطريقة تؤدي إلى آثار تحول دون المنافسة على النحو الذي تحظره اللوائح.
- 1.4 وتتناول اللوائح مراقبة عمليات الاندماج بسبب احتمال تأثير بعض هذه العمليات على التجارة فيما بين الدول الأعضاء والحد من المنافسة في السوق المشتركة. وينطوي النهج على إخطار المفوضية بشأن بعض عمليات الاندماج لاستعراضها بغية تنظيم العمليات التي من المحتمل أن تؤدي إلى الحد من المنافسة بقدر كبير. ويعتبر السلوك الذي لا يحدث أثرا كبيرا على التجارة فيما بين الدول الأعضاء و لا يحد من المنافسة في السوق المشتركة خارج نطاق اللوائح وأيضا خارج نطاق مراقبة عمليات الاندماج.

الباب 2

ما هو "الإندماج" بموجب اللوائح ؟

2.1 تحدد المادة 23 من اللوائح ما هية "الإندماج" ومتى يكون قابلاً للإخطار أو عدم الإخطار. تشترط المادة 24 (1) إخطار المفوضية بشأن "عمليات الإندماج القابلة للإخطار" وهي عمليات الإندماج التي يكون لها "بُعد إقليمي" وتكون أعلى من "السقف" المحدد أعلاه (كما جرت مناقشته في الباب (3).

تعريف "الإندماج" بموجب اللوائح

2.2 تحدد المادة 23 (1) من اللوائح "الإندماج" بوصفه الاستحواذ المباشر أو غير المباشر أو إنشاء مصلحة غالبية من طرف شخص واحد أو أكثر لكل العمل التجاري أو جزء منه الخاص بمنافس أو مورد أو مستهلك أو أي شخص آخر بحيث تكون هذه المصلحة الغالبة قد تحققت نتيجة لما يلي:

(أ) شراء أو إيجار أسهم أو أصول من منافس أو مورد أو مستهلك أو أي شخص آخر؛

(ب) دمج أو جمع الأنشطة مع منافس أو مورد أو مستهلك أو أي شخص آخر؛

(ج) أو بأي طرق أخرى غير الطرق المحددة في الباب الفرعي (أ) أو (ب).

2.3 ولهذا الغرض، فإن "المصلحة الغالبة" محددة في المادة 23 (2) من اللوائح كما يلي:

(أ) بالنسبة لأي مؤسسة فإن أي مصلحة تساعد المالك على أن يمارس بصورة مباشرة أو غير مباشرة أي سيطرة مهما كانت على أنشطة أو أصول منشأة؛

(ب) وبالنسبة لأي أصول أي مصلحة تساعد المالك على أن يمارس بصورة مباشرة أو غير مباشرة أي سيطرة مهما كانت على هذه الأصول.

2.4 كما أُشير إليه في العبارات "أي مصلحة" و "أي سيطرة مهما كانت"، فإن السيطرة قد تتخذ العديد من الأشكال في المادة 23 (2). وتشمل هذه الأشكال مختلف أنواع الحقوق (مثل الممتلكات والعقود) التي يمكن الاستحواذ عليها في معاملة واحدة أو في سياق عدة معاملات، وهي أشكال السيطرة التي يمكن أن تمارس بصورة مباشرة أو غير مباشرة (مثل عن طريق تأدية المؤسسة لدور المحرك)، ويمكن ممارستها بمختلف الطرق (مثل تصويت حملة السندات وإدارة منشأة أو أصولها أو بأي طرق أخرى).

2.5 ومع ذلك فإن مختلف أشكال السيطرة المحتملة لا تقلل من شأن النوعية الموضوعية للسيطرة في حد ذاتها. والمفوضية تعتبر "السيطرة" بفضل الحقوق أو العقود أو أي طريقة أخرى بصورة منفصلة أو مجتمعة وبمراعاة الحقيقة أو القانون الخاص بذلك تؤدي إلى ممارسة نفوذ حاسم على المنشأة أو أصولها. وينبغي تقييم كل حالة على حدة لمعرفة ما إذا كان بإمكان الشخص ممارسة النفوذ الحاسم أم لا على المنشأة أو الأصول المعنية. وينبغي مراعاة العلاقة الشاملة بين الشخص والمنشأة أو الأصول المعنية وذلك على ضوء السياق التجاري وبصفة خاصة فيما يتعلق بالسلوك التنافسي للعمل التجاري ذي الصلة بما في ذلك التوجه الاستراتيجي والقدرة على تحديد الأهداف التجارية وتحقيقها.

2.6 وبصرف النظر عن عمومية هذا الباب 2.5 فعند تحديد ما إذا كان بإمكان الشخص ممارسة النفوذ الحاسم على المنشأة فإن المفوضية تضع في الاعتبار من بين جملة عوامل ما إذا كان لهذا الشخص القدرة على أن يحدد بصورة مباشرة أو غير مباشرة ما يلي:

(أ) أغلبية الأصوات التي يمكن الإدلاء بها في اجتماع عام للمؤسسة،

(ب) القدرة على تعيين أو حق النقض على تعيين معظم مديري المنشأة،

(ج) القدرة على تحديد تعيين أفراد الإدارة العليا والسياسة التجارية الاستراتيجية والميزانية أو خطة الأعمال التجارية للمنشأة، أو

(د) تحقيق مصلحة غالبية في منشأة وسيطة يكون لها دورها مصلحة غالبية في المنشأة.

2.7 بصرف النظر عن الأبواب 2.5 و 2.6 تعتبر المفوضية أن الإستحواذ على سندات لا تكفل حق التصويت لا يتيح وحده إمكانية ممارسة النفوذ الحاسم على المنشأة. وترى المفوضية أيضا أن مجرد الاستحواذ على عدد قليل من المصالح بنسبة أدنى من 15% من السندات التي تكفل حق التصويت في منشأة بحيث تكون مملوكة فقط لأغراض الاستثمار السلبي دون ممارسة نفوذ على شؤون المنشأة بوصفها غير قادرة على منح إمكانية ممارسة نفوذ حاسم على المنشأة. وستعتبر المفوضية أن ذلك لا يمثل "مصلحة غالبية" ولذلك لا يُعتبر بوصفه "إندماجاً".

2.8 في بعض الحالات قد تشمل قلة المصلحة في المنشأة بعض الحقوق مثل القدرة على نقض القرارات التي تكون مهمة لتحديد السلوك التجاري الاستراتيجي للمنشأة. ويجب النظر إلى هذه الحقوق ككل من أجل تقييم ما إذا كانت ستترقى أم لا إلى مستوى "المصلحة الغالبة". وعادة لا تعتبر هذه الحقوق بوصفها حقوقا تتيح إمكانية ممارسة النفوذ الحاسم إلا إذا كانت تتعلق بالقرارات بشأن تعيين الإدارة العليا ورسم السياسة التجارية الاستراتيجية، والميزانية أو خطة الأعمال التجارية. وعندما تتغير المصلحة القليلة في المؤسسة، ينبغي أن تنتظر الأطراف في ما إذا كانت المصلحة الجديدة ترقى إلى مستوى "المصلحة الغالبة". فإذا كانت المصلحة الجديدة ترقى إلى مستوى "المصلحة الغالبة" فتفسر على أنها إندماج.

طرق السيطرة الأخرى

2.9 إذا لم تتم السيطرة على المنشأة أو الأصول عن طريق الشراء أو الإيجار للأسهم أو الأصول أو عن طريق الدمج أو الجمع ولكن بطرق أخرى على النحو المنصوص عليه في المادة 23 (1) (ج) من اللوائح (مثل خروج حامل أسهم على أساس تعاقدى أو غير ذلك) يجب أن تمنح هذه الطرق إمكانية ممارسة نفوذ حاسم مماثل للنفوذ في حالة شراء أو إيجار الأسهم والأصول حتى يُعتبر هذه الترتيب بمثابة "الإندماج".

2.10 ترى المفوضية أن مجرد الطرق التعاقدية الصرفة للسيطرة مثل التشغيل بموجب عقد خدمات إدارية لا تمنح إمكانية النفوذ الحاسم (ومن ثم لا يمكن اعتبارها عمليات إندماج) إلا إذا كانت العقود ذات أمد طويل. ولا تتيح عقود الاستعانة بخدمات خارجية إمكانية ممارسة النفوذ الحاسم إلا إذا تحولت الأصول والموظفين المرتبطين بالخدمات الذين يمثلون كل الأعمال التجارية أو جزءا منها (مثل الأعمال التجارية التي لها منفذ إلى الأسواق ويشمل ذلك العملاء غير العميل الذي أوكلت إليه الخدمات الخارجية) إلى مورد يستعين بخدمات خارجية لفترة طويلة. لأغراض الباب 2.10 ، عادة ما تكون الفترة الطويلة لمدة خمس سنوات أو أكثر، ومع ذلك ينبغي أن تؤخذ في الاعتبار المجموعة الشاملة للحقوق بما فيها الحقوق ذات الصلة بالإنتهاء المبكر والتجديد. ولا تمس الاعتبارات بموجب الباب 2.10 بتطبيق الجزء 3 من اللوائح على الاتفاقات فيما بين المنشآت.

المشاريع المشتركة

2.11 تتضمن بعض المشاريع المشتركة إدماج أجزاء من أنشطة الأعمال التجارية للمنشأة في المشروع المشترك بما في ذلك مساهمة الأصول المنتجة في المشروع المشترك الجديد. ويمكن أن يفضي ذلك إلى الحد من المنافسة أو القضاء عليها فيما بين المنشآت المشاركة في المشروع المشترك وخاصة في مجال أنشطة المشروع المشترك. ويعتمد ذلك على الأداء النسبي للمشروع المشترك ومدى استقلاليته عن الشركات الأم المؤسسة له.

2.12 ومن أجل أن يشكل المشروع المشترك "إندماجاً" بالمعنى الوارد في المادة 23 (1) من اللوائح يجب أن يكون مشروعاً مشتركاً "مكتمل الأداء". وهذا يعني أن المشروع يجب أن ينجز لفترة طويلة (لأغراض الباب 2-12 تكون هذه الفترة خمس سنوات أو أكثر) كل وظائف الكيان الاقتصادي المستقل، وتشمل هذه الوظائف ما يلي:

(أ) العمل في السوق وأداء الوظائف التي عادة ما تنجزها المنشآت العاملة في نفس السوق، و

ب) التمتع بإدارة تركز نفسها لإنجاز العمليات اليومية والحصول على الموارد الكافية بما في ذلك التمويل والموظفين والأصول (المادية وغير المادية) من أجل إنجاز الأنشطة التجارية لفترة طويلة في المجال المنصوص عليه في اتفاق المشروع المشترك.

لا يُعتبر المشروع المشترك الذي يتم إنشاؤه عن قصد لفترة محددة (مثل مشروع تشييد رئيسي) بمثابة مشروع له فترة طويلة.

2.13 لا تعتبر المفوضية المشروع المشترك "مكتمل الأداء" إذا كان يضطلع بوظيفة معينة في إطار الأنشطة التجارية للشركات الأم دون الوصول إلى الأسواق. وهذه الحالة على سبيل المثال بالنسبة للمشاريع المشتركة التي يقتصر نشاطها على البحث والتطوير أو الإنتاج. ومثل هذه المشاريع المشتركة هي فروع من الأنشطة التجارية للشركات الأم. وهذه هي الحالة أيضا عندما يقتصر نشاط المشروع المشترك على توزيع أو بيع منتجات أو خدمات الشركات الأم ولذلك يكون دوره الأساسي هو دور وكالة المبيعات. ومع ذلك فإن استخدام المشروع لشبكة أو منفذ توزيع لشركة أو أكثر من شركة أم لا يلغي صفة اكتمال الأداء بالنسبة للمشروع طالما أن الشركات الأم تؤدي فقط دور العميل بالنسبة للمشروع المشترك بحيث تقوم بتوزيع منتجات أو خدمات المشروع المشترك نفسه.

2.14 الحضور القوي للشركات الأم في أسواق مراحل الإنتاج الأولية أو النهائية هو عامل ينبغي أخذه في الاعتبار عند تقييم صفة الأداء المكتمل للمشروع المشترك بحيث يؤدي هذا الحضور إلى مبيعات أو مشتريات كبيرة بين الشركات الأم والمشروع المشترك. وحقيقة أن المشروع المشترك يعتمد كلياً تقريباً على مبيعات شركاته الأم أو المشتريات منها فقط في فترة البداية (أي ثلاث سنوات) لا يؤثر عادة في صفة اكتمال الأداء بالنسبة للمشروع المشترك. وقد تكون فترة البداية ضرورية لإقامة المشروع المشترك في السوق. وتعتمد فترة البداية على ديناميات السوق المعني.

2.15 إذا باع المشروع المشترك أو من المتوقع أن يبيع أكثر من نصف إنتاجه لأشخاص غير الشركات الأم فعادة ما يُعتبر "مكتمل الأداء".

إعادة الهيكلة والتصفية والمسائل الأخرى

2.16 تعتبر المفوضية إعادة الهيكلة الداخلية لمجموعة من المنشآت (بحيث تسيطر منشأة واحدة بالفعل على المنشأة الأخرى أو أن المنشآت الأخرى المعنية تخضع في نهاية المطاف لنفس المنشأة) أمراً لا يمثل استحواذاً أو إنشاءً "مصلحة غالبية" ولذلك فهو ليس إندماجاً وفقاً لأغراض اللوائح.

2.17 استحواذ القائم على عملية التصفية على السيطرة وفقاً لقانون الدولة العضو الخاص بالتصفية أو إنهاء الأنشطة أو المسائل المماثلة لا يُعامل بوصفه "إندماجاً".

2.18 لا تنتظر المفوضية إلى ملكية منشأة يستحوذ عليها المشتري بصورة مؤقتة بهدف بيعها مستقبلا لمستحوذ نهائي خلال أقل من عام في السياق العادي للأعمال التجارية (أي المؤمن على أسهم في عرض عام للبيع) بوصفها استحواذاً على "مصلحة غالبية" ما لم يمارس المالك المؤقت نفوذاً حاسماً على المنشأة بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

2.19 ستنتظر المفوضية في المعاملات الأخرى التي تُبرم فقط لأغراض التمويل على أساس كل حالة على حدة. وربما تسعى الأطراف إلى إجراء مشاورات مع المفوضية بموجب الباب 4 في هذا الشأن قبل تقديم الإخطار.

الاستحواذ على الأصول

بينما قد يشمل موضوع السيطرة الأصول خلافاً للأسهم في المنشأة، لا يُعتبر الاستحواذ على السيطرة على الأصول بمثابة الاندماج بالمعنى الذي تنص عليه المادة 23 (1) إلا إذا كانت هذه الأصول تمثل كل العمل التجاري أو جزءاً منه. وبناءً على ذلك يجب أن تمثل الأصول عملاً تجارياً له وجود في السوق وله رقم أعمال يتحصل عليه بوضوح من هذا السوق.

الباب 3

الترباط الإقليمي

البعد الإقليمي والإثار الكبيرة على التجارة والحد من المنافسة

- 3.1 تشترط المادة 24 (1) من اللوائح إخطار المفوضية بعمليات الاندماج التي يكون الإخطار بشأنها واجبا. وتقدم المادة 23 من اللوائح إطار تحديد "عمليات الاندماج التي يكون الإخطار بها واجبا".
- 3.2 وتحدد المادة 23 (5) "عملية الاندماج التي يكون الإخطار بها واجبا" أو الاندماج المقترح الذي يكون له "بُعد إقليمي" وله قيمة تساوي أو تتجاوز سقف رقم الأعمال أو الأصول التي نص عليها مجلس المفوضين بموجب المادة 23 (4). ووفقا للمادة 23 (3) تنطبق المادة 23 على ما يلي:
- (أ) إذا كانت المنشأة المستحوذة والمنشأة المستهدفة كلاهما أو أي واحدة منهما تمارس نشاطها في اثنين أو أكثر من الدول الأعضاء؛
- (ب) إذا تم تجاوز السقف المشترك لرقم الأعمال السنوي أو الأصول الذي نص عليه مجلس المفوضين بموجب المادة 23 (4).
- 3.3 تخول المادة 23 (4) لمجلس المفوضين رهنا بموافقة مجلس الوزراء تحديد سقف رقم الأعمال السنوي المشترك أو الأصول السنوية المشتركة "في المنطقة" الذي سُنطبق عند مستواه أو عند أعلى من مستواه المادة 23 على عمليات الاندماج ذات "البعد الإقليمي".
- 3.4 يحدد مجلس المفوضين هذا السقف بموافقة مجلس الوزراء في القواعد الخاصة بسقف الإخطار الذي يقتصر نطاقه على عمليات الاندماج ذات "البعد الإقليمي" (القاعدة 3). ووفقا للقواعد الخاصة بسقف الإخطار المعمول بها حاليا يكون قد تم تجاوز سقف رقم الأعمال أو الأصول المشتركة السنوية لأغراض المادة 23 (4) إذا كان:
- (أ) المتوسط السنوي لرقم الأعمال المشترك أو متوسط قيمة الأصول المشتركة على نطاق العالم، أيهما أعلى، لكل المنشآت المشاركة في الاندماج في السوق المشتركة يساوي أو يزيد على صفر دولار من دولارات الولايات المتحدة الأمريكية؛
- (ب) المتوسط السنوي لرقم الأعمال أو متوسط قيمة الأصول، أيهما أعلى، لكل منشأة أو لمنشأتين اثنتين على الأقل مشاركتين في الاندماج في السوق المشتركة يساوي أو يزيد على صفر دولار من دولارات الولايات المتحدة الأمريكية.

3.5 وتذكر المفوضية بأساس لوائح المنافسة الواردة في المعاهدة في المادة 55 التي تتعلق "بمنع المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في السوق المشتركة." وتذكر أيضا بأن نطاق اللوائح في حد ذاتها كما ورد أعلاه يقتصر على الأنشطة الاقتصادية "داخل السوق المشتركة أو الأنشطة التي تنجم عنها آثار في السوق المشتركة" (المادة 2 (1)). وفيما يتعلق بمراقبة عملية الاندماج يشمل النطاق السلوك الذي ينطوي على "أثر كبير على التجارة فيما بين الدول الأعضاء والذي يحد من المنافسة في السوق المشتركة" (المادة 3 (2)).

3.6 ولذلك ترى المفوضية أن مراقبة عملية الاندماج يجب أن تخص عمليات الاندماج التي يكون لها "بُعد إقليمي"، ولذلك فإن هذه المراقبة تهدف إلى تنظيم العمليات التي يمكن أن يكون لها "أثر كبير على التجارة فيما بين الدول الأعضاء والعمليات التي تحد من المنافسة."

3.7 وينطوي ذلك على بُد يمكن تقديره وفقا لقياس عمليات أطراف الاندماج وعدد الدول الأعضاء المشاركة. ومن المعقول أن يقتصر استعراض المفوضية على السلوك الذي يمكن أن يكون له آثار ذات حجم ما داخل منطقة الكوميسا. ويندرج السلوك خارج نطاق تطبيق اللوائح ولا يخضع لاستعراض مراقبة عملية الاندماج عندما لا يؤثر على السوق إلا بقدر ضئيل مع مراعاة الوضع الضعيف للمنشآت المعنية في السوق بالنسبة للمنتجات أو الخدمات المعنية. وتشرح الأبواب من 3.8 إلى 3.12 تطبيق محدودة هذا النطاق على "البعد الإقليمي" للاندماج.

3.8 وكما أُشير إليه أعلاه، تشترط المادة 23 (3) (أ) من اللوائح أن تعمل المنشأة المستحوذة والمنشأة المستهدفة كلاهما أو أي واحدة منهما في اثنين أو أكثر من الدول الأعضاء من أجل تطبيق المادة 23.

3.9 وتعتبر المفوضية أن المنشأة "تعمل" في دولة عضو لأغراض المادة 23 (3) (أ) من اللوائح إذا كانت عملياتها في هذه الدولة العضو كبيرة بالقدر الكافي لمساعدة الاندماج الذي تشارك فيه على المساهمة في التأثير على التجارة فيما بين الدول الأعضاء والحد من المنافسة في السوق المشتركة. ولهذا الغرض، تعتبر المفوضية أن المنشأة "تعمل" في دولة عضو إذا كان رقم أعمالها السنوي أو قيمة أصولها في هذه الدولة العضو يتجاوز 5 مليون دولار من دولارات الولايات المتحدة الأمريكية.

3.10 وتعتبر المفوضية المادة 23 (3) (أ) على أنها تبرز الطبيعة فوق الوطنية لولاية المفوضية لتبرير اللجوء لولاية المفوضية (بدلا من السلطة الوطنية المختصة)، ويجب أن يعمل أحد أطراف الاندماج في اثنين من الدول الأعضاء على الأقل. ولذلك تنظر المفوضية للمادة 23 (3) (أ) على أنها تحدد الشروط الإيجابية الضرورية ولكنها لا تكفي وحدها لأن يكون الإخطار بالاندماج واجبا. وبصفة خاصة تعتبر المفوضية أنه في حالة عدم عمل منشأة مستهدفة في أي دولة من الدول الأعضاء في السوق المشتركة فإن الاندماج بين هذه المنشآت المستهدفة لا يكون له بعد أو أثر إقليمي على التجارة فيما بين الدول الأعضاء أو الحد من المنافسة في السوق المشتركة بإنشاء سلسلة إقليمية على المستوى فوق الوطني، ولذلك فهو اندماج لا يستوجب الإخطار بشأنه.

3.11 ترى المفوضية أيضا أنه لا يكون هناك أثر كبير على التجارة فيما بين الدول الأعضاء ولا حد للمنافسة داخل السوق المشتركة وأن عملية الاندماج لا تستوجب الإخطار بها إذا كان أكثر من ثلثي رقم الأعمال السنوي أو قيمة الأصول في السوق المشتركة لكل طرف في الاندماج قد تحقق في دولة واحدة تكون هي نفس الدولة من الدول الأعضاء.

3.12 ولإيجاز الأبواب السابقة يستوجب الاندماج الإخطار به للمفوضية فقط إذا:

(أ) كان هناك طرف واحد في الاندماج على الأقل يعمل في اثنين من الدول الأعضاء أو أكثر (المنشأة "تعمل" في دولة عضو إذا كان رقم أعمالها السنوي أو قيمة أصولها في هذه الدولة العضو يتجاوز 5 مليون دولار من دولارات الولايات المتحدة الأمريكية)؛

(ب) إذا كانت المنشأة المستهدفة تعمل في دولة عضو؛

(ج) إذا كانت ليست هي حالة تحقيق أو امتلاك أكثر من ثلثي رقم الأعمال السنوي أو قيمة الأصول في السوق المشتركة لكل طرف من أطراف الاندماج في دولة واحدة تكون هي نفس الدولة من الدول الأعضاء.

