

الباب السادس

تشجيع المنافسة والتحكم في الاحتكار

The Promotion of Competition and the Control of Monopoly

إن الهيكل السوقي وسلوك المنشآت يؤثر على الإنجاز. ومن الشواهد في الفصل الخامس يمكننا أن نبني اعتقاداً مفاده ضرورة تقييد بعض أنواع السلوك السوقي إضافة إلى تغيير بعض عناصر الهيكل السوقي التي تعيق إنجاز الصناعات الأمريكية. وتقوم الحكومات الفيدرالية والمحلية بتطبيق العديد من السياسات التي تؤثر في هيكل وسلوك السوق، وذلك كما هو واضح، من أجل تحسين الإنجاز السوقي. وفي أثناء استعراضنا لهذه السياسات وتنفيذها في الواقع علينا أن نتأمل إلى أي حد تتناسق مع ما أقرته التحليلات الاقتصادية.

القوانين وأهدافها Laws and Their Objectives

يستطيع الاقتصاديون وبوضوح تقديم الأسباب التي تدعم تفكيرهم بأن بعض الإصلاح أو التنظيم ربما يحسن من إنجاز الاقتصاد. وهم يعارضون حالات الاحتكار لأنها تشير إلى استعمال غير مسؤول لموارد المجتمع المنتجة الشحيحة. والأرباح الاحتكارية تأتي من تقييد تدفق الموارد إلى القطاع المحتكر. والسياسة العامة، التي هي نتيجة للعديد من الأصوات والعديد من العقول، بعضها لا يزال بيننا وبعضها مات، لا تحمل تبريراً راشداً "رسمياً" يوضح ما الذي تريد هذه السياسات تحقيقه. وفي الحقيقة، نجد أن لكل السياسات الاقتصادية الرئيسية - إلا ما ندر - في الولايات المتحدة