3-13 ينبغي أن تلاحظ أطراف الاندماج أنه عندما لا يستوجب الاندماج الإخطار به للمفوضية يمكن أن تخضع أطراف الاندماج لمتطلبات الإخطار الخاصة بالسلطات الوطنية للمنافسة التابعة للدول الأعضاء بموجب القوانين الوطنية للمنافسة.

حساب رقم الأعمال والأصول

3.14 تعتبر المفوضية أن قياس الاندماج من حيث رقم أعمال وأصول أطراف الاندماج هو مؤشر مفيد لأهمية الاندماج لأغراض تحديد ما إذا كان هذا الاندماج يخضع للاستعراض أم لا. وبما أن المنشآت المشاركة في عمليات اندماج كبيرة، فمن المرجح أن يكون لها أثر كبير على التجارة أو الحد من المنافسة لأنها تكون جزءا من مجموعات شركات مشاركة في نفس الأعمال التجارية وأن هذه المجموعات تعمل في السوق كمجموعة خاضعة للسيطرة المشتركة، لذلك ترى المفوضية أنه من الملائم النظر في المجموعة ككل لا مجرد المنشآت الفردية المعنية عند النظر في حجم الاندماج. ويتسم ذلك بأهمية خاصة نظرا للاستخدام المكثف للآليات المستخدمة لأغراض خاصة والكيانات القابضة داخل المجموعة فضلا عن التحويلات فيما بين الشركات وهيكل ملكية الأصول التي تخدم الأغراض المالية. وترى المفوضية أن هناك مزايا للنص على طريقة مستقيمة بصورة معقولة لتحديد المنشأة التي ينبغي حساب رقم أعمالها وأصولها لأغراض هذه المبادئ التوجيهية. ولذلك فهي تطبق نهج "الخط الجلي" بقدر أكبر لتحديد هذه المنشآت أكثر من استخدامه في الباب 2 عند تحديد "المصلحة الغالبة" لأغراض تحديد ما إذا كانت المعاملة تمثل اندماجا أم لا.

3.15 لأغراض هذه المبادئ التوجيهية سيكون حساب رقم الأعمال السنوي وقيمة أصول المنشأة بجمع رقم الأعمال السنوي وقيمة الأصول على التوالي في السوق المشتركة فيما يتعلق بما يلي:

(أ) المنشأة المعنية،

(ب) فروع هذه المنشأة، أي المنشآت التي يكون للمنشأة المعنية فيها منفردة أو بالاشتراك مع شخص واحد أو أكثر الحقوق والصلاحيات الواردة في الباب (أ) 2.6، (ب) أو (ج) بالتضامن مع فروع تابعة لهذه الفروع وما إلى ذلك،

(ج) المنشآت الأم ويعني ذلك المنشآت التي تكون المنشأة المعنية إحدى فروعها (على النحو المستخدم به هذا المصطلح في (ب))، بالإضافة إلى المنشآت الأم لهذه الشركات الأم وما إلى ذلك،

(د) الفروع الأخرى لهذه المنشآت الأم غير الواردة في (ب).

3.16 بصرف النظر عن الباب 3.15 لا يشمل رقم الأعمال السنوي وقيمة أصول المنشأة المستهدفة لأغراض هذه المبادئ التوجيهية رقم الأعمال السنوي وقيمة أصول المنشآت الأم (تحت الباب 3.15 (ج) والفروع الأخرى لهذه المنشآت الأم (تحت الباب 3.15 (د)) بحيث لا تصبح هذه المنشآت مؤسسات أم بعد تنفيذ الاندماج لما يلي: 1- المنشأة المستهدفة إذا ظلت قائمة بعد الاندماج؛ أو 2- المنشأة المندمجة في حالة دمج أو جمع الأنشطة.

3.17 إذا كان للمنشأة دولة عضو أو منشأة مملوكة للدولة العضو كشركة أم لها لا يدرج رقم الأعمال السنوي وقيمة أصول الدولة العضو لأغراض الباب 3.15 (ج). وبقدر ما تكون المنشأة المعنية أو أن منشأة من منشآتها الأم خاضعة للتنسيق وتقع تحت سيطرة نفس المركز المستقل لاتخاذ القرارات مع الفروع الأخرى للدولة العضو لا تدرج لأغراض هذا الباب 3.15 (د)

3.18 عندما يشتمل الاندماج على استحواذ أجزاء سواء تم إنشاؤها ككيانات قانونية أم لا تابعة لمنشأة واحدة أو أكثر لا يؤخذ في الاعتبار سوى رقم أعمال الأجزاء الخاضعة للاندماج.

3.19 ترد أدناه مختلف الأمثلة التوضيحية لحساب رقم الأعمال وقيمة الأصول.

المثال 1

الشركة المستحوذة (A) تستحوذ على المنشأة الهدف (T). والشركة (A) مملوكة بالكامل للشركة الأم (P1) التي تملكها بالكامل الشركة الأم (P2). وتملك الشركة (P1) أيضا النصيب الأكبر في المنشأة (X). وتملك الشركة (A) النصيب الأكبر في الفرع (S). رقم الأعمال الذي ينبغي أن يؤخذ في الاعتبار: الشركتان (A) و (T) هما المعنيتان؛ (P1) بوصفها الشركة الأم للمنشأة (A) و (P2) بوصفها الشركة الأم للمنشأة (P1)؛ والمنشأة (X) بوصفها أحد فروع الشركة (P1)؛ والمنشأة (S) أحد فروع الشركة (A).

الشركة الأم البائعة للمنشأة (T) وأي فروع تابعة لهذه الشركة الأم لا تؤخذ في الاعتبار لأن الشركة (A) استحوذت فقط على المنشأة (T).

المثال 2

الشركة (A) تستحوذ على المنشأة المستهدفة (T). والشركة (A) مملوكة بالشراكة للشركتين الأم (P1) و (P2) و (P3) بحيث أتفقت كلها على تعيين مديريين.

رقم الأعمال الذي سيؤخذ في الاعتبار هو: (A) و (T) بوصفهما الشركتين المعنيتين، و (P1) و (P2) و (P3) بوصفها الشركات الأم للشركة (A).

المثال 3

الشركة (A) تستحوذ على (T) وهي قسم (أي الأصول التي تكون سوقا يواجه عملا تجاريا) من البائع (D). تسيطر (A) بالشراكة (JV) مع (X) بنسبة 50/50.

رقم الأعمال الذي يؤخذ في الاعتبار هو: (A) ورقم الأعمال المنسوب إلى (T) بوصفها المنشأة المعنية (لا يؤخذ في الاعتبار رقم أعمال (D) الذي لا ينسب إلى (T) و (JV) كفرع من (A)).

المثال 4

تندمج (A) و (B) ليكونا كيانا وحيدا متبقيا. (A) مملوكة بكاملها للشركة (P1) التي ستمتلك 90% من الكيان المتبقي بعد الإندماج. و (B) مملوكة بكاملها للشركة (P2) التي ستمتلك 10% من الكيان المتبقي. (S) مملوكة بكاملها للشركة (B) وستكون مملوكة بالكامل للكيان المتبقي.

رقم الأعمال الذي يؤخذ في الاعتبار هو: (A) و (B) بوصفهما الشركتين المعنيتين؛ (S) بوصفها فرعا من الكيان المتبقي؛ و (P1) بوصفها الشركة الأم للكيان المتبقي. لا تؤخذ (P2) في الاعتبار لأنها لا تتأهل كشركة أم للكيان المتبقي.

- 3.20 يشمل رقم الأعمال السنوي رقم الأعمال في آخر سنة مالية، وتشمل قيمة الأصول القيمة في نهاية آخر سنة مالية.
- 3.21 لا يشمل رقم الأعمال السنوي المبالغ المتحصل عليها من بيع المنتجات أو تقديم الخدمات فيما بين المنشآت المشار إليها في الباب 3.15.
- 3.22 جغرافيا ينبغي أن يعزى رقم الأعمال للمكان الذي يُوجد فيه العميل، وهو عادة المكان الذي تُقدم فيه الخدمة فعلياً أو يُقدم فيه المنتج فعلياً إما مباشرة أو عن طريق وكلاء أو تجار.
- 3.23 بينما تشمل قيمة أصول المنشأة قيمة أصول فروعها تحت الباب 3.15(ب) فهي لا تشمل قيمة الأسهم أو المصالح في منشأة أخرى.
- 3.24 إذا كانت المنشأة تعد بياناتها المالية بعملة غير دولارات الولايات المتحدة الأمريكية ينبغي تحويل رقم أعمالها وقيمة أصولها في نهاية السنة المالية إلى دولارات الولايات المتحدة الأمريكية بالمتوسط على مدى الاثني عشر شهراً للسنة المالية وبمعدل سعر صرف العملات الأجنبية التي قررها البنك المركزي الذي أصدر هذه العملة.
- 3.25 رهنًا بمراعاة الأبواب من 3.15 إلى 3.24 يُحسب رقم الأعمال السنوي وقيمة الأصول لأغراض هذه المبادئ التوجيهية وفقاً للمبادئ المحاسبية المقبولة بصورة عامة.
- 3.26 يجوز للمفوضية في سياق حساب رقم الأعمال أو قيمة أصول أطراف الإندماج الاتصال بسلطات الإيرادات في الدول الأعضاء المعنية.

الباب 4

المشاورات قبل الإخطار وخطابات الطمأنة

المشاورات قبل الإخطار

4.1 لضمان اتمام تقييم الاندماج بأسرع طريقة ممكنة ولتفادي الإخطارات غير الضرورية تسمح المفوضية بإجراء مشاورات قبل الاندماج فيما بين الأطراف. ويجوز أن تكون هذه المشاورات وجها لوجه أو بالهاتف أو بأي طريقة أخرى ترى المفوضية أنها ملائمة لتمكين الأطراف والمفوضية من توضيح مسائل من قبيل ما يلي:

- أ) ما إذا كانت المعاملة أندماجاً أم لا؛
- ب) ما إذا كان يشترط الإخطار بشأن الاندماج أم لا؛
- ج) حساب رقم الأعمال السنوي وقيمة الأصول والحصص السوقية ورسوم إيداع الإخطار بالاندماج وغيرها من المسائل؛
- د) المعلومات التي ينبغي أن تُقدم في طلب خطاب الطمأنة؛
- هـ) متطلبات الاستمارة 12 وعدم توفر المعلومات المطلوبة؛
- و) طلبات التعامل بسرية مع المعلومات أو الوثائق.

خطابات الطمأنة

4.2 يجوز للطرف المستحوذ أن يطلب منفرداً أو بالاشتراك مع أطراف أخرى خطاب طمأنة يحدد أن الاندماج لا يستوجب الإخطار به لأنه لا ينطوي على آثار كبيرة على التجارة فيما بين الدول الأعضاء أو يحد من المنافسة في السوق المشتركة.

4.3 ويجوز لهذا الطرف أو الأطراف تقديم طلب للمفوضية للحصول على خطاب الطمأنة. وينبغي أن يشمل الطلب أي معلومات ووثائق داعمة ترى الأطراف أنها ضرورية بالنسبة للمفوضية لتقييم الطلب. والمفوضية تُشجع الأطراف على إجراء مشاورات معها بشأن محتوى ومضمون هذا الطلب. ويجب استلام الطلب في وقت لا يتجاوز ثلاثين يوماً بعد قرار أطراف الاندماج بتنفيذ الاندماج. ويرد تفسير هذا التاريخ في الباب 5.1. والأبواب من 5.7 إلى 5.12 الخاصة بطلبات التعامل بسرية مع الإخطارات، وينطبق ذلك أيضاً على طلبات خطابات الطمأنة. ستحتفظ المفوضية، إذا طُلب منها ذلك، بسرية طلب خطاب الطمأنة ما لم ترى أن الطلب يعتبر بمثابة الإخطار وفقاً للباب (4.8).

4.4 وفي سياق تقييم خطاب الطمأنة ستضع المفوضية في الاعتبار الحقائق والظروف المحيطة بعملية الإندماج بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، رقم الأعمال المشترك أو قيمة أصول أطراف الإندماج في السوق المشتركة.

4.5 على نحو ما تم وصفه في الباب 3.11 ستعتبر المفوضية أن الإندماج لا ينطوي على أثر كبير على التجارة فيما بين الدول الأعضاء أو الحد من المنافسة في السوق المشتركة (ولا يتطلب الإخطار) إذا كان أكثر من ثلثي رقم الأعمال السنوي أو قيمة الأصول في السوق المشتركة لكل طرف من أطراف الإندماج قد تحقق داخل دولة واحدة فقط وهي نفس الدولة من الدول الأعضاء.

4.6 بعد استلام طلب خطاب الطمأنة خلال 21 يوما ستقوم المفوضية بما يلي:

(أ) تزويد الطرف أو الأطراف التي قدمت الطلب بخطاب الطمأنة الذي ينص على أنه من غير المطلوب تقديم إخطار بالإندماج للمفوضية (دون المساس بما إذا كان من المطلوب أم لا تقديم إخطار للسلطات في أي دولة عضو)؛

(ب) تقديم المشورة للطرف أو الأطراف مقدمة الطلب بشأن أي معلومات أو وثائق تكون مطلوبة بصورة معقولة، وتحديد فترة زمنية لتقديم هذه المعلومات والوثائق؛

(ج) إشعار الطرف أو الأطراف مقدمة الطلب بأن إخطار المفوضية بالإندماج مطلوب؛

4.7 خلال 14 يوما من تاريخ استلام المعلومات أو الوثائق المطلوبة في الباب (ب) 4.6 ستقوم المفوضية بالرد على الطرف أو الأطراف مقدمة الطلب وفقا للباب (أ) 4.6 أو (ج). وفي حالة عدم تقديم المعلومات والوثائق المنصوص عليها في الباب (ب) 4.6 بصورة مرضية لا تكون المفوضية ملزمة بانتظار استجابة لاحقا.

4.8 إذا أبلغت المفوضية الطرف أو الأطراف مقدمة الطلب بأنه يجب الإخطار بشأن الإندماج وفقا للباب (ج) 4.6، فإن:

(أ) ما لم تبلغ الأطراف مقدمة الطلب المفوضية خلال 14 يوما بأنها لا ترغب في تقديم إخطار، سيعتبر تقديم طلب خطاب الطمأنة للمفوضية باعتباره تقديم إخطار وفقا للباب 5.4 اعتبارا من تاريخ تقديم طلب خطاب الطمأنة.

(ب) سيعتبر الطرف أو الأطراف التي قدمت طلب خطاب الطمأنة بمثابة الطرف الذي قدم الإخطار لأغراض هذه المبادئ التوجيهية،

ج) كما سيطلب من الطرف الذي قدم الإخطار تكملة طلب خطاب الطمأنة خلال 30 يوما بتقديم الاستمارة 12 بعد ملئها وكل الوثائق الداعمة وفقا لمتطلبات الباب 5.4 أو سيُعتبر غير قادر على تقديم الإخطار في الوقت المناسب.

4.9 إذا قدمت المفوضية خطاب الطمأنة استنادا إلى بيانات غير صحيحة أو أغفال للمعلومات أو الوثائق المقدمة مع طلب خطاب الطمأنة، يجوز لها اتخاذ إجراءات حسب صلاحياتها بما في ذلك ما يلي عند الإقتضاء:

أ) إلغاء خطاب الطمأنة؛

ب) اعتبار الأطراف غير قادرة على إخطار المفوضية بإندماج يجب الإخطار به؛

ج) اعتبار أن الأطراف قد نفذت عملية إندماج بانتهاك الجزء 4 من اللوائح؛

د) أو ممارسة المفوضية لصلاحياتها بموجب هذا الجزء ويشمل ذلك دون أن يقتصر على المادة 24 من اللوائح.

الباب 5

عملية الإخطار

توقيت الإخطار

- 5.1 تشترط المادة 24 (1) من اللوائح الإخطار بالاندماج الذي يجب الإخطار به في فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد قرار الأطراف بتنفيذ الإندماج. وترى المفوضية أن القرار بتنفيذ الإندماج يجب إما أن يكون 1 - قرارا مشتركا تتخذه أطراف الإندماج، ومن ثم يكون بمثابة إبرام اتفاق نهائي ملزم قانونا لتنفيذ الإندماج (الذي قد يكون أو لا يكون خاضعا لشروط مسبقة)؛ 2 - وإما إعلان عطاء عام في حالة الأوراق المالية المتبادلة بصورة علنية.
- 5.2 لأغراض الامتثال للموعد النهائي المحدد بثلاثين يوما في المادة 24 (1) يُعتبر أنه قد تم تقديم الإخطار عندما يتم تقديمه وفقا للباب 5.4 (ويشمل ذلك أي تقديم للإخطار وفقا للباب 4.8 طالما أن رسوم تقديم الإخطار قد تم استلامها فيما بعد وفقا للباب 5.16 و 5.18 .

استمارة الإخطار وإجراءات تقديمه

- 5.3 يجب أن يقدم الطرف مقدم الإخطار بالاندماج الإخطار على الاستمارة 12 وأن يشمل هذا الإخطار كل المعلومات وكل الوثائق الداعمة المطلوبة في هذه الاستمارة.
- 5.4 يجب أن تُرسل الإخطارات بالبريد الإلكتروني على عنوان البريد الإلكتروني للجنة المحدد وأن تُرفق أو خلافا لذلك يُتاح دخول فعال للحصول على الاستمارة 12 وكل المستندات الداعمة في شكل pdf بما فيها عناوين البريد الإلكتروني لكل طرف من الأطراف المشاركة في الإخطار، أو أن تُقدم نسخة إلكترونية من الاستمارة 12 وكل المستندات الداعمة في شكل pdf أو قرص مدمج أو قرص فيديو رقمي. ويُعتبر أن الإخطار قد تم تقديمه عند استلامه بالبريد الإلكتروني أو في شكل قرص مدمج/قرص فيديو. وينبغي إرسال نسخة مطبوعة من الاستمارة 12 وكل المستندات الداعمة إلى اللجنة في غضون سبعة (7) أيام بعد ذلك. إذا كانت هناك أي تباينات بين شكلي الإخطار، فإن النسخة التي يتم استلامها بالبريد الإلكتروني أو في شكل قرص مدمج/قرص فيديو هي التي تسود.
- 5.5 خلال فترة لا تتجاوز 7 أيام بعد اعتبار أن الإخطار قد تم تسليمه (أو في حالة تقديم طلب خطاب الطمأنة الذي يعتبر بمثابة تقديم الإخطار وفقا للباب (4.8) وبعد التاريخ الذي قدم فيه الطرف مقدم الإخطار الاستمارة 12 وفقا للباب (ج4.8)، ستقوم المفوضية بما يلي:

أ) تنتشر على موقعها الإخطار مشيرة إلى الأطراف وبلدها الأصلي وطبيعة الإندماج والقطاعات الاقتصادية المشمولة بالإندماج،

ب) ترسل لكل دولة من الدول الأعضاء يعمل فيها أي طرف من أطراف الإندماج موجزا للإندماج يشمل المعلومات ذات الصلة الواردة في الإخطار.

5.6 يجوز للطرف مقدم الإخطار أن يطلب من المفوضية كتابة قبول الإخطار مع حذف بعض المعلومات المطلوبة في الاستمارة 12 إذا كانت هذه المعلومات غير متوفرة بشكل معقول (أي نظرا لعدم توفر المعلومات عن المنشأة المستهدفة في أثناء فترة عطاء مطعون فيه) طالما أن الطرف مقدم الإخطار يقدم أسباب عدم توفر المعلومات ويقدم تاريخا تقريبا لتوقعه الحصول على هذه المعلومات وأفضل تقديراته لمحتوى هذه المعلومات (بقدر ما تكون هذه التقديرات ممكنة) مع مصادر هذه التقديرات.

المعلومات السرية

5.7 يجوز للطرف مقدم الإخطار أن يطلب التعامل مع أي وثائق أو معلومات تم تقديمها بسرية بأن يقدم في الاستمارة 2 طلبا يبين فيه أسباب التعامل بسرية مع هذه الوثائق والمعلومات. ويجوز أن تتشاور الأطراف مع المفوضية بشأن هذا الطلب قبل تقديم الإخطار.

5.8 إذا قررت المفوضية أن الكشف عن هذه المعلومات أو الوثائق أو أجزاء منها من المحتمل أن يفضي إلى كشف أسرار عمل تجاري أو القضاء على القيمة التجارية لأي معلومات أو تقليل قيمتها بقدر كبير أو أن ذلك يتسبب في خسارة خطيرة، ستؤكد المفوضية في وقت معقول للطرف مقدم الإخطار بأنها ستتعامل مع هذه المعلومات أو الوثائق بوصفها سرية ولن يتم الكشف عنها علنا. وبقدر ما تشير المفوضية إلى المعلومات السرية في قراراتها فستراعي الطبيعة السرية لهذه المعلومات بإعادة صياغتها.

5.9 ولا ينبغي أن يقدم الطرف الذي يقدم الطلب طلبات شاملة لهذه المعاملة السرية لأن هذه الطلبات ستُرفض. وينبغي أن يقدم الطرف مقدم الإخطار طلبات تتعلق بوثائق أو معلومات معينة وأن يقدم أسباب تقديم الطلب. وينبغي أن تكون هذه الأسباب مفصلة كما ينبغي أن توضح بصفة خاصة طبيعة ومادية الضرر الذي ينجم عن الكشف العلني وذلك لإقناع المفوضية بأهمية المعاملة السرية.

5.10 إذا طلب الطرف مُقدم الإخطار المعاملة السرية للمعلومات والوثائق التي يقدمها مع الاستمارة 12 دون أن تكون هذه المعلومات والوثائق مطلوبة في الاستمارة 12 ستتيح المفوضية لهذا الطرف فرصة سحب هذه المعلومات والوثائق من الملف الذي يقدمه. وإذا اختار الطرف فعل ذلك فإن المفوضية لن تستند إلى هذه المعلومات ولن تقوم بكشفها.

5.11 تشمل أسرار العمل التجاري استراتيجيات التسعير والتسويق والتميز بين المنتجات وهياكل التكلفة وغيرها من العوامل التي تفضي إلى ميزة تنافسية. وتشمل أمثلة تقليص القيمة التجارية للمعلومات بقدر كبير كشف اللوغاريثمات الحاسوبية والصيغ العلمية والأسرار التجارية بصورة عامة.

5.12 لا تكشف المفوضية لدولة من الدول الأعضاء أو سلطة من سلطات هذه الدول أو أي بلد آخر عن المعلومات أو الوثائق التي تحدد على أنها سرية إلا عملاً بالبواب 5.8 وتلتزم هذه الدول والسلطات بمراعاة سرية هذه المعلومات والوثائق.

رسوم الإخطار

5.13 كما ورد في القاعدة 55 من قواعد المنافسة بصيغتها المعدلة حُددت رسوم الإخطار في الوقت الحالي بنسبة 0.5% أو مبلغ 500.000 دولار من دولارات الولايات المتحدة الأمريكية، أو أيهما أقل، بالنسبة لرقم الأعمال المشترك أو القيمة المشتركة للأصول في السوق المشتركة، أيهما أعلى.

5.14 وستحسب المفوضية هذه الرسوم بموجب المادة 55 كما يلي:

(أ) ستحسب المفوضية أولاً نسبة 0.5% لأعلى رقم أعمال سنوي مشترك والقيمة المشتركة لأصول أطراف الاندماج.

(ب) ستكون الرسوم المبلغ الأقل من 500000 دولار أو المبلغ المحسوب في الفقرة (أ).

5.15 ستحسب المفوضية رسوم الإخطار وتصدر فاتورة للطرف مُقدم الإخطار في مدة لا تتجاوز 7 أيام بعد اعتبار أن الإخطار قد تم إرساله وفقاً للبواب 5.4 في حالة طلب خطاب الطمأننة الذي يُعتبر بمثابة إرسال للإخطار وفقاً للبواب (أ) 4.8. وستحسب المفوضية الرسوم وتصدر فاتورة في فترة لا تتجاوز 7 أيام بعد تاريخ تقديم الطرف الذي يقدم الإخطار للاستمارة 12 وفقاً للبواب 4.8 (ج). ولا تكون الفاتورة سارية المفعول حتى إذا صدرت مبكراً إلا بعد اعتبار أن الإخطار قد تم تسليمه، أو في حالة طلب خطاب الطمأننة الذي يُعتبر بمثابة الإخطار وفقاً للبواب (أ) 4.8 بعد التاريخ الذي يقدم فيه الطرف الاستمارة 12 وفقاً للبواب (ج) 4.8.

5.16 بصرف النظر عن البواب 5.15، إذا طلبت المفوضية من الأطراف معلومات إضافية لحساب رسوم الإخطار، ستطلب هذه المعلومات من الطرف الذي يقدم الإخطار وتحدد حداً زمنياً لتقديم هذه المعلومات وتحسب رسوم الإخطار وتصدر فاتورة للطرف الذي يقدم الإخطار في غضون فترة لا تتجاوز 7 أيام بعد استلام المعلومات. إذا تم إرسال الإخطار بالفعل أو في حالة طلب خطاب الطمأننة الذي يُعتبر بمثابة الإخطار وفقاً للبواب (أ) 4.8 فقد تم تقديم الاستمارة 12 وفقاً للبواب

ج) 4.8 فإن عدم تقديم الطرف لهذه المعلومات خلال الفترة المحددة قد يُعتبر تقصيرا في تقديم الإخطار في الوقت المناسب.

5.17 يجب استلام رسوم الإخطار خلال 7 أيام بعد تاريخ إصدار الفاتورة، أو لا حقا بعد 7 أيام من سريان مفعول الفاتورة.

5.18 وبموجب المادة 55 من قواعد المناقصة يُعتبر أن المفوضية قد استلمت رسوم الإخطار في:

أ) تاريخ تسليم شيك أو حوالة بريدية لسداد الرسوم للمفوضية (شريطة التسديد خلال 14 يوما بعد تقديم الشيك أو الحوالة)، أو

ب) تاريخ الإيداع المباشر للأموال أو تحويلها إلكترونيا لحساب المفوضية.

إكتمال الإخطار

5.19 يعتبر الإخطار مكتملا في تاريخ استلام المفوضية لكل المعلومات والوثائق الداعمة المطلوبة في الاستثمارة 12 وذلك رهنا بأي حالات إغفال لمعلومات مسموح بها وفقا للباب 5.6. و خلال فترة 14 يوما بعد اعتبار أن الإخطار قد تم تسليمه (أو في حالة تقديم طلب خطاب الطمأنة الذي يعتبر بمثابة تقديم الإخطار وفقا للباب (أ) 4.8 وبعد التاريخ الذي قدم فيه الطرف مقدم الإخطار الاستثمارة 12 وفقا للباب (ج) 4.8) واستلام رسوم الإيداع، ستفحص المفوضية الإخطار بالإندماج للتأكد من اكتماله وستقوم بما يلي:

أ) إما أن تصدر للطرف شهادة بالاستلام تؤكد فيه أن المفوضية قد استلمت الإخطار الكامل وأن المرحلة 1 قد بدأت اعتبارا من تاريخ استلام المفوضية للإخطار الكامل؛

ب) وإما أن تشير للطرف أن الإخطار غير مكتمل وتحدد أي معلومات أو وثائق ناقصة وتحدد حدا زمنيا لتقديم هذه المعلومات أو الوثائق.

ستصدر المفوضية خلال 14 يوما بعد استلام المزيد من المعلومات والوثائق المطلوبة في الفقرة (ب) الشهادة الموصوفة في الفقرة (أ) أو تقدم طلبات إضافية على النحو الموصوف في الفقرة (ب). لا يمس التأكيد للطرف مُقدم الإخطار بموجب الفقرة (أ) سلطة المفوضية لطلب معلومات أو وثائق إضافية في أثناء استعراض الإندماج.

5.20 ما دام الطرف مقدم الإخطار ممثلا للحدود الزمنية المنصوص عليها في 4.8 و (ب) 5.19 حسب الإقتضاء فيما يتعلق بتقديم المعلوما والوثائق، فإن تقديم هذه المعلومات والوثائق في موعد يتجاوز 30 يوما بعد قرار الأطراف بتنفيذ الإندماج لا يعني تأخير تقديم الإخطار لأغراض المادة 24

(1) من اللوائح. ولن تنتظر المفوضية في الإخطار المُقدم إذا لم يقدم الطرف المقدم لهذا الإخطار المعلومات والوثائق المطلوبة.

5.21 إذا تم إخطار المفوضية بالإندماج وقررت المفوضية بعد ذلك أن الإخطار غير مطلوب بموجب اللوائح ستبلغ المفوضية الطرف مقدم الإخطار بذلك و ستعمل على رد أي رسوم إخطار تم دفعها في فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد ذلك. ولا يعفي الإخطار غير السليم الأطراف من أي التزامات بموجب القوانين الوطنية المطبقة بشأن تقديم الإخطار للسلطات في أي دولة عضو.

التخلي عن الإندماج

5.22 بموجب القاعدة 56 من قواعد المنافسة يجوز للطرف الذي يقدم الإخطار بعد أن يكون الإخطار بالإندماج قد تم ولكن قبل التنفيذ أن يخطر المفوضية كتابة بأنه تخلى عن الإندماج ولا يعترزم تنفيذه.

عند استلام هذا الإخطار:

(أ) تظل أطراف الإندماج في نفس الموقف كما لو كان الإخطار بالإندماج لم يقدم على الإطلاق،

(ب) لا تسترد أي رسوم إخطار بالإندماج تكون قد دُفعت للمفوضية.

الإحالة إلى سلطات الدولة العضو

5.23 عملا بالمادتين 24 (8) و 24 (9) من اللوائح يجوز للدولة العضو أن تطلب من المفوضية إحالة الإندماج إلى السلطة المختصة في الدولة العضو للنظر فيه بموجب القانون الوطني للدولة العضو إذا كانت هذه الدولة مقتنعة بأن الإندماج إذا تم تنفيذه من المرجح أن يحد من المنافسة بصورة غير متناسبة وإلى درجة مادية في هذه الدولة العضو أو في أي جزء منها.

5.24 ولضمان الإدارة المنظمة لطلبات الإحالة وتمكين المفوضية من اتخاذ قراراتها بشأن الإحالة قبل إنفاق موارد كبيرة على الاستعراض الخاص بها (وهو خاضع أيضا لحد زمني)، ينبغي أن تقدم الدول الأعضاء لطلبات إحالة خلال 14 يوما بعد استلام المعلومات من المفوضية وفقا للباب 5.5 (ب).

5.25 ستنتشر المفوضية على موقعها الإلكتروني خلال 7 أيام من تاريخ استلام طلب الإحالة من الدولة العضو حقيقة أنها استلمت هذا الطلب بما في ذلك تحديد أي جزء من الإندماج يكون مطلوباً أن يحال مع ذكر أسباب هذا الطلب. ويمكن للأطراف أن تقدم للمفوضية طلبات مع ذكر الأسباب خلال 7 أيام بعد النشر تتعلق بما إذا كان ينبغي أن تحيل كل الإندماج أو جزء منه للسلطة المختصة في الدولة العضو.

5.26 خلال 21 يوما من تاريخ استلام طلب الإحالة من الدولة العضو ستقوم المفوضية عملا بالمادة 24 (9) من اللوائح بإصدار قرار وإبلاغ الدولة العضو ما إذا كانت ستفعل ما يلي:

(أ) أنها ستتعامل مع الحالة بنفسها من أجل المحافظة على المنافسة أو استعادتها في السوق المعنية والمنطقة ككل،

(ب) أو أنها ستحيل الحالة برمتها أو جزء منها إلى السلطة المختصة (أو السلطات المختصة) في الدولة العضو بغية تطبيق القانون الوطني لهذه الدولة.

5.27 في سياق اتخاذ القرار بشأن طلب الإحالة ستبحث المفوضية فيما إذا كانت السلطة المختصة في الدولة العضو التي تنظر المفوضية في إحالة الاندماج إليها هي السلطة الأكثر ملاءمة للتعامل مع الاندماج مع مراعاة ما يلي دون الاقتصار عليه:

(أ) عدم التناسب والأهمية النسبية لأي درجة محتملة لتقليل المنافسة داخل هذه الدولة العضو (شريطة ألا يمس النظر في هذه المرحلة بأي تقييم تقوم به المفوضية أو السلطة المختصة في الدولة العضو لآثار الاندماج على المنافسة)،

(ب) وكفاية نظام الدولة العضو لمراقبة الاندماج بما في ذلك السلطات القانونية والخبرة في الدولة العضو من أجل تقييم وتنظيم الاندماج بغية منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة مع مراعاة أي أوجه كفاءة خاصة بالاندماج أو غيرها من الآثار التي تساعد على المنافسة الناجمة عن الاندماج أو ما يعادل ذلك،

(ج) الآثار الإدارية للإحالة المطلوبة بما في ذلك مخاطر التأخير والتجزئة والإزدواجية والمعاملة غير المتسقة من جانب العديد من السلطات.

5.28 ولا تمنع اللوائح أطراف الاندماج من تنفيذ الاندماج قبل تقديم الإخطار أو إكمال التقييم (كما جرت مناقشته في الأبواب من 5.31 إلى 5.32). وترى المفوضية أن أطراف أي اندماج تم الإخطار بشأنه وفقا للوائح وهذه المبادئ التوجيهية لا ينبغي، عند الإحالة إلى سلطة مختصة في دولة عضو، أن تفرض عليها جزاءات بسبب تنفيذها للاندماج أو لأنها لم تخطر السلطة المختصة من قبل. ولذلك لا تحيل المفوضية الاندماج إلا للسلطة المختصة في الدولة العضو التي تطلب الإخطار والتقييم للاندماج قبل تنفيذه إذا تعهدت هذه السلطة في طلب الإحالة بعدم فرض جزاءات على الأطراف أو المساس باستعراض هذه الأطراف للاندماج بسبب تنفيذه قبل النشر وفقا للباب 5.25 .

5.29 ستنشر المفوضية قراراتها بشأن طلبات الإحالة على موقعها الإلكتروني خلال 7 أيام بعد إصدار القرار للدولة العضو.

5.30 إذا أُحيل الإندماج الكامل أو جزء منه إلى السلطة المختصة في الدولة العضو، سيخضع الإندماج لقانون المنافسة في هذه الدولة. وفيما يتعلق برسوم الإخطار، ستستلم الدولة المعنية جزءا من رسوم الإيداع وفقا للقاعدة 8 الخاصة بتقاسم إيرادات رسوم إيداع الإندماج بموجب الجزء 4 من اللوائح.

آثار عدم الإخطار وتنفيذ الإندماج

5.31 تنص المادة 24 من اللوائح على أن أي إندماج يجب الإخطار بشأنه يتم على نحو يخالف الجزء الخاص بمراقبة الإندماج من اللوائح لا يكون له أثر قانوني ولا تكون أي حقوق أو التزامات تفرض على الأطراف بموجب أي اتفاق فيما يتعلق بالإندماج قابلة للإنفاذ في السوق المشتركة. وتخول المادة ذاتها للمفوضية فرض جزاءات لعدم الامتثال .

5.32 ولا تمنع اللوائح الأطراف من تنفيذ الإندماج الذي يجب الإخطار بشأنه قبل إعداد الإخطار أو قبل أن تصدر المفوضية قرارها الذي تعلن فيه أنها لا تعترض على الإندماج. غير أن الأطراف ينبغي أن تكون حذرة عند تنفيذ الإندماج الذي يجب الإخطار به قبل استلام هذا القرار. وإذا قررت المفوضية في سياق الاستعراض أن هذا الإندماج غير قانوني بموجب المادة 26 (7) من اللوائح، يجوز أن يُطلب من الأطراف إلغاء الإندماج أو اتخاذ خطوات حسب ما تقرر المفوضية بموجب اللوائح ليصبح الإندماج قانونيا.

5.33 يهذه تقدم المفوضية فترة سماح للأطراف التي لم تخطر بها بالإندماج الذي يجب الإبلاغ بشأنه وفقا للوائح بعد أن بدأت المفوضية عملها في 14 يناير 2013. ولن تتخذ المفوضية إجراءات تأديبية أو إجراءات إنفاذ ضد هذه الأطراف بسبب التأخير في تقديم الإخطار إذا قدمت الإخطار بالإندماج وفقا لهذه المبادئ التوجيهية خلال 90 يوما بعد تاريخ نشرها. وينبغي للأطراف التي تسعى للحصول على الإرشاد بشأن هذه المسائل الاتصال بالمفوضية ويمكن أن تفعل ذلك دون الكشف عن هويتها.

الباب 6

تقييم الإندماج

معلومات عامة

- 6.1** تجري المفوضية تقييما لكل إندماج تم إخطارها بشأنه لتحديد ما إذا كان من المرجح أم لا أن يفضي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة مع مراعاة أي أوجه كفاءة خاصة بالإندماج أو غيرها من الآثار التي تساعد على المنافسة الناجمة عن الإندماج. وعند نهاية تقييمها ستصدر المفوضية قرارا تعلن فيه إما عدم اعتراضها على الإندماج الذي قد يكون خاضعا لبعض الشروط وإما اعتراضها عليه.
- 6.2** على النحو المطلوب في المادة 25 (1) من اللوائح ستصدر المفوضية قرارا بشأن الإندماج خلال 120 يوما بعد استلام الإخطار. وستبدأ هذه المدة اعتبارا من التاريخ الذي استلمت فيه المفوضية الإخطار المكتمل.
- 6.3** وعملا بالمادة 25 (2) من اللوائح، يجوز للمفوضية تمديد فترة المرحلة 1 والمرحلة 2 بموافقة مجلس المفوضين طالما أن فترات التمديد مجتمعة لا تزيد عن 30 يوما. وستقدم المفوضية للطرف الذي يقدم الإخطار مذكرة مسبقة بشأن التمديد .
- 6.4** يجوز للمفوضية في أي وقت في أثناء إجراء التقييم أن تطلب من أي طرف معلومات أو وثائق أو أي أدلة أخرى وتحدد فترة زمنية معقولة لاستلامها. في حالة عدم استلام هذه المعلومات أو الوثائق أو الأدلة في غضون هذه الفترة، يجوز للمفوضية بموافقة مجلس المفوضين وإرسال مذكرة للطرف مُقدم الأخطار اتخاذ الإجراءات التالية:
- (أ) تعليق فترة مرحلة التقييم القابلة للتطبيق إلى حين استلام هذه المعلومات أو الوثائق ، أو
- (ب) تقييم الإندماج على ضوء المعلومات والاقتراحات التي تم استلامها مع التوصل إلى استنتاج سلبي على ضوء عدم توفير هذه المعلومات أو الوثائق أو الأدلة.
- 6.5** عند تقديم الأدلة ذات الطابع التقني للمفوضية بما في ذلك أدلة المسح أو التقديرات الاقتصادية، ينبغي أن تدرج الأطراف أي بيانات ضرورية وأوصاف المنهجية واللوغرثيمات لتمكين المفوضية من تقييم تحليلها ونسخه. ويجوز للمفوضية أن تجري التقييم الاقتصادي القياسي الخاص بها (إما على ضوء التحليل الذي قدمته الأطراف وإما بمحض اختيارها) في أي وقت، ولكن من المرجح بقدر أكبر أن تقوم بذلك في المرحلة 2.

6.6 كجزء من تقييمها للإندماج، ستنتظر المفوضية في العروض التي استلمتها من الأطراف المهتمة على النحو التالي:

(أ) خلال 21 يوما في حالة المرحلة 1 بعد النشر المشار إليه في الباب 5.5،

(ب) خلال 30 يوما في حالة المرحلة 2 بعد نشر قرارها وفقا للباب 6.11.

6.7 وفي كل مرحلة تقييم للإندماج ستقوم المفوضية بما يلي:

(أ) إبلاغ الأطراف بشواغلها فيما يتعلق بالإندماج،

(ب) إتاحة فرصة معقولة للأطراف لاقتراح تعديلات على الإندماج أو أي حظر أو تقييد أو أي شروط أخرى لإدراجها في الإندماج لمعالجة شواغل المفوضية،

(ج) تقييم الإندماج على ضوء المقترحات التي تم استلامها.

المرحلة 1

6.8 تبدأ المرحلة 1 في اليوم الأول من فترة الاستعراض البالغة 120 يوما المنصوص عليها في الباب 6.2 وتنتهي في مدة لا تتجاوز 45 يوما بعد ذلك (رهنًا بأي تمديد وفقا للباب 6.3 وأي تعليق وفقا للباب 6.4).

6.9 إذا قرر المدير في أثناء المرحلة 1 استنادا إلى ميزان الاحتمالات ما يلي:

(أ) أنه من المرجح بقدر كبير أن يفضي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة مع مراعاة أي أوجه كفاءة خاصة بالإندماج أو غيرها من الآثار التي تساعد على المنافسة الناجمة عن الإندماج؛

(ب) ليست هناك أسباب معقولة للاعتقاد بأنه يمكن الحصول على أدلة إضافية أو إجراء المزيد من التقييم في المرحلة 2 على نحو يجعل المدير يفقد أو يزيد ثقته بقدر كبير بشأن اتخاذ قراره.

لذلك قبل انتهاء المرحلة 1 ستصدر المفوضية للطرف مُقدم الإخطار قرارا تعلن فيه أنها لا تعترض على الإندماج وتنشر هذا القرار على موقعها الإلكتروني.

6.10 يجوز أن يكون القرار وفقاً للباب 6.9 الذي يقضي بعدم الاعتراض على الإندماج أن يكون مشروطاً بالنسبة لطرف أو أكثر من طرف ينفذ التعديلات على الإخطار أو يراعي الحظر أو التقييد أو أي شروط أخرى واردة في القرار. ويجوز أن تتناول هذه الشروط المسائل الخاصة بالمنافسة التي يثيرها الإندماج. وإذا قررت المفوضية فيما بعد عدم امتثال طرف أو أكثر من طرف لهذه الشروط، يجوز أن تصدر قراراً تعلن فيه اعتراضها على الإندماج يتضمن أي أوامر وفقاً للباب 6.18.

6.11 إذا قرر المدير في أثناء المرحلة 1 استناداً إلى ميزان الاحتمالات ما يلي:

(أ) أنه من المرجح بقدر كبير أن يفضي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة؛ أو

(ب) أن هناك أسباب معقولة للاعتقاد بأنه يمكن الحصول على أدلة إضافية أو أن إجراء المزيد من التقييم في المرحلة 2 قد يجعل المدير يفقد أو يزيد ثقته بقدر كبير بشأن اتخاذ قراره ،

ولذلك قبل إنقضاء المرحلة 1 ستصدر المفوضية قراراً للطرف مُقدم الإخطار يقضي بالمضي قدماً إلى المرحلة 2 وتنتشر هذا القرار على موقعها الإلكتروني وبذلك تنتهي فوراً المرحلة 1 وتبدأ المرحلة 2 في اليوم التالي.

6.12 في حالة إنتهاء المرحلة 1 دون أن تقوم المفوضية بما يلي:

(أ) أن تصدر قرارها وفقاً للباب 6.9؛ أو

(ب) أن تخطر الطرف مقدم الإخطار بأن الإخطار غير سليم وفقاً للباب 5.21،

وأن الإندماج لم يحال برمته إلى السلطة المختصة في الدولة العضو بموجب المادة 24 (9) من اللوائح، سَتُعتبر المفوضية أنها أصدرت قراراً وفقاً للباب 6.9 تعلن فيه أنها لا تعترض على الإندماج أو أي جزء منه لم يُحال إلى السلطة المختصة في الدولة العضو بموجب المادة 24 (9) من اللوائح.

المرحلة 2

6.13 تبدأ المرحلة 2 على النحو المنصوص عليه في الباب 6.11 وتستمر إلى نهاية فترة الاستعراض البالغة 120 يوماً والمحددة في الباب 6.2 (رهنها بأي تمديد للفترة وفقاً للباب 6.3 أو تعليق وفقاً للباب 6.4) .

6.14 في أثناء المرحلة 2 سيقدم المدير تقريراً للجنة يحدد فيه الحجج الاقتصادية والقانونية بشأن ما إذا كان من المرجح بقدر كبير أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة.

6.15 قبل نهاية المرحلة 2، ستصدر المفوضية للطرف مُقدم الإخطار قراراً بما يلي وتنتشره على موقعها الإلكتروني :

(أ) إذا قررت اللجنة على ضوء تقرير المدير في المرحلة 2 أنه استناداً إلى موازنة الاحتمالات فمن المرجح بقدر كبير أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة، سيعلم قرار المفوضية أنها لا تعترض على الاندماج؛ أو

(ب) إذا قررت اللجنة على ضوء تقرير المدير في المرحلة 2 أنه استناداً إلى موازنة الاحتمالات فمن المرجح بقدر كبير أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة، سيعلم قرار المفوضية أنها تعترض على الاندماج الذي تم الإخطار بشأنه ويجوز أن تدرج أي أوامر واردة في الباب 6.18 .

6.16 يجوز أن يكون القرار وفقاً للباب (أ) 6.15 الذي يقضي بعدم الاعتراض على الاندماج مشروطاً بالنسبة لطرف أو أكثر من طرف ينفذ التعديلات على الإخطار أو يراعي الحظر أو التقييد أو أي شروط أخرى واردة في القرار. ويجوز أن تتناول هذه الشروط المسائل الخاصة بالمنافسة التي يثيرها الاندماج. وإذا قررت المفوضية فيما بعد عدم امتثال طرف أو أكثر من طرف لهذه الشروط، يجوز أن تصدر قراراً تعلن فيها اعتراضها على الاندماج يتضمن أي أوامر وفقاً للباب 6.18.

6.17 إذا لم تصدر المفوضية قراراً وفقاً للباب 6.15 يخص الطرف مقدم الإخطار بنهاية المرحلة 2، ستُعتبر أنها أصدرت قراراً تعلن فيه أنها لا تعترض على الاندماج وفقاً للباب (أ) 6.15.

أوامر المفوضية

6.18 كما هو متوخى في المادة 26 (7) من اللوائح إذا أصدرت المفوضية قراراً تعلن فيه معارضتها للاندماج يجوز لها كجزء من هذا القرار أو بعد ذلك إصدار أمر كما يلي:

(1) تعلن فيه أن الاندماج غير قانوني باستثناء المدى والظروف التي يحددها هذا الأمر أو تصدر بموجبه؛

- (2) منع وتقييد استحواذ أي شخص يرد اسمه في القرار على كل المنشأة أو جزء منها أو أصول منشأة أو فعل هذا الشخص لأي شئ يفضي أو قد يفضي إلى الاستحواذ إذا كان من المرجح في نظر المفوضية أن يفضي هذا الاستحواذ إلى إندماج؛
- (3) الطلب من أي شخص اتخاذ الخطوات لتأمين حل أي منظمة سواء كانت هيئة تتمتع بشخصية اعتبارية أم لا تتمتع بها، أو إنهاء أي رابطة عندما تقتنع المفوضية بأن هذا الشخص له مصلحة في الإندماج أو إذا كان طرفاً في الإندماج؛
- (4) الطلب من أي طرف في إندماج قيد الإنجاز يرد اسمه في الأمر مراعاة هذا الحظر والتقييد بشأن طريقة مباشرة العمل التجاري على النحو المحدد في الأمر؛
- (5) أو العمل بصورة عامة على أن تكون هذه الأحكام ضرورية بصورة معقولة، حسب رأي المفوضية، لإنهاء أو منع أي إندماج أو التخفيف من آثاره.

الاستئنافات

- 6.19** بموجب المادة 26 (12) من اللوائح، يحق لأي شخص يتضرر من قرار المفوضية الاستئناف لمجلس المفوضين.
- 6.20** يجب تقديم الاستئناف لمجلس المفوضين في غضون 30 يوماً بعد نشر القرار. ولا يجوز أن يستند الاستئناف إلى أي وثيقة أو معلومات أو يشملها إذا كانت هذه الوثيقة والمعلومات أمام المفوضية لأغراض استعراض الإندماج ما لم تكن هذه الوثيقة أو المعلومات غير متاحة بشكل معقول في أثناء استعراض الإندماج.
- 6.21** خلال 14 يوماً بعد استلام الاستئناف المقدم للمجلس، تنشر المفوضية هذا الاستئناف على موقعها الإلكتروني، كما تنشر:
- (أ) أسماء الأطراف التي قدمت الاستئناف،
 - (ب) إشارة إلى القرار المطعون فيه،
 - (ج) نسخة من الاستئناف الذي قُدم للمجلس.
- 6.22** يجوز للأطراف المعنية والمفوضية تقديم بيانات مسببة تتعلق بالاستئناف خلال 30 يوماً من تاريخ النشر وفقاً للباب 6.21.

6.23 عند تقييم الاستئناف سيمنح المجلس للمفوضية كل الصلاحيات الضرورية الواردة في قواعد المنافسة التي تمكنها من طلب المعلومات أو الوثائق والتحري في السلوك وتنظيم جلسات استماع أو اتخاذ إجراء آخر معقول لتتمكن من تقييم الاستئناف.

6.24 لا يشارك المفوضون الذين تتكون منهم اللجنة التي اتخذت القرار في مداوات المجلس أو عملية اتخاذه للقرارات عند النظر في هذا الاستئناف.

6.25 سيصدر المجلس قرارا بشأن الاستئناف في غضون 90 يوما من تاريخ النشر وفقا للباب 6.21. وستنشر المفوضية هذا القرار على موقعها الإلكتروني خلال 7 أيام من صدوره. وسيُنشر القرار أيضا فيما بعد في المنشورات الرسمية للمجلس وفقا للقاعدة 28 من قواعد الكوميسا.

6.26 إذا ألغى المجلس كل قرار المفوضية أو أي جزء منه، رهنا بشروط أي إلغاء، ستفحص المفوضية مجددا الإدماج على ضوء الظروف السائدة في السوق في ذلك الوقت. ويجوز أن تطلب من الطرف مقدم الإخطار تعديل الإخطار الأصلي أو صياغته مجددا أو إكماله إذا كان هذا الإخطار الأصلي غير مكتمل أو تشوبه أخطاء. وفي حالة عدم إجراء تغييرات، يصدق الطرف مقدم الإخطار على ذلك دون إبطاء. وستكمل المفوضية عملية إعادة الفحص في غضون 45 يوما من تاريخ استلام هذا التصديق أو الإخطار المعدل أو الذي تمت إعادة صياغته أو إكماله.

الباب 7

الاعتبارات الخاصة بتقييم الاندماج

منع المنافسة بدرجة كبيرة أو الحد منها

- 7.1 الهدف من سياسة الاندماج الخاصة بالمفوضية هو تعزيز وتشجيع المنافسة الفعالة من أجل أن تعزز في نهاية المطاف رفاه المستهلك (أنظر الباب 1.2 أعلاه).
- 7.2 ومعظم عمليات الاندماج لا تلحق الضرر بالمنافسة. وفي الواقع فإنها تفضي إلى آثار في صالح المنافسة مثل تقليل التكاليف واستحداث منتجات وخدمات جديدة ومحسنة. وهذا النوع من عمليات الاندماج يحقق عادة المصلحة للمستهلكين.
- 7.3 ولكن في بعض الظروف يمكن أن يضعف الاندماج بدرجة كبيرة الحوافز التي تشجع المؤسسات على الدخول في المنافسة. وقد يفضي هذا النوع من عمليات الاندماج إلى ارتفاع الأسعار وتدنى الإنتاج وقلّة التنوع أو الابتكار، ولذلك فمن المرجح أن تنجم عنه آثار ضارة على المستهلكين. وعمليات الاندماج هذه تؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها بقدر كبير في السوق المشتركة.
- 7.4 والهدف من مراقبة الاندماج والإجراءات الواردة في هذه المبادئ التوجيهية هو ضمان إتاحة فرصة لمنع أو فرض الشروط الملائمة على عمليات الاندماج التي تمنع أو تحد أو من المرجح أن تمنع أو تحد من المنافسة (ومن المرجح أن يكون عددها قليلا نسبيا) بينما يقلص إلى أقصى درجة العوائق أمام تنفيذ عمليات الاندماج التي من غير المرجح أن تمنع أو تحد من المنافسة (وهي من المرجح أن تكون الغالبية العظمى من عمليات الاندماج).
- 7.5 وعند تقييم الاندماج الذي من المرجح أن يمنع أو يحد من المنافسة، ستنظر المفوضية في حجم الآثار المشجعة للمنافسة والآثار المناهضة للمنافسة واحتمال حدوثها.

نظريات الضرر و أوجه الكفاءة

- 7.6 ستسعى المفوضية لفهم الأساس المنطقي التجاري للاندماج من منظور كل طرف من أطراف الاندماج. وستطلب من الأطراف أدلة أساسية ووثائقية بما في ذلك ورقات مجلس الإدارة ووثائق التخطيط لتفهم بقدر أكبر كيفية انسجام المعاملة مع الاستراتيجيات التجارية الأوسع لكل طرف وبصفة خاصة الاستراتيجية المستقبلية للمؤسسة المندمجة. ومن أجل تقييم ما إذا كان الاندماج من المرجح بقدر أكبر أن يمنع أو يحد من المنافسة، ستستخدم المفوضية الإطار التحليلي المشار إليه باسم "نظرية الضرر" التي سيُنظر في إطارها في الآثار المحتملة للاندماج مقارنة بالسيناريو التعاقد الذي يصف الوضع التنافسي في غياب الاندماج قيد النظر.

7.7 بالنسبة لبعض عمليات الإندماج، يجوز للمفوضية أن تنتظر في عدة نظريات الضرر التي تكون ذات صلة أحيانا بنفس السوق. غير أن النظر في العديد من نظريات الضرر لا تصرف النظر عن الفكرة الأساسية التي تقضي بأن المفوضية يجب أن تحدد ما إذا كان انها ترى بصورة عامة أن الإندماج من المحتمل أن يمنع أو يحد من المنافسة.

7.8 وربما يكون الجزء المهم من الأساس المنطقي التجاري بالنسبة للإندماج هو أوجه الكفاءة المحتملة المنبثقة عن الإندماج. وفي هذه الحالات ربما تضع المفوضية في الاعتبار المطالبات الكبيرة بأوجه الكفاءة عند تقييمها للإندماج. ويجب أن يثبت على أساس الأدلة وبالمستوى المطلوب أن أوجه الكفاءة ستكون كبيرة وفي الوقت المناسب ومحددة بالنسبة للإندماج المعني وأن المستهلكين سيستفيدون منها بالقدر الكافي.

"مخالفة الواقع" ونهج المفوضية

7.9 يتطلب تحديد ما إذا كان الإندماج من المرجح أن يمنع أو يحد من المنافسة المقارنة بين الوضع التنافسي على ضوء الإندماج مقارنة بالوضع التنافسي دون إندماج. ويطلق على المقارنة الأخيرة اسم سيناريو "مخالفة الواقع".

7.10 وتتأثر طبيعة مخالفة الواقع بدرجة قابلية الأحداث والظروف وآثارها للتوقع. فالفترة القابلة للتوقع قد تكون أحيانا قصيرة نسبيا. ومع ذلك يجوز للمفوضية أن تنتظر في آثار الإندماج في إطار حدث أو ظرف يحدث حتى إذا كان هذا الحدث أو الظرف غير قابل للتنبؤ به بالقدر الكافي وذلك لإدراجه في سيناريو مخالفة الواقع.

7.11 وغالبا ما يتم تناول التغييرات المستقبلية في أحوال السوق مثل التنظيم أو تحرير الأسواق كجزء من تقييم المفوضية للقدرة التنافسية وقد يؤثر ذلك في سيناريو مخالفة الواقع وسيناريو الإندماج على حد سواء. غير أن سيناريو مخالفة الواقع وسيناريو الإندماج لا يمكن تنظيمهما ليشملا قانون المنافسة مثل آثار الاحتكار المحظور.

7.12 ونظرا لأن سيناريو مخالفة الواقع قد يكون إلى حد ما تنافسيا أكثر من أحوال المنافسة السائدة في السوق، فإن اختيار سيناريو مخالفة الواقع الملائم قد يزيد أو يقلل من أفاق توصل المفوضية إلى نتيجة مفادها أن الإندماج من المرجح أن يمنع أو يحد من المنافسة.

7.13 ومن الناحية العملية تعتمد المفوضية غالبا الأحوال السائدة للمنافسة (أو الوضع قبل الإندماج في حالة الإندماج الذي تم تنفيذه) بوصفه سيناريو مخالفة الواقع الذي يتم على أساسه تقييم أثر الإندماج.

7.14 غير أن المفوضية ستجري تقييمها للإندماج على أساس سيناريو بديل لمخالفة الواقع عندما ترى، على أساس الأدلة المتوفرة لها، أن احتمال استمرار الأحوال السائدة غير واقعي (أي نظرا إلى أنها تعتقد أنه لا محالة من خروج أحد أطراف الإندماج من السوق).

7.15 ومن حيث المبدأ قد تفحص المفوضية عدة سيناريوهات محتملة لمخالفة الواقع، ولكن عادة ما يتم اختيار أكثر السيناريوهات احتمالا بوصفه السيناريو ذي الصلة. وعند النظر في الاختيار بين اثنين أو أكثر من السيناريوهات ستجري المفوضية تمييزا ماديا لتقييمها، وقد تقوم بتحريرات إضافية أكثر تفصيلا قبل التوصل إلى استنتاج بشأن سيناريو مخالفة الواقع الملائم.

7.16 وعادة ما لا تدرج المفوضية في سيناريو مخالفة الواقع سوى الجوانب التي تبدو أنها محتملة وذلك على أساس الحقائق المتوفرة لها وقدرتها على توقع التطورات المستقبلية. وستسعى إلى تفادي إدراج أي مطالبات زائفة بالتوقع أو التبصر بصورة دقيقة في تقييمها. ونظرا إلى أن سيناريو مخالفة الواقع لا يشمل سوى عناصر السيناريوهات التي تكون منظورة، فلن يكون من الضروري بالنسبة للمفوضية التوصل إلى أحكام متوازنة بصورة دقيقة بشأن ما هو سيناريو مخالفة الواقع وما هو غير سيناريو مخالفة الواقع.

7.17 والأمثلة الأبرز للأوضاع التي قد تستخدم فيها المفوضية سيناريو مخالفة واقع يختلف عن أحوال المنافسة السائدة هي الآتية:

(أ) سيناريو المؤسسة المتعثرة؛

(ب) سيناريو خسارة دخول محتمل؛

(ج) وفي حالة وجود عطاءات متنافسة أو عمليات إندماج متوازية.

سيناريو المؤسسة المتعثرة

7.18 من أجل التوصل إلى رأي بشأن سيناريو المؤسسة المتعثرة، ستنظر المفوضية في ما يلي:

(أ) ما إذا كانت المؤسسة المستهدفة ستخرج من السوق في المستقبل القريب، وإذا كان ذلك صحيحا:

(ب) ما إذا كانت هناك جهة مشتريّة بديلة للمؤسسة المستهدفة أو تحويل أصولها للمؤسسة المستحوذة.

7.19 يُنظر في سيناريو المؤسسة المتعثرة بشكل عام عندما تكون إحدى المؤسسات متعثرة ماليا. وعند النظر في حجة مؤسسة متعثرة، ستعطي المفوضية وزنا خاصا للأدلة التي لم يتم إعدادها عند

التفكير في الإندماج. وقد يكون فهم الأساس المنطقي للمعاملة قيد النظر أمراً ذا صلة بالنسبة للمفوضية (أي النظر في أسباب استحواذ المنشأة المستحوذة على المنشأة المستهدفة أو أصولها، وهي منشأة يُزعم أنها ستخرج من السوق على أية حال).

7.20 ومن أجل أن تقبل المفوضية حجة المؤسسة المتعثرة، ينبغي أن تقتنع بأن هذه المؤسسة المتعثرة المعنية لا محالة ستخرج من السوق، كما ينبغي أن تكون المفوضية واثقة من عدم وجود جهة مشتريّة بدلية تكون آثار منع المنافسة بسبب شرائها للمؤسسة المتعثرة أو أصولها قليلة للغاية. وستنظر المفوضية بعد ذلك في ما إذا كان خروج المؤسسة المستهدفة وأصولها ستكون نتيجته أقلّ منعاً للمنافسة من الإندماج أم لا.

7.21 وبعد أخذ سيناريو مخالفة الواقع في الاعتبار، لا يمكن بعد ذلك أن تُعزى أي خسارة للمنافسة للإندماج قيد الاستعراض. وإذا لم تصل المفوضية إلى مستوى الثقة الكافي بشأن كل اعتبار فستستخدم الوضع السابق للإندماج بوصفه سيناريو مخالفة الواقع الذي تستخدمه لتقييم الإندماج.

7.22 إذا رأت المفوضية أن هناك جهات مشتريّة بديلة، ستحاول معرفة هوية هذه الجهات وستضع ذلك في الاعتبار عند تحديد سيناريو مخالفة الواقع. وسيكون تحليل آثار الإندماج على المنافسة (أي ما إذا كانت آثار الإندماج قيد الاستعراض ستكون أقلّ تنافسية بكثير من آثار الاستحواذ من جانب جهة مشتريّة أخرى) جزءاً من تحليل إمكانية أن يمنع الإندماج أو يحد من المنافسة. وبالمثل ستمم معاملة كيفية مقارنة الإندماج بآثار خروج المؤسسة المستهدفة من السوق وتجزأة مبيعاتها كجزء من فحص آثار الإندماج على المنافسة.

7.23 يرد أدناه فحص الاعتبارات العملية المتعلقة بالمسائل الواردة في الباب (أ) 7.18 و (ب) أعلاه:

هل كانت المؤسسة المسمّدة ستخرج من السوق؟

7.24 ستنظر المفوضية في الأفعال الأساسية في الحالة لتقييم ما إذا كانت المؤسسة المستهدفة ستخرج من السوق. وفي سياق خروج المؤسسة المستهدفة من السوق لأسباب تعثر مالي، ستنظر المفوضية في ما إذا كانت هذه المؤسسة غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها المالية في المستقبل القريب أو إعادة هيكلة نفسها بنجاح. وستفحص المفوضية ميزانية المؤسسة المستهدفة لتحديد خصائص الأصول والخصوم. وستنظر أيضاً في أي إجراء اتخذته الإدارة لمعالجة موقف المؤسسة المستهدفة، وستستعرض الوثائق الحديثة مثل محاضر مجلس الإدارة وحسابات الإدارة والخطط الاستراتيجية.

7.25 إذا كانت المؤسسة المستهدفة جزءاً من مجموعة شركات كبيرة، ستنظر المفوضية في طبيعة وقيمة المعاملات داخل هذه المجموعة لتحديد إلى أي مدى حدثت الخسائر بسبب الرسوم فيما بين شركات المجموعة وما إذا كانت المعاملات قائمة على أساس تجاري محض. وستطبق المفوضية نفس المبدأ لتحديد ما إذا كان هناك فرع معين أو شعبة معينة ستخرج من السوق دون الإندماج.

وستفحص الأدلة بشأن أسباب إغلاق الشركة الأم لهذا الفرع أو الشعبة. وتتطلب هذه الحالات بصفة خاصة التحليل الدقيق. وربما تكون هناك عدة أسباب لعدم إغلاق الشركة الأم للفرع أو الشعبة التي يبدو أنها تتكبد الخسائر. على سبيل المثال فإن تخصيص التكاليف داخل العمل التجاري قد يعني أن الحسابات بالنسبة للشعبة قد لا تعكس التدفق المالي التشغيلي الفعلي، أو أن الشعبة قد تكون لها أهمية استراتيجية أو قيمة أخرى لا ترد في الحسابات.

هل ستكون هناك جهة مشتريّة بديلة؟

7.26 حتى إذا رأت المفوضية أن المؤسسة المستهدفة كانت ستخرج من السوق، ربما تكون هناك جهات مشتريّة أخرى يكون لاستحواذها على المؤسسة المستهدفة أو أصولها بوصفها منشأة مستمرة نتائج أفضل من نتائج الإندماج قيد النظر. على سبيل المثال ربما تكون هناك جهات مشتريّة أخرى مهتمة بالاستحواذ على المؤسسة المستهدفة أو أصولها كوسيلة للدخول في السوق.

7.27 عند النظر في احتمالات الجهة المشتريّة البديلة بالنسبة للمؤسسة المستهدفة أو أصولها، ستنتظر المفوضية في الأدلة المتوفرة التي تدعم أي مزاعم مفادها أن الإندماج قيد النظر هو الإندماج الوحيد الممكن (أي كانت هناك جهة واحدة مشتريّة محتملة حقيقية للمؤسسة وأصولها). وستضع المفوضية في الاعتبار احتمالات تقديم عروض بديلة للعمل التجاري تزيد على قيمة التصفية.

سيناريو خسارة الدخول المحتمل

7.28 ستنتظر المفوضية في ما إذا كان ينبغي أن يشمل الوضع المخالف للواقع دخول أحد أطراف الإندماج في سوق طرف آخر في الإندماج، أو إذا كان هذا الطرف موجود بالفعل في السوق ما إذا كان طرف الإندماج الأول سيوسع نشاطه إذا لم يحدث الإندماج.

العطاءات المتنافسة وعمليات الإندماج الموازية

7.29 إذا كان هناك أكثر من مقدم عطاء لمؤسسة مستهدفة، ستبحث المفوضية كل عرض تنافسي على حدة. وعادة لن تنخرط في عملية تحليل مقارن للعروض المتعددة.

7.30 ولكن خلافاً لذلك يمكن أن يُطلب من المفوضية النظر في إندماج في الوقت الذي لا يكون فيه احتمال لإندماج آخر في نفس السوق (أي إندماج مواز).

7.31 ما لم يكن بالإمكان استبعاد الإندماج الموازي بوضوح بوصفه أقرب إلى التكهّن، فمن المرجح أن تقوم المفوضية بتقييم ما إذا كان من المحتمل أن يمنع الإندماج أو يحد من المنافسة في حالة استمرار أو عدم استمرار الإندماج الموازي. ولن تهمل المفوضية الإندماج الموازي على أساس عدم الإخطار به أو لأن الإخطار به تم بعد الإندماج قيد الاستعراض، ولن تعطي المفوضية أولوية

تلقائية للإندماج الذي تم الإخطار بها أولاً. ويجوز أن تعطي المفوضية الأولوية للإندماج الذي يكون إحداثه لمنع المنافسة أو الحد منها أقل احتمالاً.

7.32 عند تحديد سيناريو مخالفة الواقع المناسب بالنسبة لواحدة من عمليات الإندماج الموازية، ستضع المفوضية في الاعتبار احتمال أن عمليات الإندماج الموازية الأخرى ستحدث.

الباب 8

النهج والمنهجيات التحليلية

مقدمة

8.1 عند تحديد ما إذا كان من المرجح أن يمنع الاندماج المنافسة أو يحد منها، ستقوم المفوضية بصورة عامة بإجراء تقييمها للنظر في العوامل التالية (رغم أنه من غير الضروري الإشارة صراحة إلى كل واحد من هذه العوامل في قرارات أو تقارير المفوضية):

(أ) تعريف السوق،

(ب) تدابير التركيز،

(ج) نظريات الضرر التالية في حالة الاندماج الأفقي:

(1) الآثار غير المنسقة (خسارة منافسة قائمة أو محتملة وأي آثار رأسية)، و

(2) الآثار المنسقة،

(د) نظريات الضرر التالية في حالة الاندماج غير الأفقي:

(1) الآثار غير المنسقة (بما فيها المدخلات الكلية وإبعاد العملاء، والمعلومات والشواغل التجارية الحساسة ذات الصلة بالشركات الإندماجية والإندماجات الجانبية)، و

(2) الآثار المنسقة،

(هـ) الدخول في السوق والتوسع،

(و) تقدير أوجه الكفاءة،

(ز) قوة المشترين التعويضية،

(ح) إزاحة المؤسسة "المستقلة"،

(ط) الآثار بسبب اندماج جهات مشتريّة متنافسة.

8.2 نظرا لضيق الوقت المتوفر لإجراء تقييم في المرحلة 1 مقارنة بالفترة البالغة 120 يوما للمرحلتين 1 و 2 المجمعتين، فقد تكون قدرة المفوضية على إجراء تحليل مفصل لكل المسائل محدودة في

المرحلة 1. لذلك فمن المرجح أن تختلف درجة تحليل كل عامل من العوامل المحددة أعلاه والأدلة التي تُعتبر جزءاً من هذا التحليل وفقاً لحقيقة ما إذا كان قد تم النظر في الإندماج في المرحلة 1 أو المرحلة 2.

تعريف السوق

8.3 ستحدد المفوضية الأسواق ذات الصلة لكل إندماج يخضع للتقييم باستخدام الإطار الوارد في المبادئ التوجيهية لتعريف السوق المندرجة في اللوائح.

8.4 وستحدد المفوضية السوق ذات الصلة على أساس كل حالة على حدة. وفي حالة الإندماج الأفقي ستركز المفوضية على التداخل بين المنتجات التي توفرها الأطراف والعلاقات الجغرافية. وفي حالة الإندماج غير الأفقي ستحدد المفوضية الأسواق ذات الصلة بالاقتران مع نظريات تخفيف الضرر المطبقة بما في ذلك الآثار المنسقة والآثار غير المنسقة.

8.5 وعملياً يتداخل تحديد السوق ذات الصلة مع تقييم الآثار التنافسية في هذا السوق ولا ينبغي النظر إليه كتحليل مستقل. والعديد من العوامل المؤثرة في تعريف السوق لها صلة بتقييم الآثار التنافسية والعكس بالعكس.

تدابير التركيز

8.6 كجزء من تقييم الإندماج يجوز للمفوضية أن تضع في الاعتبار الحصة السوقية والتركز في السوق على نحو ما تم تقييم ذلك في السوق ذي الصلة وستنظر المفوضية في عمليات الإندماج التي تقضي بقدر كبير إلى زيادة الحصة السوقية أو التركيز في السوق بدرجة أكبر لأن ذلك يؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها.

8.7 عند تقييم المعلومات عن الحصة السوقية ومستويات التركيز في السوق، يجوز للمفوضية أن تضع العوامل التالية في الاعتبار:

(أ) درجة تباين المنتجات إن وجدت؛

(ب) الأدلة على تذبذب الحصة السوقية بمرور الوقت؛

(ج) مدى اتساع السوق؛ و

د) مستوى هوامش الربح المتغير (أي إيرادات المبيعات ناقصا التكاليف المباشرة للمبيعات) التي يمكن أن تكون مؤشرا لقوى السوق عندما تقاس بطريقة سليمة.

8.8 يجوز للمفوضية استخدام إيرادات المبيعات وحجم الإنتاج والقدرة أو الاحتياطات لقياس الحصة السوقية. وسيعتمد المقياس الذي ستستخدمه المفوضية على الأفعال الأساسية في الحالة وتوفر المعلومات.

8.9 ومن غير المرجح أن تقلق المفوضية بسبب الاندماج غير الأفقي إذا كان له طابع منسق أو غير منسق حيث تكون الحصة السوقية للكيان المعني بعد الاندماج في كل سوق ذي صلة أقل من 30% ومجموع الحصة السوقية لأكثر ثلاث شركات أقل من 70%.

8.10 ومن غير المرجح أن تقلق المفوضية بسبب الاندماج الأفقي إذا كان له طابع منسق أو غير منسق حيث تكون الحصة السوقية للكيان المعني بعد الاندماج في كل سوق ذي صلة أقل من 15% ومجموع الحصة السوقية لأكثر ثلاث شركات أقل من 70%.

أنواع الاندماج ونظريات تخفيف الضرر

8.11 ستعتمد نظريات تخفيف الضرر التي ستنتظر فيها المفوضية على نوع الاندماج وعرض القطاع الصناعي وهيكلا الطلب وخصائص المنتجات وتطور الديناميات التنافسية القائمة والمتوقعة.

8.12 ويمكن تصنيف عمليات الاندماج بصورة عامة إلى عمليات اندماج أفقي وعمليات اندماج غير أفقي (أي عمليات اندماج أفقي وعمليات اندماج جانبي وعمليات شركات اندماجية). ونظريات تخفيف الضرر الثلاث الرئيسية التي يمكن أن تؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها هي الآثار غير المنسقة والآثار المنسقة والآثار الرأسية أو آثار عمليات الشركات الاندماجية. وترد أدناه منافسة كل نوع من عمليات الاندماج ونظريات تخفيف الضرر الخاصة بها الأكثر احتمالا.

الاندماج الأفقي

8.13 عمليات الاندماج الأفقي هي عمليات اندماج بين مؤسسات نشطة في توفير منتجات تنافسية وعادة على نفس مستوى سلسلة العرض في نفس السوق الجغرافية.

8.14 وبصورة عامة هناك أليتان يمكن أن تؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها. أولا قد يقوم الاندماج بإبعاد منافس وضع قيودا تنافسية كبيرة قبل الاندماج (آثار غير منسقة). ثانيا قد يغير الاندماج هيكل الصناعة وطبيعة المنافسة بطريقة تزيد بقدر كبير من احتمال تنسيق المؤسسة المندمجة ومنافسيها لسلوكهم بطريقة تمنع المنافسة (آثار منسقة).

الآثار غير المنسقة

8.15 عند تقييم الآثار غير المنسقة للإندماج الأفقي، ستنتظر المفوضية في إمكانية أن يؤدي الإندماج إلى ما يلي: (1) فقد المنافسة القائمة (بما في ذلك منافسة الواردات)؛ (2) فقد المنافسة المحتملة؛ (3) الآثار الرأسية المحتملة. وليس من الضروري وجود كل العوامل بالنسبة للآثار غير المنسقة لتعتبر أنها محتملة. ولا ينبغي اعتبار أن هذه القائمة وافية.

خسارة المنافسة القائمة في السوق

8.16 يمكن أن يكون إندماج مؤسستين حافزا للمؤسسة المندمجة لزيادة أسعار منتجات طرف واحد أو الطرفين المندمجين. وطرف الإندماج الذي يرفع أسعاره دون إندماج يخسر الأرباح نتيجة لما يلي: (1) تتحول المبيعات إلى طرف الإندماج الآخر أيضا؛ (2) تتحول المبيعات إلى شركات مؤسسات أخرى. و بعد الإندماج يزول تقييد المنافسة من طرف الإندماج الآخر.

8.17 عندما تتنافس المؤسسات على منتجات غير متباينة تكون الآثار غير المنسقة أكثر احتمالا عندما تكون السوق مركزة وهناك مؤسسات قليلة في السوق المتأثرة قبل الإندماج ويؤدي الإندماج إلى زيادة كبيرة في الحصة السوقية أو ليس هناك هامش تنافسي كبير.

8.18 ويمكن أن تكون الآثار غير المنسقة لعمليات الإندماج ذات المنتجات المتباينة أو غير المتباينة أكثر احتمالا عندما يشتمل الإندماج على طرف من المتوقع أن يفرض قيودا تنافسيا كبيرا (مثل مؤسسة داخلية جديدة أو مؤسسة لها سمعة خفض الأسعار بقوة أو مؤسسة لها نموذج تجاري جديد) وذلك عندما تكون منتجات أطراف الإندماج بدائل مماثلة أو عندما تكون السوق مركزة.

تقارب المنافسة

8.19 إذا كانت منتجات أطراف الإندماج بمثابة البدائل المشابهة مقارنة بالمنتجات الأخرى في السوق ذات الصلة، فمن المرجح بقدر أكبر أن يزيل الإندماج قيودا تنافسيا كبيرا مما يمكن أطراف الإندماج من زيادة أسعار منتج أو أكثر بطريقة مربحة بعد الإندماج. وستحول بعض المبيعات التي واجهت الخسارة بسبب زيادة سعر منتجات طرف إندماج إلى منتجات طرف الإندماج الآخر. واعتمادا على الهوامش النسبية فإن تلافي هذه الخسارة في المبيعات عن طريق الإندماج قد يجعل زيادة الأسعار أمرا مربحا رغم أن هذه الزيادة كانت غير مربحة قبل الإندماج. ولذلك فمن المرجح أن يفضي هذا الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها. ويمكن الإشارة إلى درجة تشابه المنتجات البديلة عن طريق نسبة التحويل. ونسبة التحويل بين المنتج "ألف" والمنتج "باء" تمثل نسبة المبيعات التي تتحول إلى المنتج "باء" (خلافًا للمنتجات الأخرى) بوصفها الاختيار الثاني للمستهلك في حالة زيادة أسعار المنتج "ألف".

8.20 المؤشر الآخر المفيد للتشابه هو مرونة الأسعار المتقابلة للطلب بين اثنين من المنتجات. ومرونة الأسعار المتقابلة بالنسبة للطلب على المنتج "ألف" مقابل المنتج "باء" هي مقياس النسبة المئوية للتغيير في الكمية المباعة من المنتج "ألف" عندما يرتفع سعر المنتج "باء" بنسبة 1%.

8.21 وتتسم درجة المنافسة المباشرة بين المنتجات التي تباعها أطراف الاندماج بأهمية كبيرة لتقييم الآثار غير الأفقية للأسعار. وتصبح هذه الآثار أكبر كلما اعتبرت الجهات المشتريّة للمنتجات التي يبيعها أحد أطراف الاندماج أن منتجات الطرف الآخر ستكون اختيارها القادم. وبصورة عامة يتطلب تحقيق زيادة كبيرة في سعر المنتج بعد الاندماج أن تعتبر نسبة كبيرة من المستهلكين الذين يشترون هذا المنتج أن المنتجات التي كان يبيعها سابقا الطرف الآخر في الاندماج هي اختيارهم القادم الأفضل. ولكن ما لم تصبح الهوامش بين الأسعار والتكلفة الإضافية منخفضة قبل الاندماج فإن هذه النسبة الكبيرة لا تحتاج إلى أن تقترب من الأغلبية.

8.22 ولهذا الغرض تقاس التكلفة الإضافية على نطاق التغيير في الإنتاج الذي يكون سببه تغيير السعر الذي يتم النظر فيه. وقد يؤدي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها رغم أن الكثير من المبيعات تتحول إلى منتجات تباعها مؤسسات غير مندمجة أكثر من المنتجات التي كان يبيعها سابقا أحد أطراف الاندماج.

8.23 واحتمال أن يؤدي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها هو احتمال أضعف إذا وفرت المؤسسات غير المندمجة بدائل مشابهة جدا للمنتجات التي توفرها أطراف الاندماج. وفي بعض الحالات يمكن أن تكون المؤسسات غير المندمجة قادرة على إعادة تشكيل منتجاتها لتوفر بدائل مشابهة لمنتجات أطراف الاندماج.

8.24 وعند تقييم مدى تقارب المنافسة، يمكن للمفوضية أن تنتظر في الأدلة التالية (التي لا ينبغي قراءتها كقائمة وافية):

أ) المعلومات عن صفات المنتج مثل الخصائص الفيزيائية والاستخدام المزمع التي يمكن أن تشير إلى أوجه التشابه بين المنتجات.

ب) المعلومات عن مستويات الأسعار النسبية ودرجة ارتباط أسعار المنتجات في السوق ذي صلة ببعضها مقارنة بالأسعار خارج هذا السوق (مع مراعاة أي تأثيرات مشتركة غير التفاعل التنافسي، مثل التكاليف المشتركة والتضخم وأسعار الصرف وما إلى ذلك).

ج) المعلومات عن الأسعار وحجم المبيعات بمرور الوقت أو على نطاق مناطق تسمح بتحليل الطريقة التي يستجيب بها المستهلك للتغيرات في الأسعار أو للشركات التي تدخل السوق أو تخرج منه.

د) استجابة العملاء و المنافسين والأشخاص المهتمين والمستثمرين للأسئلة عن سلوك المستهلكين واختبار الاحتكار الافتراضي.

ه) وثائق من قبيل دراسات التسويق والدراسات الاستقصائية للمستهلكين التي يتم إعدادها في السياق العادي للعمل التجاري، وتحليل السوق الذي يجريه المستثمرون والدراسات التحليلية الداخلية للعمل التجاري (مثل وثائق خطط الأعمال التجارية والاستراتيجية) فضلا عن الأدلة التجريبية على نسب التحول أو مرونة الأسعار المتقابلة.

هوامش الربح المتغير

8.25 إذا كانت هوامش الربح المتغير لمنتجات أطراف الإندماج كبيرة، من المرجح بقدر كبير أن تحدث آثار غير منسقة. ويعزى ذلك لأنه في مثل حالات تقارب المنافسة فإن تكلفة زيادة الأسعار قبل الإندماج (قيمة خسارة المبيعات للمنافسين) تكون عالية بصفة خاصة مقارنة بتكلفة زيادة الأسعار بعد الإندماج مما يعطي أطراف الإندماج الحافز لزيادة الأسعار.

الحصص السوقية لأطراف الإندماج

8.26 يمكن أن يكون الإندماج الذي يؤدي إلى زيادة كبيرة في الحصص السوقية أكثر احتمالا لأن يشمل مؤسسات تبيع منتجات بحيث تكون حصة كبيرة من المبيعات الخاسرة بسبب ارتفاع الأسعار فوق مستواها قبل الإندماج بالنسبة لمنتجات أحد أطراف الإندماج قد تحولت إلى منتجات طرف الإندماج الآخر. وستكون هذه هي الحالة إذا كانت الاختيارات الثانية للمستهلكين الذين يتحولون من المنتجات التي ترتفع أسعارها توزع بنفس طريقة توزيع الاختيارات الأولى.

8.27 ورغم أن الحصص السوقية وإضافة حصص أخرى يمكن أن توفر إشارات أولى لقوى السوق والزيادة فيها لكنها لا تكون بمثابة المنطق الذي ستعتمد عليه المفوضية كأساس لاستنتاجاتها.

حساسية السعر بالنسبة للزبون

8.28 إذا كان المستهلكون لا يستجيبون بصورة عامة للتغيرات في أسعار أطراف الإندماج مقارنة بمنتجات المؤسسات الباقية الأخرى فمن المحتمل أن تكون هناك آثار غير منسقة. وفي هذه الظروف تكون زيادة الأسعار بعد الإندماج أقل احتمالا من أن تؤدي إلى خسارة كبيرة في المبيعات نظرا لأن فرض المنافسين الباقين لقيود أكبر على أطراف الإندماج يكون أقل احتمالا.

8.29 عند تقييم حساسية الأسعار، ستجري المفوضية تقييما لما إذا كان هناك قسم كبير من المستهلكين (هامشي) يمكن أن يتحولوا بسهولة من منتج إلى آخر من المنتجات البديلة. إذا كان الأمر كذلك، فستكون الآثار غير المنسقة أقل احتمالا بغض النظر عن وجود أو عدم وجود قسم كبير من بقية

المستهلكين الذين يجدون صعوبة في هذا التحول. ولكن لا يكون الحال كذلك عندما تستطيع أطراف الاندماج التحديد والتمييز في الأسعار بين مجموعات المستهلكين الذين يرون سهولة التحول وأولئك الذين لا يرون ذلك. ورهنا بهذا التنبيه يمكن أن توفر الأدلة على أنماط تحول المستهلكين ورد فعلهم لتغيرات الأسعار في الماضي معلومات مهمة في هذا الشأن.

استبدال جانب العرض

8.30 إذا زاد طرف الاندماج الأسعار، يمكن أن تصبح المؤسسات التي لا تنتج في الوقت الحالي منتجات بديلة أن تصبح قادرة خلال فترة قصيرة ودون تحمل تكلفة مستثمرة على توفير منتجات بديلة. وعلى غرار تهديد الدخول يمكن أن يكون ذلك بمثابة القيد التنافسي. لذلك يمكن أن تفحص المفوضية ما إذا كان موردو المنتجات البديلة يمكن أن يحولوا مرافقهم الحالية لإنتاج سلع بديلة استجابة لتغيير الأسعار النسبية والطلب أو أي تغييرات أخرى تطرأ على الأحوال في السوق.

8.31 وستنظر المفوضية أيضا في السوق ذات الصلة في سياق تقييمها للاندماج. ومن غير المحتمل أن يفرض الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها إذا كان الدخول إلى السوق سهلا لدرجة أن أطراف الاندماج ومنافسيها الباقين في السوق لا يمكن أن يرفعوا أسعارهم بطريقة تحقق الربح أو خلافا لذلك أن يخفوا من حدة المنافسة مقارنة بالمستوى الذي كانت ستسود فيه المنافسة في غياب الاندماج. ولذلك ستفحص المفوضية ما إذا كان الدخول سيكون في الوقت المناسب ومحتملا وبما يكفي من حجم وخصائص ونطاق لمجابهة الاثار التنافسية المثيرة للقلق. وجرت مناقشة ذلك في الأبواب من 8.91 إلى 8.99

معوقات القدرة

يجوز أن تجري المفوضية تقييما لمعرفة ما إذا كانت أحوال السوق على نحو يوحى بأنه من غير المحتمل أن يزيد منافسو أطراف الاندماج عرضهم بقدر كبير استجابة للنقص في الإنتاج أو زيادة الأسعار من جانب المؤسسة المندمجة. وقد تكون هذه هي بالفعل الحالة عندما يواجه المنافسون القيود الملزمة على القدرة ويصبح التوسع مكلفا، أو إذا كانت القدرة الزائدة القائمة للتشغيل أكثر تكلفة بقدر كبير من القدرة القائمة المستخدمة في الوقت الحالي.

8.32 في هذه الظروف فإن الزيادة الكبيرة في الأسعار من جانب طرف الاندماج لا تسبب أي تحول كبير للمبيعات لصالح المنافسين الباقين. وبالمثل فإن انخفاض الإنتاج (وزيادة الأسعار المصاحبة لذلك) من جانب طرف الاندماج لن تعويض (أو ستنعوض بدرجة أقل) بسبب التوسع في إنتاج المنافسين الباقين. لذلك سيكون لطرف الاندماج حوافز أقوى لزيادة الأسعار أو تقييد الإنتاج.

خسارة المنافسة المحتملة في السوق

8.33 حتى المؤسسات التي لا تعمل حالياً في السوق ذات الصلة قد تفرض مستوى معيناً من التنظيم التنافسي على المؤسسات النشطة. وهناك طريقتان تقلل المنافسة بالقضاء على جهة داخلية محتملة. أولاً يمكن القضاء على جهة داخلية تتصور المؤسسة المرشحة أنها جهة داخلية محتملة. و"الجهة الداخلة المتصورة" تعوق سلوك الشركة المرشحة بغض النظر عن حدوث دخول هذه الجهة أو عدم دخولها. والأكثر احتمالاً تصور هذه المؤسسة كمنافس محتمل إذا كانت التكاليف المستثمرة للدخول ليست كبيرة وإذا كان الدخول يمكن أن يحدث خلال فترة قصيرة نسبياً.

8.35 ثانياً يمكن أن يقضي الاندماج على "جهة داخلية بالفعل"، أي مؤسسة من المحتمل موضوعياً أن تدخل السوق في المستقبل المنظور حتى إذا لم تتصور المؤسسة المرشحة أن هذه هي الحالة.

8.36 ويمكن أن يؤدي الاندماج الذي يشمل منافساً محتملاً إلى زيادة الأسعار أو تدني الإنتاج ولذلك فقد تكون نتيجته منع المنافسة أو الحد منها. ويجوز للمفوضية أن تنتظر، من بين جملة جوانب أخرى للسوق المعنية، في العوامل التالية في سياق تقييمها:

(أ) ما إذا كان الدخول إلى السوق وشيكاً،

(ب) ما إذا كانت تكاليف المنافس المحتمل أقل أو لديه مزايا تكنولوجية أخرى، و

(ج) ما إذا كان الاندماج سيقضي على المنافس المحتمل فقط.

8.37 يجوز أن تكمل المفوضية المعلومات التي تجمعها عن العوامل المذكورة أعلاه بمعلومات وحسابات قد تساعد في تقييم مدى احتمال أن يقضي الاندماج إلى زيادة الأسعار أو انخفاض الإنتاج.

الآثار الرأسية المحتملة للاندماج الأفقي

8.38 يمكن أن يكون لعمليات الاندماج الأفقية بشكل رئيسي آثار رأسية إذا كان طرف أو أكثر من أطراف الاندماج يعمل أيضاً على مستوى مختلف من مستويات سلسلة الإمدادات بالنسبة لمنتج أو خدمة. وقد يضع ذلك طرف الاندماج في موقف يعطيه القدرة والحافز على أن يجعل توسع المؤسسات الصغيرة والمنافسين المحتملين أكثر صعوبة أو خلافاً لذلك يحد من قدرة المنافسين على المنافسة.

8.39 على سبيل المثال، يمكن أن يكون لطرف الاندماج درجة من السيطرة أو النفوذ على إمكانية توريد المدخلات أو التوزيع بحيث يصبح توسع أو دخول المؤسسات المنافسة أكثر تكلفة. وبالمثل، فإن سيطرة طرف الاندماج على براءات الاختراع أو الأنواع الأخرى من الملكية الفكرية قد يجعل

توسع أو دخول المؤسسات المنافسة أكثر صعوبة. وفي الأسواق التي يتسم فيها التشغيل المشترك بين مختلف الهياكل الأساسية أو المنصات بالأهمية يمكن أن يعطي الإندماج لطرف الإندماج القدرة والحافز على زيادة التكاليف أو العمل على تدني نوعية خدمات منافسيه. وعند إجراء هذا التقييم يجوز للمفوضية أن تضع في الاعتبار، في جملة أمور، القوة المالية لطرف الإندماج مقارنة بمنافسيه.

8.40 عند تقييم آثار الإندماج الرأسي ستستخدم المفوضية نهجا مماثلا كالنهج المستخدم في تقييم الإندماج الرأسي الصرف. وبالنسبة للإندماج الأفقي بشكل رئيسي، سيحتاج طرف الإندماج لأن يكون له وضع مهم في السوق لمنع المنافسة أو الحد منها.

الآثار المنسقة

8.41 في ظل ظروف معينة يمكن أن يفضي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها إذا زاد بقدر كبير الاحتمال بأن ينسق طرف الإندماج ومنافسوه سلوكهما بنجاح من أجل زيادة الأرباح.

8.42 ويمكن أيضا أن يؤدي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها إذا جعل التنسيق أكثر سهولة وأكثر استقرارا وفعالية بالنسبة للمؤسسات التي كانت بالفعل تقوم بالتنسيق قبل الإندماج إما عن طريق جعل التنسيق أكثر قوة وإما بتمكين المؤسسات من التنسيق بشأن جعل الأسعار أكثر ارتفاعا.

8.43 ويمكن أن يتخذ التنسيق أشكالا مختلفة، و لا ينبغي أن يشمل الجوانب التي تتنافس عليها المؤسسات. وفي العديد من الحالات سيضمحل المؤسسات التي تحافظ على ارتفاع الأسعار على خلاف ما كانت ستكون عليه وذلك عن طريق عدم المشاركة في تخفيض الأسعار على سبيل المثال. ومع ذلك قد يؤثر التنسيق من حيث المبدأ على أي جانب من جوانب المنافسة بتفادي جهود التوسع في الإنتاج أو الابتكار على سبيل المثال. ويمكن أن تنسق المؤسسات بتقسيم السوق فيما بينها عن طريق المناطق الجغرافية على سبيل المثال أو خصائص العملاء، أو عن طريق تقاسم العقود فيما بينها في إطار التنافس على العطاءات.

8.44 ويمكن أن يكون التنسيق صراحة أو ضمنا. ويتحقق التنسيق الصريح عادة عن طريق الاتصالات المباشرة والاتفاق الصريح فيما بين الأطراف المعنية. ويتحقق التنسيق الضمني عن طريق الفهم الضمني بين المؤسسات للسلوك الذي يمثل توازنا منسقا دون استخدام الترتيبات الرسمية ودون الاتصال المباشر. ومع ذلك غالبا ما يتضمن التواطؤ الضمني بعض الاتصالات غير المباشرة. ويمكن أن يكون لنوعي التنسيق صلة بتقييم آثار الإندماج.

8.45 وقد لا تتطلب مخاطر الآثار المنسقة الضارة التي يؤدي إليها الإندماج التحديد الكمي أو البرهان المفصل. لذلك عند تقييم الآثار المنسقة تنتظر المفوضية في خصائص السوق لمعرفة ما إذا كانت

السوق تشجع على التنسيق. وستفترض المفوضية أن هذه هي الحالة إذا كانت المؤسسات ذات الحصة الكبيرة في السوق المعنية قد انخرطت في السابق في عملية التنسيق ما لم تكن الأحوال التنافسية في السوق قد تغيرت بشكل كبير منذ ذلك الوقت.

8.46 إذا كانت هناك إشارات إلى تنسيق سابق، ستفحص المفوضية ما إذا كان الإندماج قد جعل هذا التنسيق أكثر استقرارا وفعالية. وإذا لم يكن هناك دليل على تنسيق سابق، ستفحص المفوضية ما إذا كان من المحتمل بدرجة كبيرة أم لا أن يساعد الإندماج المؤسسات في السوق على بدء التنسيق نظرا لخصائص السوق. ومن غير المحتمل أن يحدث التنسيق عندما يكون التركيز في السوق أقل درجة.

8.47 وستجري المفوضية تقييما يحدد ما إذا كان من المرجح بقدر أكبر أن يؤدي الإندماج إلى حدوث تنسيق مستدام. ويجب تلبية الشروط التالية ليصبح التنسيق مستداما:

(أ) ينبغي أن تكون المؤسسات قادرة على التوصل إلى فهم مشترك لشروط التنسيق ورصد الامتثال لهذه الشروط؛

(ب) ينبغي أن يكون الامتثال مستداما داخليا، أي ينبغي أن ترى كل مؤسسة من المؤسسات أنه من مصلحتها الالتزام بالنتائج المنسقة؛ و

(ج) ينبغي أن يكون التنسيق مستداما خارجيا بحيث تقل احتمالات تقويضه بسبب المنافسة من خارج مجموعة التنسيق.

القدرة على التوصل إلى فهم مشترك وتنفيذه

8.48 بصورة عامة كلما كانت البيئة الاقتصادية أقل تعقيدا وأكثر استقرارا كلما كان من الأسهل أن تتوصل المؤسسات إلى فهم مشترك.

8.49 وعادة ما يزيد تعقيد البيئة بزيادة عدد المؤسسات في السوق وعدد أنواع المنتجات التي تباع وعدد جوانب المنافسة التي تكون ساحة للمنافسة بين المؤسسات (أي العوامل المرتبطة بالأسعار والعوامل غير المرتبطة بالأسعار)، فضلا عن مدى درجة اختلاف مقدرات المؤسسات وخصائص المنتجات وتنوع المستهلكين والاستراتيجيات.

8.50 وقد تشير تغلبات الطلب والنمو الداخلي الكبير بالنسبة لبعض المؤسسات في السوق أو الحالات المتكررة لدخول مؤسسات جديدة إلى أن الوضع الحالي غير مستقر بالقدر الكافي ليصبح التنسيق محتملا، وقد يشير أيضا إلى أن الحال سيكون كما هو عليه بعد الإندماج. وفي الأسواق التي يكون

فيها الابتكار مهما، يمكن أن يكون التنسيق أكثر صعوبة نظراً لأن الابتكارات الكبيرة بوجه خاص قد تساعد المؤسسة على الحصول على ميزة رئيسية بالنسبة لمنافسيها.

8.51 وسيكون التنسيق وفقاً لتقسيم السوق أكثر سهولة إذا كان للمستهلكين خصائص بسيطة تساعد المؤسسات المنسقة على تحديدها بسهولة. وهذه الخصائص قد تكون مستندة إلى الجغرافيا أو نوع العميل، أو ببساطة وجود عملاء يشتركون عادة من مؤسسة بعينها. ويمكن أن تكون المؤسسات المنسقة قادرة على إيجاد طرق أخرى للتغلب على المشاكل النابعة من البيئة الاقتصادية المعقدة لتقسيم السوق.

8.52 فعلى سبيل المثال، يمكن إن تضع هذه المؤسسات قواعد للتسعير تخفف من تعقيد التنسيق بشأن عدد كبير من الأسعار. وأحد الأمثلة لهذه القواعد هو وضع عدد قليل من نقاط التسعير، ومن ثم تخفيف مشكلة التنسيق. ومثال آخر هو إقامة علاقة ثابتة بين بعض الأسعار الأساسية وعدد من الأسعار الأخرى بحيث تتحرك الأسعار بالتوازي بصورة أساسية. والمعلومات الرئيسية المتوفرة علناً وتبادل المعلومات عن طريق الرابطة التجارية أو المعلومات التي يتم استلامها عن طريق حاملي الأسهم أو المشاركة في المشاريع المشتركة كلها أمور قد تساعد أيضاً المؤسسة على التوصل إلى اتفاق بشأن شروط التنسيق. وكلما زاد تعقيد السوق كلما أصبحت الحاجة إلى الشفافية أو الاتصال أكثر احتمالاً ليصبح التنسيق ناجحاً.

8.53 من أجل استدامة التنسيق ستحتاج المؤسسات بصورة عامة إلى أن تكون قادرة على رصد سلوك كل واحدة منها بالقدر الكافي لضمان كشف الانحراف عن النتائج المنسقة. وعادة ما تساعد شفافية الأسعار هذا الرصد، ولكن يمكن استدامة التنسيق بفضل آليات غير الأسعار مثل تقاسم السوق على نطاق الأبعاد الجغرافية.

8.54 وغالباً ما تكون الشفافية في السوق أعلى كلما قل عدد المشاركين النشطين في السوق. علاوة على ذلك، غالباً ما تعتمد درجة الشفافية على الكيفية التي تحدث بها المعاملات في سوق معينة. فعلى سبيل المثال من المحتمل أن يكون مستوى الشفافية أعلى في السوق الذي تحدث فيه المعاملات في إطار مناقشة عامة أو مزاد علني.

8.55 وعلى العكس يمكن أن يكون مستوى الشفافية أدنى في السوق التي تحدث فيها المعاملات عن طريق المفاوضات السرية بين المشتريين والبائعين على أساس ثنائي. وعند تقييم مستوى الشفافية في السوق، ستحاول المفوضية تحديد أي المؤسسات قادرة على استخلاص الإجراءات من المؤسسات الأخرى عن طريق المعلومات المتوفرة.

8.56 في بعض الأسواق حيث يبدو أن الأحوال العامة تجعل من الصعب رصد التحولات، يمكن للمؤسسات مع ذلك أن تنخرط في ممارسات يكون لها أثر على تخفيف مهمة الرصد حتى عندما لا تُتبع هذه الممارسات بالضرورة لهذه الأغراض. والممارسات من قبيل تلبية شروط المنافسة أو العميل الأكثر رعاية والنشر الطوعي للمعلومات والإعلانات أو تبادل المعلومات عن طريق

الرابطات التجارية قد ترفع مستوى الشفافية أو تساعد المنافسين على تفسير الخيارات التي تم اتخاذها. ويمكن أيضا للعضوية في عدة مجالس إدارة والمشاركة في المشاريع المشتركة والترتيبات المماثلة أن تجعل الرصد أكثر سهولة.

الاستدامة الداخلية للتنسيق

8.57 لا يكون التنسيق مستداما إلا إذا كان مستداما داخليا، أي أن يكون الربح الإضافي بفضل التنسيق أعلى بالقدر الكافي وأن تكون هناك آلية كافية لمعاقبة التحول. وقد يفضي الاندماج إلى زيادة مستوى الاستدامة الداخلية للتنسيق، ولكن من غير المطلوب أن تؤدي هذه الزيادة إلى منع المنافسة أو الحد منها.

8.58 وقد تتحول المؤسسة إذا كانت المكاسب القصيرة الأجل التي تحققها من عرض أكثر تنافسية من المؤسسة المنسقة ويفوق تكاليف العقوبة في المستقبل. وقد تتخذ هذه العقوبة شكل العودة إلى منافسة أشد حدة من جانب المؤسسات الأخرى بدلا من الاستراتيجية الجزائية المقصودة.

8.59 من أجل أن تكون العقوبة فعالة يجب أن تكون سريعة بالقدر الكافي، ويتعلق ذلك بمسألة الشفافية. فإذا كانت المؤسسات لا تستطيع مراقبة إجراءات منافسيها إلا بعد تأخير لفترة طويلة، فإن رد الفعل سيتأخر بالمثل وقد يؤثر ذلك على مدى قدرة هذا الرد على تجنب التحول.

8.60 وسيكون للمؤسسة حوافز أقل لتتحول عن الأسعار بطريقة أكثر تنافسية إذا كان حجم المبيعات صغيرا وكانت هذه المبيعات متكررة مقارنة بالعقود الكبيرة التي تبرمها من وقت لآخر على المدى الطويل، أو إذا كان هناك عدد قليل من العملاء سيتحولون إليها قبل أن تستطيع المؤسسات المنافسة الرد.

8.61 وسيكون للمؤسسة حوافز أقوى للتحويل إذا كان لها مصلحة قليلة في الوضع الراهن. فعلى سبيل المثال فمن غير المحتمل الوقوف في وجه المؤسسة التي لها حصة قليلة من السوق والتي يمكنها التوسع بسرعة وبصورة درامية دون أن تعوقها الحدود على الإنتاج ولا تردد العميل في التحول من مورد إلى آخر. وليس من المرجح بقدر كبير أن تنتهي العقوبة المؤسسات إذا كانت المنافسة في السوق ذات الصلة تنسم بأسبقية الابتكار التكنولوجي بحيث لا تمس استجابة المنافسين المكتسبات التي تحققت بفضل الابتكار الناجح.

8.62 وكلما ارتفع عدد المؤسسات، مع بقاء الأشياء الأخرى متساوية، كلما زادت الأرباح التي تنجم عن التحول وكلما أصبح التنسيق أقل استدامة. وفي نفس الوقت فإن تكلفة العودة إلى تسعيرة أكثر تنافسية في حالة العقوبة أقل من التكلفة عندما تتقاسم أكثر من مؤسسة الفوائد الإضافية الناجمة عن التنسيق.

8.63 وعندما تكون التباينات بين المؤسسات كبيرة عادة ما تكون الحوافز للتنسيق أضعف. فعلى سبيل المثال قد لا يكون في مصلحة المؤسسات الكبيرة المنسقة أن ترد حينما تواجه تحول منافس صغير إذا كان ذلك سيقضي على الأرباح بسبب التنسيق ككل. ويمكن لهذا الافتقار لحوافز الانتقام أن يقوض التنسيق.

الاستدامة الخارجية للتنسيق

8.64 من أجل نجاح التنسيق لا ينبغي أن تقوض إجراءات المؤسسات غير المنسقة والمنافسين فضلا عن العملاء المتوقع للتنسيق. وإذا كان التنسيق يرمي إلى نقص القدرة الشاملة في السوق، فإن ذلك لا يضر سوى المستهلكين إذا كانت المؤسسات غير المنسقة لا تستطيع أو ليس لديها الحافز للاستجابة لهذا النقص عن طريق زيادة قدرتها الخاصة بالقدر الذي يمنع النقص الصافي للقدرة المنسقة، أو على الأقل يجعل هذا النقص غير مربح. فعلى سبيل المثال قد يكون للمؤسسة حوافز مختلفة للتنسيق أكثر من حوافز منافسيها، ولديها القدرة لأخذ حصة كبيرة من أي مجموعة من المؤسسات التي تحاول التنسيق دون مشاركتها. وهذه المؤسسة التي يُطلق عليها أحيانا اسم "المؤسسة المستقلة" قد تُعرف بأنها تنتهج العدوانية في وضع أسعارها ولها نموذج عمل تجاري كاسح ويمكنها تقويض أي محاولة تنسيق من جانب المؤسسات الأخرى. والاندماج الذي يبعد مثل هذه المؤسسة قد يزيد من مخاطر التنسيق الناجح، ولذلك فمن المرجح بقدر كبير أن يؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها.

8.65 وعند تقييمها لاحتمال التنسيق الناجح، يجوز للمفوضية أيضا أن تنتظر في الحواجز أمام دخول السوق و ما إذا كان للعملاء قوة المشترين. وفي هذا الحالات من المرجح ألا ينجح التنسيق.

الاندماج غير الأفقي

8.66 عمليات الاندماج غير الأفقي التي تشمل عمليات الاندماج الرأسية واندماج الشركات وعمليات الاندماج الجانبية تشمل مؤسسات لا تعمل في نفس السوق. وعلى هذا النحو لا تنطوي عمليات الاندماج غير الأفقية على خسارة مباشرة للمنافسة بين المؤسسات في نفس السوق، وهو مبدأ ثابت أن معظمها غير ضار كما أنه يعزز الفعالية ولا يثير أي شواغل بشأن المنافسة.

8.67 وإحدى خصائص عمليات الاندماج الرأسي وبعض عمليات اندماج الشركات هي أن أنشطة و/أو منتجات الشركات المشاركة في الاندماج تكمل بعضها بعضا. ويمكن أن يفضي تكامل الأنشطة أو المنتجات التكميلية في مؤسسة واحدة إلى أوجه كفاءة كبيرة ومن ثم يساعد على المنافسة. وفي العلاقات الرأسية وكنتيجة لأوجه التكامل، ستؤدي زيادة الأسعار في مرحلة الإنتاج الأولية إلى زيادة الطلب وأيضا في مرحلة الإنتاج النهائية.

8.68 وسيتراكم جزء من فوائد هذه الزيادة في الطلب لمصلحة الموردين في مرحلة الإنتاج الأولية. وستضع المؤسسة المتكاملة هذه الفوائد في الاعتبار. ولذلك فإن التكامل الرأسي قد يوفر حافزا

متزايدا للسعي لخفض الأسعار وزيادة الإنتاج لأن المؤسسة المتكاملة يمكن أن تحظى بنسبة كبيرة من الفوائد. ويشار إلى ذلك في كثير من الأحيان بالاستيعاب المزدوج لزيادة الأسعار. وبالمثل يمكن أن تؤدي الجهود الأخرى الرامية إلى زيادة المبيعات على أحد المستويات (مثل تحسين الخدمات أو النهوض بالابتكارات) إلى فوائد أكبر للمؤسسة المتكاملة التي تضع في الاعتبار الفوائد التي تتراكم على المستويات الأخرى.

8.69 ويمكن أيضا أن يخفض التكامل تكاليف المعاملة ويساعد على التنسيق الأفضل من حيث تصميم المنتجات وتنظيم عمليات الإنتاج وطريقة بيع المنتجات. وبالمثل يمكن أن تؤدي عمليات الاندماج التي تشمل طائفة أو مجموعة منتجات تباع بصورة عامة لنفس مجموعة العملاء (سواء كانت منتجات تكميلية أم لا) إلى زيادة الفوائد للعملاء مثل أن يوفر لهم مركز تسوق واحد. وتفضي عمليات الاندماج غير الأفقي أيضا إلى استحداث منتجات جديدة.

8.70 وبصورة عامة يمكن تصنيف عمليات الاندماج غير الأفقي كما يلي:

(أ) "عمليات اندماج رأسي" بين مؤسسات تعمل على مستويات مختلفة من سلسلة الإمدادات في قطاع صناعي ما بحيث تكون المستويات المختلفة في سلسلة الإمدادات التي تعمل فيها أطراف الاندماج متكاملة. والمثال على ذلك هو الاندماج بين الصانع والموزع في قطاع صناعي ما.

(ب) وإحدى الحالات الخاصة لعملية الاندماج الرأسي هي "الاندماج الجانبي" بين المورد في مراحل لإنتاج الأولية والمنافس في مراحل الإنتاج النهائية الذي يشتري سلع أو خدمات المورد؛ أما في إطار الاندماج الجانبي فإن طرف الاندماج في مراحل الإنتاج النهائية لا يشتري مدخلات من طرف الاندماج في مراحل الإنتاج الأولية.

(ج) "عمليات الاندماج بين الشركات" التي تحدث بين اثنين من موردي السلع أو الخدمات الذين لا يعملون في نفس السوق، ومع ذلك تربط بينهما علاقة على نحو ما لأن السلع والخدمات التي يبيعانها متكاملة (بحيث أن انخفاض سعر سلعة واحدة يزيد طلب العميل على سلعة أخرى)، أو أن هذه السلع هي بدائل ضعيفة، أو لأن هناك وفورات حجم عند شرائها (لذلك فإن العملاء يشترونها معا).

8.71 ورغم ما تكفله من أوجه كفاءة محتملة، يمكن أن تؤدي بعض عمليات الاندماج غير الأفقي إلى منع المنافسة أو الحد منها عن طريق الآثار غير المنسقة. وعادة ما تعني نظريات الضرر التي تنبئها هذه العمليات للاندماج أن تقوض أطراف الاندماج قدرة منافسيها على المنافسة بعد الاندماج عن طريق زيادة الأسعار السارية بالنسبة لمنافسيها أو رفض التوريد لهم تماما على سبيل المثال. وقد تضرر هذه الإجراءات بقدرة أطراف الاندماج على أن يشكلوا عائقا تنافسيا في المستقبل. ويمكن أيضا أن يفضي الاندماج غير الأفقي إلى آثار منسقة.

8.72 ويمكن أن تنطوي عمليات الاندماج على جوانب أفقية وغير أفقية على حد سواء. وقد تكون هذه هي الحالة عندما لا تكون لأطراف الاندماج علاقة رأسية أو علاقة اندماج شركات فقط بل أن

يكونوا أيضا منافسين محتملين لبعضهما بعضا في واحدة أو أكثر من الأسواق ذات الصلة المعنية. ولذلك يجوز للمفوضية أن تجري تقييما لاحتمال أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها عن طريق الآثار الأفقية أو الرأسية و/أو آثار اندماج الشركات.

الآثار غير المنسقة لعمليات الاندماج غير الأفقي

8.73 رغم اختلافات التفاصيل بين الحالات، ستقوم المفوضية عادة بتحليل الآثار غير المنسقة لعمليات الاندماج غير الأفقية بالرجوع إلى الأسئلة الثلاثة الآتية:

(أ) القدرة - هل سيكون لطرف الاندماج القدرة على إلحاق الضرر بالمنافسين، عن طريق زيادة الأسعار أو رفض التوريد لهم على سبيل المثال؟

(ب) الحافز - هل سيجد طرف الاندماج أنه من المريح القيام بذلك؟

(ج) الأثر - هل سيكون أثر أي إجراء يتخذه طرف الاندماج بالقدر الكافي للحد من المنافسة في السوق المتأثرة لدرجة أنه في إطار السوق المعنية سيكون من المحتمل منع المنافسة أو الحد منها؟

8.74 عمليا يمكن أن يتداخل تحليل هذه الأسئلة، ويمكن أن تؤثر العديد من العوامل ذات الصلة على أكثر من سؤال. لذلك فإن قدرة المفوضية على تحليل القدرة والحافز والأثر قد لا تكون وفقا لترتيب زمني مستقل بل كعمليات تحليل متداخلة بدلا من ذلك. ومن أجل التوصل إلى نتيجة مفادها أنه من المرجح بقدر كبير أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها يجب الإجابة بنعم على كل الأسئلة الثلاث.

8.75 وتصف الأجزاء التالية بعض نظريات الضرر التي يمكن أن تنتظر فيها المفوضية عند في إطار التقييم.

منع الحصول على المدخلات

8.76 عند تقييم منع الحصول على المدخلات، يكون الشاغل هو أن طرف الاندماج يمكن أن يرفع أسعار المدخلات التي يفرضها بالنسبة للجهات الصانعة المنافسة أو مقدمي الخدمات المنافسين. وهذا الأمر بدوره يجعل من الصعب على الجهات الصانعة المنافسة أو مقدمي الخدمات المنافسين الخوض في المنافسة عن طريق زيادة تكاليفهم أو أن هذا الأمر يجعل هذه الجهات أقل قدرة على المنافسة. ولذلك من الممكن أن تقل المنافسة في قطاع الصناعة أو قطاع تقديم الخدمات.

8.77 فيما يتعلق بالقدرة، يجوز للمفوضية أن تنتظر في الأدلة بشأن العوامل التالية:

(أ) تكلفة المدخلات المتعلقة بكل تكاليف المنتجات النهائية. ومع تساوي كل الأشياء الأخرى، إذا كانت تكاليف المدخلات لا تشكل إلا جزءاً بسيطاً من التكاليف الكلية، فإن المنشأة المندمجة ستكون أقل قدرة على المساس بالقدرة التنافسية للجهات المصنعة أو مقدمي الخدمات الآخرين المنافسين لها مما لو كانت تكاليف المدخلات تشكل الجزء الأكبر من التكاليف الكلية.

(ب) مدى قدرة الجهات المصنعة أو مقدمي الخدمات على تجنب زيادة الأسعار بالتحول عن هذه المدخلات. إذا كان بإمكان المنافسين في مرحلة الإنتاج النهائية التحول إلى العديد من البدائل الجيدة كمدخلات، فإن المنشأة المندمجة ستكون أقل قدرة على فرض زيادة الأسعار مما لو كانت هناك قلة من مقدمي الخدمات الذين يقدمون هذه المدخلات.

8.78 من أجل تقييم ما إذا كان سيكون هناك حافز للمنشأة المندمجة لزيادة الأسعار المفروضة على المدخلات التي تستخدمها الجهات المصنعة المنافسة لها أو مقدمو الخدمات المنافسين لها، ستنتظر المفوضية في العوامل المؤثرة على ربحية هذه الزيادة في أسعار المدخلات وإلى أي مدى ستتغير هذه العوامل نتيجة للإندماج. ويجوز للمفوضية بصفة خاصة أن تجري تقييماً لما يلي:

(أ) خسارة الأرباح في سوق المدخلات. ترفع المنشأة المندمجة أسعار المدخلات ولكنها تخسر مبيعات المدخلات نظراً لأن الجهات المصنعة أو مقدمي الخدمات المنافسين سيتحولون إلى بدائل للمدخلات. وعادة ما يكون هذا التحول أسهل ولذلك أكثر تكلفة بالنسبة للمنشأة المندمجة إذا كانت المنافسة في سوق المدخلات مكثفة.

(ب) زيادة الأرباح في السوق بالنسبة للمنتجات النهائية أو الخدمات. ربما تكسب المنشأة المندمجة من منع الحصول على المدخلات جزئياً إذا أجبرت جهات التصنيع المنافسة أو مقدمي الخدمات المنافسين على زيادة أسعارهم بالنسبة للمنتجات النهائية، وكنتيجة لذلك يتحول العملاء في سوق المنتجات النهائية أو الخدمات إلى المنتجات النهائية أو الخدمات الخاصة بالمنشأة المندمجة.

8.79 سينخفض الربح الموصوف في الباب (ب) 8.78 في الحالات التالية: (1) إذا كان العملاء بصورة عامة لا يستجيبون بقوة لتغير أسعار المنتجات النهائية؛ (2) إذا كان المنتج النهائي أو الخدمة التي تقدمها المنشأة المندمجة تمثل بديلاً ضعيفاً للمنتجات والخدمات التي تقدمها الجهات المصنعة أو مقدمو الخدمات المنافسون بحيث تكون نسبة التحول للمنشأة المندمجة ضعيفة.

8.80 المستوى النسبي لهوامش الربح المتغيرة بالنسبة للمدخلات والمنتجات النهائية. إذا كانت هوامش الربح المتغيرة أعلى بالنسب المطلقة بالنسبة للمدخلات من المنتجات النهائية، ربما يتجاوز الأثر السلبي على ربحية المبيعات التي واجهت الخسارة الأثر الإيجابي على ربحية المبيعات الإضافية في السوق بالنسبة للمنتجات النهائية.

الأثر

8.81 بالقدر الذي يكون فيه للمنشأة المندمجة القدرة والحافز على حد سواء لزيادة الأسعار ومنع الجهات المصنعة المنافسة لها إلى حد ما، ستنتظر المفوضية في أثر هذا المنع على المنافسة في سوق الإنتاج النهائية. وربما تحتاج المفوضية أيضا إلى أن تضع في الاعتبار أي حافز للمنافسة في سوق الإنتاج النهائية يمكن أن يبرز نتيجة لأوجه الكفاءة بسبب الإندماج.

المنع الكلي للمدخلات

8.82 في بعض الحالات يمكن أن توقف المنشأة المندمجة تزويد منافسيها تماما. ويكون لذلك أثر يقود إلى تخفيض مجموعة الموردين المتوفرين للجهات المصنعة المنافسة مما يحد بالفعل من المنافسة في سوق المدخلات ويؤدي إلى زيادة أسعار المدخلات بالنسبة للمنافسين ومن المحتمل أن يكون لذلك آثار ضارة أخرى. عند تقييم قدرة المنشأة المندمجة على الدخول في عملية منع الحصول على المدخلات كليا، يجوز للمفوضية النظر في كيفية سهولة التزام المنشأة المندمجة بعدم الدخول مجددا في سوق المدخلات بأن تستخدم على سبيل المثال تكنولوجيا للمدخلات غير متوافقة مع تقنيات الإنتاج التي تستخدمها الجهات المصنعة المنافسة في المنتجات النهائية.

منع العميل

8.83 في عمليات الإندماج التي تشمل جهة تصنيع وموزع، ربما ترفع المنشأة المندمجة أسعار البيع بالتجزئة عندما تباع منتجات الجهة المنافسة (منع جزئي للعميل)، أو أن توقف مخزون منتجات المنافس تماما (منع كلي للعميل)، وبذلك يتحول العملاء إلى شراء منتجاتها. ويتطلب منع العميل أن يصبح الوصول إلى قاعدة عملاء كافية أمرا أكثر صعوبة، ويصبح بذلك من الصعب جداً على المنافس في مرحلة الإنتاج النهائي أن يوفر مدخلات لباقي العملاء لأن المنشأة في مرحلة الإنتاج الأولى غير قادرة على تحقيق وفورات الحجم على سبيل المثال. وبصفة خاصة عادة ما يتطلب منع المنافسة أو الحد منها بسبب إبعاد العميل ما يلي:

(أ) أن يؤثر ذلك على منفذ مهم للسوق وأن يكون للمنشأة المندمجة وضعا مهما في سوق التوزيع؛

(ب) أن يكون للمنشأة المندمجة الحافز للدخول في عملية منع العميل لأن الربح الذي تحققه من بيع منتجاتها المصنوعة يفوق الربح الذي تخسره من تحول العملاء إلى موزع آخر؛

ج) ومن شأن أثر هذا المنع للعميل في سوق المنتجات الأولية أن يكون كبيرا من حيث المنافسة مع مراعاة أي أوجه كفاءة تعزز حوافز المنشأة المندمجة على المنافسة.

المعلومات التجارية الحساسة

8.84 يمكن أن يساعد الإندماج الرأسي المنشأة المندمجة على الوصول إلى المعلومات الحساسة تجاريا عن أنشطة المنافسين غير المتكاملين في سوق المدخلات أو سوق المنتجات النهائية مما يساعد هذه المنشأة على أن تتنافس منفردة وبحزم في السوق بالنسبة للمنتجات النهائية، أو خلافا لذلك أن تضع منافسيها في وضع غير مؤات. وليؤدي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها لا يكفي فقط وضع المنافسين في وضع تنافسي غير مؤات. ولكن إذا كان من غير المحتمل أن تلحق هذه النتيجة الضرر بالعملاء، يجوز للمفوضية أن تستنتج أنه من المرجح أن يفضي هذا الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها.

الشواغل المتعلقة بعمليات إندماج الشركات

8.85 يمكن أن يثير إندماج الشركات بعض الشواغل بأن المنشأة المندمجة قد ترفع أسعار بيع منتجاتها عندما تباع كمنتجات مستقلة. وسيعطي ذلك العملاء حافزا لشراء المنتج الثاني من المنشأة المندمجة أيضا، مما يضع المنافسين في سوق المنتج الثاني في وضع غير مؤات.

8.86 وسيشمل نهج المفوضية تحليل القدرة والحافز وأثر هذه الاستراتيجية. ويتطلب ذلك مراعاة العوامل التالية:

أ) ما إذا كان طلب العملاء يشمل أكثر من واحد من المنتجات، وما إذا كانت المنتجات مكاملة لبعضها؛

ب) أفضليات العميل للتنوع والتسوق من منفذ واحد؛ و

ج) التكاليف بالنسبة للمنافسين الذين يوفر تنوع المنتجات والمنفذ الواحد للتسوق على نطاق يمكنهم من منافسة المنشأة المندمجة بفعالية.

الشواغل المتعلقة بعمليات الإندماج الجانبية

8.87 يمكن أن يحدث الإندماج الجانبي على سبيل المثال عندما يكون هناك اثنان من الجهات المصنعة بينهما منافسة على المنتج النهائي في السوق وتستخدم هاتان الجهتان تقنيتين مختلفتين وعندما يكون الإندماج بين مورد المدخلات المستخدمة في تقنية واحدة والجهة المصنعة التي تستخدم التقنية المنافسة. ويمكن للمنشأة المندمجة أن تلحق الضرر بمنافسي فرعاها في مرحلة التصنيع النهائية برفع الأسعار التي تفرضها على المدخلات التي تستخدمها الجهة المصنعة المنافسة.

8.88 ويمكن لنهج المفاوضات إزاء تحليل قدرة هذه الاستراتيجية وحافزها وأثرها أن يضع في الاعتبار ما يلي:

(أ) ما إذا كانت المدخلات تشكل مكونا مهما من مكونات المنتج النهائي؛

(ب) ما إذا كانت المنشأة المندمجة تتمتع بوضع مهم في سوق المدخلات؛

(ج) ما هي درجة تقارب المنافسة بين المنتجات النهائية للمنافسين والمنتجات النهائية للمنشأة.

8.89 في عمليات الإندماج الجانبية غالبا ما يكون نطاق أوجه كفاءة التسعير أقل من عمليات الإندماج الرأسية النموذجية.

الآثار المنسقة المنبثقة عن عمليات الإندماج غير الأفقية

8.90 يمكن لعملية الإندماج غير الأفقي مثلها مثل عملية الإندماج الأفقي أن تزيد أو تعزز الآثار المنسقة. وعند تقييم احتمال الآثار المنسقة الناجمة عن عملية إندماج غير أفقية، ستعتمد المفاوضات نفس الإطار العام كما في حالة عمليات الإندماج الأفقية، أي ستنتظر فيما إذا كان قد تمت تلبية شروط التنسيق بعد الإندماج، وأثر الإندماج على احتمال حدوث التنسيق وفعاليتها. غير أن تفاصيل تحليل آثار الإندماج قد تختلف. وفيما يلي بعض الأمثلة على الطرق التي يمكن أن تؤثر بها عمليات الإندماج الرأسي على التنسيق.

(أ) يمكن أن يساعد الإندماج الرأسي المنشأة المندمجة على الوصول إلى المعلومات الحساسة تجاريا عن أنشطة المنافسين غير المتكاملين مما ييسر التنسيق.

(ب) من شأن الإندماج الرأسي الذي يفضي إلى المنع أن يقلل من عدد الجهات الفاعلة في السوق المتأثرة مما يسهل للجهات الفاعلة الأخرى عملية التنسيق.

(ج) ويمكن أن يرفع الإندماج الرأسي مستوى التماثل (أي بالنسبة للتكاليف إذا كانت المنشآت الأخرى في السوق هي مدمجة رأسيا أيضا) و/أو الشفافية في السوق (أي بمنح منتجي المدخلات السيطرة على أسعار المنتجات النهائية) مما ييسر عملية التوصل للنتائج المنسقة ورصدها.

(د) ويمكن للإندماج الرأسي أن يواءم على نحو أفضل حوافز المنشآت في السوق للمحافظة على التنسيق (أو عن طريق تمكين المنشأة المتكاملة رأسيا من معاقبة التحول بطريقة أكثر فعالية إذا أصبحت موردا أو عميلا مهما لمنشآت أخرى في السوق بعد الإندماج).

ه) ويمكن أيضا أن يزيد الاندماج الرأسي الحواجز أمام دخول السوق التي يمكن أن تحد من نطاق الدخول لتقويض التنسيق، أو يمكن أن تحد من قدرة المشتري إذا كانت تنطوي على استخوذ على عميل يمكن خلافا لذلك أن يقوض التنسيق.

الدخول في السوق والتوسع

8.91 يشمل تقييم احتمال أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها النظر في استجابات المنشآت الأخرى في السوق، بما فيها المنافسون والمنافسون المحتملون وعملاء المنشأة المندمجة. وعلى المدى الأبعد يمكن أن تتأثر المنافسة في السوق بدخول منشآت جديدة أو اتخاذ منافسي المنشأة المندمجة إجراءات لتعزيز قدرتهم على منافسة المنشأة المندمجة. ويمكن لبعض الإجراءات أن تخفف من الأثر الأولي للاندماج على المنافسة، وفي بعض الحالات يمكن أن تمنع حدوث عملية منع المنافسة أو الحد منها. وقد تشمل بعض هذه الإجراءات ما يلي:

أ) الاستثمار في قدرة جديدة أو تحويل القدرة القائمة إلى استخدام جديد؛

ب) الدخول باستخدام تكنولوجيا جديدة تمكن من استخدام طرق إنتاج جديدة؛

ج) الاستثمار في التسويق وتصميم المنتجات لإعادة وضع العلامات القائمة لتنافس بطريقة مباشرة أو فعالة منتجات المنشأة المندمجة؛

د) رعاية العملاء لمنشأة دخلت حديثا عن طريق ضمانات العمل التجاري؛ و

ه) الاستثمار في قدرة العملاء على إنشاء مدخلاتهم الخاصة حتى لا يكونوا في حاجة إلى الشراء من المنشأة المندمجة.

8.92 عند تقييم ما إذا كان الدخول أو التوسع قد يخفف أو يمنع حدوث عملية منع المنافسة أو الحد منها، ستنظر المفوضية في ما إذا كان الدخول أو التوسع سيكون مناسب التوقيت ومحتملا وبالقدر الكافي.

8.93 ستبحث المفوضية مدى حسن توقيت واحتمال وكفاية الجهود التي قد تبذلها عملياً الجهة الداخلة أو المنافس المتوسع. وتُحدد جهود الدخول أو التوسع بالإجراءات التي يجب أن تتخذها المنشأة للإنتاج والبيع في السوق. وسيُنظر في مختلف عناصر الجهود التي تُبذل للدخول أو التوسع. ويمكن أن تشمل هذه العناصر ما يلي:

أ) التخطيط والتصميم والإدارة والسماح والترخيص أو أشكال الموافقة الأخرى؛

ب) التشييد ومعالجة الأخطاء الحاسوبية ومرافق التشغيل والإنتاج؛ و

ج) الترويج والتسويق والتوزيع والرضاء باختبار العملاء ومتطلبات التأهيل.

8.94 وبصورة عامة تكون الأمثلة الحديثة للدخول أو التوسع، سواء كانت ناجحة أم لا، نقطة البداية لتحديد عناصر الجهود العملية المبذولة من أجل الدخول أو التوسع. ويمكن أن يوفر ذلك المعلومات عن النطاق الضروري للجهة التي تدخل أو تتوسع لتصبح ناجحة وما إذا كانت هناك حواجز أمام الدخول أو التوسع أم لا (بما في ذلك التعريف والحواجز التنظيمية) والعوامل التي تؤثر في توقيت الدخول أو التوسع والتكاليف والمخاطر المصاحبة للدخول أو التوسع وفرص المبيعات المتوفرة بصورة واقعية للجهات التي تدخل أو المنافسين.

حسن التوقيت

8.95 من أجل منع الآثار التنافسية المثيرة للقلق، يجب أن يكون الدخول أو التوسع سريعاً بالقدر الذي يجعل الإجراءات التي تسبب هذه الآثار غير مربحة، ومن ثم فهي تؤدي إلى الدخول أو التوسع رغم أنها ستكون مربحة إلى حين نفاذ الدخول أو التوسع.

8.96 وحتى إذا كان احتمال الدخول أو التوسع لا يمنع الآثار التنافسية المثيرة للقلق، فإن الدخول أو التوسع بعد الاندماج قد يتصدى لهذه الآثار. ويتطلب ذلك أن يكون أثر الجهات الداخلة أو المنافسين في السوق المعنية سريعاً بالقدر الكافي على نحو لا يلحق ضرراً كبيراً بالعملاء بسبب الاندماج على الرغم من أي ضرر مناهض للمنافسة قد يحدث قبل الدخول أو التوسع.

8.97 ولن تفترض المفوضية أن الجهة الداخلة أو المنافسة يمكن أن يكون لها أثر كبير على الأسعار قبل أن تصبح هذه الجهة الداخلة أو المنافسة مستعدة لتوفير المنتجات ذات الصلة للعملاء ما لم تُوجد أدلة يمكن الاعتماد عليها تشير إلى أن الدخول أو التوسع في المستقبل سيكون له هذا الأثر على الأسعار.

الاحتمال

8.98 يكون الدخول أو التوسع محتملاً إذا كان سيصبح مربحاً ويحصر الأصول والقدرات ورأس المال المطلوب والمخاطر المصاحبة بما في ذلك ضرورة أن تتحمل الجهة الداخلة أو المتوسعة تكاليف لا يمكن استردادها إذا خرجت هذه الجهة في وقت لاحق. تعتمد الربحية على ما يلي:

أ) مستويات الإنتاج التي من المحتمل أن تصل إليها الجهة الداخلة أو المتوسعة ووضع العوائق التي يمكن مصادفتها في الاعتبار؛

ب) السعر الذي من المحتمل أن تحصل عليه الجهة الداخلة أو المتوسعة في السوق بعد الإندماج مع مراعاة أثر الدخول أو التوسع في حد ذاته على الأسعار؛ و

ج) التكلفة لكل وحدة من المرجح أن تتحملها الجهة الداخلة أو المنافسة التي يمكن أن تعتمد على نطاق عمل هذه الجهة.

الكفاية

8.99 حتى إذا كان الدخول أو التوسع في وقت مناسب ومحتملا قد لا يكون بالقدر الكافي لمنع أو التصدي للآثار التنافسية المثيرة للقلق. فعلى سبيل المثال ففي قاطع الصناعة المتباين المنتجات قد لا يكون الدخول أو التوسع بالقدر الكافي لأن المنتجات التي تعرضها الجهات الداخلة أو المنافسة ليست هي البدائل المشابهة بالقدر الكافي للمنتجات التي تعرضها المنشأة المندمجة لتصبح زيادة السعر التي تفرضها المؤسسة المندمجة غير مربحة. ويمكن ألا يكون الدخول أو التوسع بالقدر الكافي بسبب فعالية القدرة التنافسية للمنافسين مثل القيود على قدرات المنشآت التي تكون في أفضل وضع للدخول أو التوسع أو الحواجز المتصلة بالسمعة أمام التوسع السريع. ويكفي دخول أو توسع منشأة واحدة تكرر على الأقل نطاق وقوة أحد أطراف الإندماج. ويمكن أن يكون دخول منشأة واحدة أو أكثر تعمل على نطاق أضيق كافيًا إذا كانت هذه المنشآت ليست في وضع حرمان تنافسي كبير .

تقييم أوجه الكفاءة

8.100 إحدى الفوائد الأساسية لعمليات الإندماج للاقتصاد هي إمكانية أن تحقق أوجه كفاءة مهمة، ومن ثم تعزز قدرات وحوافز المنشأة المندمجة على المنافسة على نحو يمكن أن يفضي إلى انخفاض الأسعار وزيادة الجودة وتحسين الخدمات أو إنتاج سلع جديدة. فعلى سبيل المثال يمكن لأوجه الكفاءة الناجمة عن الإندماج أن تساعد منشأتين غير فعاليتين بأن يصبحا منافسا واحدا أكثر فعالية بتجميع الأصول التكميلية. وفي إطار الآثار غير المنسقة يمكن لتخفيض التكاليف الإضافية أن يحد أو يعكس أي زيادة في حافز المنشأة المندمجة على زيادة الأسعار. ويمكن أن تؤدي أوجه الكفاءة أيضا إلى منتجات جديدة ومحسنة حتى إذا لم تؤثر على نحو فوري ومباشر على الأسعار. وفي إطار الآثار المنسقة يمكن لتخفيض التكلفة الإضافية أن يجعل التنسيق أقل احتمالا أو فعالية بتعزيز حافز المنشأة المستقلة على تخفيض الأسعار أو إنشاء منشأة مستقلة جديدة.

8.101 من أجل أن تضع المفوضية أوجه الكفاءة في الاعتبار عند تقييمها، يجب أن يكون من الممكن معرفتها وأن تكون ذات توقيت مناسب كما يجب أن تعود على العملاء بالمنفعة. وأوجه الكفاءة التي يمكن معرفتها هي التي تكون خاصة بالإندماج والتي تم التحقق منها ولا تؤدي إلى تخفيضات في الإنتاج أو مستوى الخدمات على نحو يخل بالمنافسة.

8.102 لا تعترف المفوضية إلا بأوجه الكفاءة التي من المرجح أن تتحقق بفضل الاندماج وأن يكون من المحتمل أيضاً تحقيقها إما بدون الاندماج وإما بدون طريقة أخرى لها آثار مماثلة مخلة بالمنافسة. ويطلق عليها أوجه الكفاءة الخاصة بالاندماج. ولا تؤخذ في الاعتبار عند تحديد ذلك إلا البدائل التي تكون عملية في الوضع التجاري الذي تواجهه أطراف الاندماج. ولا تصر المفوضية على بديل أقل تقييداً يكون مجرد بديل نظري، ولكن من واجب أطراف الاندماج أن تقدم في الوقت المناسب كل المعلومات ذات الصلة والضرورية لتوضيح أنه لا توجد بدائل أقل إخلالاً بالمنافسة وتتسم بالواقعية ويمكن تحقيقها غير الاندماج الذي تم الإخطار به والذي يحتفظ بأوجه الكفاءة المزعومة.

8.103 ومن الصعب التحقق من أوجه الكفاءة وتحديدها كمياً وذلك جزئياً بسبب أن الكثير من المعلومات ذات الصلة بها هي فقط في حوزة أطراف الاندماج. علاوة على ذلك، فإن أوجه الكفاءة التي تعرضها أطراف الاندماج على نحو معقول وبصدق قد لا يمكن تحقيقها. ولذلك فمن واجب أطراف الاندماج أن تدعم مزاعمها بالأدلة لتتمكن المفوضية من التحقق بطرق معقولة من احتمال تحقيق كل وجه كفاءة تم التأكيد عليه ومعرفة حجمه. ومن المرجح أن تعترف المفوضية بأوجه الكفاءة التي سيتم تحقيقها حالاً بعد الاندماج أو في المستقبل القريب جداً، وستعطي وزناً أقل أو لا تعطي وزناً للفوائد المتأخرة التي تحققها أوجه الكفاءة لأنها ليست مباشرة بالقدر الكافي ومن الصعب التنبؤ بها.

8.104 ولا يُنظر في مزاعم تحقيق الكفاءة إذا كانت هذه المزاعم غامضة. ويمكن النظر إلى توقعات الكفاءة بالشك، لا سيما عندما تتحقق خارج عملية تخطيط العمل التجاري المعتاد. وعلى النقيض فإن مزاعم الكفاءة المستندة إلى الخبرة السابقة كدليل هي الأكثر احتمالاً لأن يتم الاعتراف بها.

8.105 وفي سياق تقييمها لاحتمال أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها، ستنتظر المفوضية فيما إذا كان من المحتمل أن تكون هذه الكفاءة التي يمكن معرفتها كافية لعكس إمكانية أن يلحق الاندماج الضرر بالعملاء في كل سوق معنية، أي عن طريق منع زيادة الأسعار في هذه السوق. وفي هذا الشأن من واجب أطراف الاندماج أن تبين أن أوجه الكفاءة ستشمل العملاء بالقدر الذي يسمح بالنظر إليهم في التقييم.

8.106 لا تعتبر المفوضية أنه من المرجح أكثر مما هو غير مرجح أن يفضي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها إذا كانت أوجه الكفاءة التي يمكن معرفتها لها الصفة والحجم اللذان يجعلان أنه من غير المحتمل أن يخل الاندماج بالمنافسة في أي سوق معنية. غير أنه يجوز للمفوضية أن تعتبر أن أوجه الكفاءة التي يمكن معرفتها ليست تماماً في السوق المعنية ولكنها مرتبطة بها ترابطاً لا انفصام له بحيث أن التجريد الجزئي أو أي معالجة أخرى لا تزيل بصورة مجدية الأثر في السوق المعنية دون التوضيح بأوجه الكفاءة في السوق/الأسواق الأخرى. ومن المرجح أن تُحدث أوجه الكفاءة المترابطة ترابطاً لا انفصام فيه فرقا عندما تكون كبيرة بينما يكون الأثر المخل بالمنافسة في السوق/الأسواق المعنية قليلاً، ولذلك فمن المحتمل أن يفيد الاندماج العملاء بصورة عامة.

8.107 عند إجراء التحليل، لن تقارن المفوضية ببساطة حجم أوجه الكفاءة التي يمكن معرفتها بحجم الضرر الذي يمكن أن يلحق بالمنافسة في غياب أوجه الكفاءة. وكلما زادت الآثار التنافسية الضارة المحتملة للإندماج كلما يجب أن تكون أوجه الكفاءة أكبر، وكلما كان من المرجح بقدر أكبر أن تشمل العملاء من أجل أن تستنتج المفوضية أن الإندماج سوف لا يكون له أثر مقل بالمنافسة في السوق المعنية. وعندما يكون من المرجح أن يكون الأثر التنافسي الضار المحتمل للإندماج كبيراً بصفة خاصة، ستكون أوجه الكفاءة الإستثنائية الأكبر ضرورية، وينبغي أن تشمل العملاء بدرجة أكبر لمنع الإندماج من أن يكون مقل بالمنافسة.

8.108 ومن المرجح أن تحدث أوجه الكفاءة فرقا في تقييم الإندماج عندما تكون الآثار التنافسية الضارة المحتملة دون أوجه الكفاءة كبيرة. ونادراً ما تبرر أوجه الكفاءة الإندماج بوصفه احتكاراً أو قريباً منه. وكما يمكن أن تحدث الآثار التنافسية الضارة على نطاق أبعاد سلوك متعددة مثل التسعيرة وتطوير منتجات جديدة، يمكن أيضاً أن تحدث أوجه الكفاءة على نطاق أبعاد متعددة. وبالمثل فإن مزاعم أوجه الكفاءة المفترضة القائمة على أساس أسعار أقل يمكن تقويضها إذا اعتمدت على التخفيضات في نوعية المنتجات أو تنوعها على نحو يري العملاء أنها قيمة.

8.109 وبعض أنواع أوجه الكفاءة يمكن أن تكون أكثر احتمالاً لأن تكون قابلة للمعرفة وكبيرة. فعلى سبيل المثال فإن أوجه الكفاءة الناجمة عن تحويل الإنتاج فيما بين المرافق التي كانت مملوكة بصورة منفصلة سابقاً والتي تمكن أطراف الإندماج من تخفيض التكاليف الإضافية للإنتاج هي الأكثر احتمالاً لأن تكون عرضة للتحقق وهي أقل احتمالاً لأن تكون ناجمة عن تخفيضات إنتاج مقل بالمنافسة. وأوجه الكفاءة الأخرى مثل تلك المتعلقة بالبحث والتطوير فمن المحتمل أن تكون كبيرة ولكنها بصورة عامة أقل عرضة للتحقق. غير أن أوجه الكفاءة الأخرى مثل تلك المتصلة بالمشتريات أو الإدارة أو التكاليف الرأسمالية فمن المحتمل بدرجة أقل أن تكون خاصة بالإندماج أو كبيرة، أو ربما لا يكون من الممكن معرفتها لأسباب أخرى.

8.110 عند تقييم آثار الإندماج على الابتكار، ستنتظر المفوضية في قدرة طرف الإندماج على إجراء بحث أو تطوير بقدر أكبر من الفعالية. ويمكن أن تحفز هذه الكفاءة الابتكار ولكنها لا تؤثر على تحديد الأسعار في المدى القريب. ومع ذلك فهذه الكفاءة قد تفضي في نهاية المطاف إلى فوائد كبيرة للعملاء. وتنتظر المفوضية أيضاً في قدرة المنشآت المندمجة على امتلاك النسبة الأكبر من الفوائد الناجمة عن الابتكارات. ويمكن أن تكون شروط الترخيص والملكية الفكرية مهمة للتحقق لأنها تؤثر في قدرة المنشأة على امتلاك فوائد الابتكار بدلاً من اتاحتها للعملاء. ويمكن أن يكون البحث والتطوير وتوفير التكاليف بقدر كبير ومع ذلك لا يمكن أن تكون أوجه كفاءة معروفة لصعوبة التحقق منها أو لأنها ناجمة عن تخفيضات مقل بالمنافسة في أنشطة الابتكار.

8.111 ترد أدناه بعض الأمثلة لمختلف أنواع أوجه الكفاءة.

أوجه الكفاءة في جانب العرض

8.112 تتحقق أوجه الكفاءة في جانب العرض إذا كانت المنشأة المندمجة قادرة على توفير منتجاتها بتكلفة أقل نتيجة للإندماج. فيما يلي الأمثلة العامة لأوجه الكفاءة في جانب الطلب:

(أ) تخفيضات التكاليف؛

(ب) التخلص من التهميش المزدوج في عمليات الإندماج الرأسي؛ و

(ج) حل مشاكل "الإنتفاع المجاني" و"السطو على الاستثمار".

تخفيضات التكاليف

8.113 هناك عدة طرق يمكن أن تحقق بها عمليات الإندماج الأفقي والرأسي وإندماج الشركات أوجه الكفاءة في شكل توفير للتكاليف. على سبيل المثال:

(أ) يمكن أن تستفيد المنشأة المندمجة من وفورات الحجم (بان يكون لها حجم عمليات كبير) أو وفورات النطاق (أي العرض المشترك لمختلف المنتجات). ويمكن أن تفضي أي واحدة من هاتين العمليتين إلى تخفيضات في التكاليف الثابتة.

(ب) ويمكن أن تكون المنشأة المندمجة قادرة على الاستفادة على نطاق مجموعة منتجاتها ومن عمليات الإنتاج أو طرق العمل الأكثر فعالية لواحدة من المنشآت المندمجة.

(ج) ويمكن أن تحسن عمليات الإندماج الرأسي التنسيق في مرحلة الإنتاج الأولية والتوزيع في مرحلة الإنتاج النهائية.

8.114 ومن الأرجح أن تأخذ المفوضية في الاعتبار وفورات التكاليف عندما تقلل أوجه الكفاءة التكاليف (أو المتغير العابر) الهامشية لأنها تنحى إلى حفز المنافسة ومن المحتمل بقدر كبير أن تُعمم على العملاء في شكل أسعار منخفضة. وبصورة عامة لن تعطي المفوضية وزناً كبيراً للوفورات لأنها قد تمثل في الغالب مكتسبات خاصة بالنسبة للمنشأة وهي أقل أهمية بالنسبة لتشكيل الأسعار العابرة رغم أن تخفيضات التكاليف الثابتة قد تؤدي دوراً مهماً في تشكيل الأسعار على المدى الأطول.

القضاء على التهميش المزدوج

8.115 قد تساعد عمليات الإندماج الرأسي المنشأة المندمجة على إزالة (أي استيعاب) أي زيادة تضاعف الأسعار القائمة. ويحدث ذلك عندما توفر المنشآت قبل الإندماج المدخلات وتنتج المنتجات النهائية

وتحدد أسعارها بصورة مستقلة وتفرض زيادة الأسعار مما يفضي إلى أن تكون أسعار المنتجات النهائية بالنسبة للعملاء أعلى من أن تكون في مصلحة كلا المنشأتين. ويمكن للإندماج الرأسي أن يساعد المنشأة المندمجة ويوفر لها حوافز استيعاب مضاعفة الأسعار الناجمة عن خفض سعر المنتج النهائي.

8.116 وفي بعض الحالات يمكن أن يكون التهميش المزدوج غير كبير قبل الإندماج. وقد تكون هذه الحالة على سبيل المثال إذا كانت اتفاقات العرض الرأسي تشمل آلية أسعار تمنع زيادة أسعار المدخلات.

حل مشاكل "السطو على الاستثمار" أو "الإنتفاع المجاني"

8.117 تتجم الكفاءة في جانب العرض التي يمكن أن تحدث في عمليات الإندماج الرأسية عن مواءمة الحوافز في إطار المنشأة المندمجة للاستثمار على سبيل المثال في منتجات أو عمليات جديدة أو في التسويق. فعلى سبيل المثال قد يتردد موزع منتجات مصنعة لمنشأة مدمجة في أعلى سلسلة العرض بشأن الاستثمار في الترويج لهذه المنتجات لأن هذا الاستثمار قد يؤدي أيضاً إلى منفعة الموزعين/تجار التجزئة المنافسين. ويمكن للإندماج الرأسي أن يحل مشكلة "الإنتفاع المجاني".

8.118 أحيانا يتعين على المنشآت ذات العلاقة الرأسية أن تقوم باستثمارات غير تعاقدية خاصة بهذه العلاقة، ولكن لا يمكن مسبقاً تحديد الشكل المعين للمعاملة المثلى. ويثير ذلك القلق بأنه بعد أن تلتزم منشأة واحدة بهذه الاستثمارات، فإن ذلك سيمنح المنشأة الأخرى قوة أكبر للمساومة، ومن ثم تخفيض أرباح المنشأة الأولى. ويطلق على هذا الوضع أحيانا اسم "السطو على الاستثمار" وقد يؤدي إلى انخفاض الاستثمار. ويمكن للإندماج الرأسي أن يخفف من هذه المشكلة.

أوجه الكفاءة في جانب الطلب

8.119 تتحقق أوجه الكفاءة في جانب الطلب في حالة زيادة جاذبية منتجات المنشأة المندمجة بالنسبة للعملاء نتيجة للإندماج. وتشمل الأمثلة العامة لأوجه الكفاءة في جانب الطلب ما يلي:

(أ) آثار التسعير؛ و

(ب) التسوق من منفذ واحد.

آثار التسعير

8.120 يمكن أن تتحقق أوجه الكفاءة من ناحية الطلب في إطار إندماج الشركات عندما تكون منتجات الأطراف المندمجة متكاملة بحيث يؤدي تخفيض سعر منتج واحد إلى زيادة الطلب عليه وعلى

المنتجات الأخرى المستخدمة معه. ويمكن لإدراج المنتجات المكملة لبعضها في ملكية مشتركة أن يساعد المنشأة المندمجة على الحصول على أثر إيجابي بسبب انخفاض سعر منتج في مبيعات المنشآت الأخرى. ويمكن أن يؤدي تحقيق هذا الأثر عن طريق الاندماج إلى تخفيض أسعار كل المنتجات في المجموعة لأن ذلك قد يكون معززا للربح بالنسبة للمنشأة التي تباع كل المنتجات المكملة بسعر مشترك أقل من المبلغ الذي كان سيدفعه العميل لتجميع نفس المجموعة بمنتجات من موردين مختلفين قبل الاندماج.

التسوق من منفذ واحد

8.121 يمكن أن تتحقق كفاءة إضافية في جانب الطلب عندما لا تكون منتجات أطراف الاندماج منتجات بديلة، وقد يكون للعميل الحافز الأكبر لشراء مجموعة من المنتجات من مورد واحد. ويمكن أن يكون ذلك على سبيل المثال لأن الشراء من مورد واحد يقلل تكاليف المعاملة، أو يضمن، عندما تكون المنتجات متكاملة، توافق هذه المنتجات بطريقة أفضل أو يكفل ضمان الجودة. وما يطلق عليه أحيانا "التسوق من منفذ واحد" هو وفورات النطاق في الشراء بدلا من إنتاج السلع.

قوة المشتريين التعويضية

8.122 في بعض الحالات يمكن أن يكون العميل الواحد أو مجموعة العملاء قادرة على استخدام قوتها التفاوضية للحد من قدرة المنشأة المندمجة على زيادة الأسعار. وغالبا ما يشار إلى ذلك بقوة المشتريين التعويضية. ويمكن أن يكون تعويض قوة المشتريين عاملا في تحديد ما إذا كان من المرجح بقدر كبير أم لا أن يؤدي الاندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها.

8.123 إذا كان كل عملاء المنشأة المندمجة يملكون قوة مشتريين تعويضية كافية بعد الاندماج، فمن غير المرجح أن يحدث منع للمنافسة أو الحد منها. ولكن غالبا ما لا يملك قوة المشتريين التعويضية سوى بعض وليس كل عملاء المنشأة المندمجة. وفي هذه الحالات ستجري المفوضية تقييما لمدى إمكانية الاعتماد على هذه القوة للمشتريين التي يملكها هؤلاء العملاء لحماية كل العملاء.

8.124 يمكن تحقيق قوة المشتريين بمختلف العوامل. وسيكون الموقف التفاوضي لعميل واحد أقوى إذا كان يمكن أن يحول الطلب بسهولة من المورد، أو إذا كان خلافا لذلك يمكن أن يقيد سلوك المورد.

8.125 وعادة ما تكون قدرة التحول من مورد أقوى إذا كان هناك العديد من الموردين البديل الذين يمكن أن يتحول إليهم العميل بمصداقية، أو إذا كان للعميل القدرة على رعاية دخول جديد إلى السوق. وإذا لم يكن هناك خيار للعملاء سوى منتجات العميل، يمكن مع ذلك أن تكون لهم القدرة على تقييد الأسعار بفرض تكاليف على هذا المورد. فعلى سبيل المثال يمكن أن يكون للعملاء قوة مشتريين كافية فيما يتعلق ببعض المنتجات التي ينتجها المورد، أو في حالة شركة بيع بالتجزئة يمكن وضع منتجات المورد في أماكن لا تراها العين بسهولة في المحل التجاري.

8.126 وحتى إذا كانت السوق تنسم بعدد كبير من العملاء، لا يتبع ذلك بالضرورة وجود قوة مشترين تعويضية. وستجري المفاوضاتية تقييما لإمكانية أن يحد الإندماج من قدرة العميل وحافزه وإلى أي مدى أنه سينتهج بمصادقية أي من الاستراتيجيات الواردة أعلاه. ومن الممكن أن يحد الإندماج من قدرة العميل على التحول أو حتى رعاية دخول جديد، وإذا كان هذا التخفيض يؤثر سلبا وبقدر كبير على الموقف التفاوضي للعميل، فإن قوة المشترين لهذا العميل لن تكون كافية للتعويض.

8.127 في حالة مشاركة المورد في مفاوضات ثنائية مع كل عميل، فإن القوة التفاوضية النسبية للمورد وكل عميل من عملائه سيحددها اعتمادهم المتبادل. وفي هذه الحالات ربما يكون من الأسهل بالنسبة لعدد كبير من العملاء تهديد رعاية الدخول الجديد أو التكامل رأسيا مع مورد آخر مقارنة بعدد العملاء الأقل عددا الذين لن يلتزموا بحجم كبير من المشتريات بالقدر الكافي ليصبح أي واحد من الخيارين ناجعا. وعلى العكس فقد يصبح صغار المشترين في وضع أفضل ليتحولوا من الموردين بسبب قلة حجم مشترياتهم.

8.128 وستعتمد الدرجة التي يمكن أن تقيد بها قوة المشترين لعميل واحد أو مجموعة عملاء الأسعار التي تفرضها المنشأة المندمجة على كل العملاء (أحيانا يشار إليها باسم "أثر المظلة") على السوق المعنية. عندما تكون المفاوضات الفردية سائدة فإن قوة المشترين التي يتمتع بها أي عميل واحد لن تحمي عادة العملاء الآخرين الذين لا يتمتعون بهذه القوة للمشترين من أي آثار ضارة قد تحدث بسبب الإندماج.

8.129 وفي الحالات التي لا تجري فيها مفاوضات ثنائية بين الموردين والعملاء ويكون فيها سعر السوق للمدخلات شفافاً بالنسبة لكل الموردين والعملاء، قد تحدث قوة المشترين ببساطة بسبب حجم المشترين. وفي هذه الحالات فإن قوة المشترين لعميل واحد أو أكثر قد تحمي العملاء الآخرين الذين لديهم قوة مشترين أقل وذلك بمنع ارتفاع الأسعار التي يدفعها في نهاية المطاف كل العملاء.

8.130 من أجل أن تمنع قوة المشترين التعويضية المنافسة أو تحد منها لا يكفي أن تكون موجودة فحسب قبل الإندماج. بل ينبغي أن تظل فاعلة بعد الإندماج. ولتقييم ذلك، سنتظر المفاوضاتية في أثر الإندماج على أي قوة مشترين تعويضية.

إبعاد المؤسسة "المستقلة"

8.131 يكون للمؤسسة المستقلة ميزة تنافسية كبيرة. ويمكن أن تكون التكاليف الهامشية لهذه المؤسسة منخفضة بشكل خاص، وأن تكون أكثر ابتكارا مقارنة بمنافسيها، أو أن تكون منتجاتها أفضل. أيضا ربما يكون لهذه المنشأة رقابة مؤسسية أفضل. ومن المرجح أن تؤدي عمليات الإندماج التي تشمل مؤسسة مستقلة إلى زيادة كبيرة ومستدامة في قوة السوق الأحادية للمنشأة المندمجة، أو أن تزيد من قدرة أو حافز عدد قليل من المنشآت على المشاركة في السلوك المنسق. ويمكن للمنافسين

الذين تتسم أنشطتهم بالقوة والفعالية أن يقودوا بعض الجوانب المهمة من جوانب المنافسة مثل التسعيرة والابتكار أو تطوير المنتجات رغم أن حصتهم من السوق قد تكون متواضعة. وتصبح إمكانية التنبؤ بسلوك هذه المنشآت أقل، وهي توفر منافع للعملاء على نحو يتجاوز نطاق عرضها المباشر عن طريق إجبار المشاركين في السوق الآخرين على توفير منتجات أفضل وأرخص. وتميل أيضا إلى تقويض محاولات تنسيق عملية قوى السوق.

8.132 ولذلك فإن الإدماج الذي يبعد منافسا يتسم بالأنشطة القوية والفعالة يمكن أن يزيل أحد القيود التنافسية الأكثر فعالية المفروضة على المشاركين في السوق، ومن ثم يفضي إلى منع المنافسة أو الحد منها.

8.133 فيما يلي أمثلة على أنواع المعلومات التي قد تطلبها المفوضية للتأكيد على المدى الذي ستنتظر به في كل طرف إدماج على حدة ليعتبر هذا الطرف من المنافسين ذوي الأنشطة القوية والفعالة في السوق/الأسواق المعنية:

- أ) الأدلة على السلوك التنافسي للتسعير في السابق، على سبيل المثال التخفيضات والترويج؛
- ب) مستويات منافذ خدمة المبيعات (على سبيل المثال ساعات العمل وشكل المحل التجاري) وخدمات ما بعد البيع؛
- ج) الابتكارات السابقة والمتوقعة بشأن التصميم أو الإنتاج أو التكنولوجيا على سبيل المثال؛ و
- د) الأدلة السابقة على القيادة في المنافسة غير المرتبطة بالأسعار مثل نوعية المنتجات وبرامج الولاء.

آثار الإدماج بين المشتريين المتنافسين

8.134 يمكن لعمليات إدماج المشتريين المتنافسين أن تعزز قوة المشتريين في سوق الإنتاج النهائية، وبصفة خاصة عندما يتسم العرض في مرحلة الإنتاج الأولية بالتجزئة مثل وجود العديد من البائعين. ويطلق أحيانا على هذه الزيادة في قوة المشتريين "احتكار الشراء".

8.135 وعمليات الإدماج التي تؤدي إلى المزيد من قوة المشتريين يمكن أن تؤدي إلى تخفيض الأسعار التي تدفعها المنشأة المندمجة عن طريق تخفيض تكاليف المعاملات على سبيل المثال أو السماح للمنشأة المندمجة بالاستفادة من التخفيضات المستندة إلى الحجم. ولا تتحقق هذه التخفيضات بفضل تعزيز قوة المشتريين في سوق الشراء كما أنه من غير المحتمل أن تؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها. وفي الواقع يمكن أن تكون مهمة في تقييم أوجه الكفاءة التي تساعد المنافسة بفضل الإدماج.

8.136 بينما يكون، وغالبا ما يكون خفض الأسعار بعد الإندماج في جانب الشراء من السوق عاملا مساعدا للمنافسة، فإن قوة المشترين المعززة للمنشأة المندمجة قد تؤدي إلى منع المنافسة أو الحد منها من حيث المبدأ. وقد تكون هذه هي الحالة بصفة خاصة عندما يكون للكيان المندمج قوة في السوق في مرحلة الإنتاج النهائية. ويمكن تقويض حافز تخفيض الأسعار في مرحلة الإنتاج النهائية بوجود احتمال أن تؤدي الكميات الأكثر في مرحلة الإنتاج النهائية ومن ثم زيادة المشتريات إلى زيادة أسعار المدخلات.

8.137 وفي الحالات التي لا تستطيع فيها المنشأة المندمجة التأثير على الأسعار النهائية لأنها تواجه منافسة شرسة على سبيل المثال، فمن غير المرجح أن يحدث هذا الأثر كما أنه من غير المرجح أن يؤدي الإندماج إلى منع المنافسة أو الحد منها. ومع ذلك يمكن أن تؤدي قوة المشترين إلى تقليل الحوافز للاستثمار في منتجات وعمليات جديدة ويمكن أن يؤدي ذلك من حيث المبدأ إلى منع المنافسة أو الحد منها.

8.138 وعند تقييم آثار إندماج أطراف متنافسة، يمكن للمفوضية على سبيل المثال أن تتحقق مما يلي:

أ) ما إذا كان للمنشآت المندمجة الحافز لتخفيض كمية مشترياتها من أجل تخفيض سعر الشراء الذي تدفعه؛ و

ب) ما إذا كان للمنشأة المندمجة أيضا قوة سوقية كافية بالنسبة للعملاء بحيث أنها عندما تخفض الكميات التي تبيعها لهم في السوق فإنها تستطيع زيادة سعر بيعها لهذه الكميات.
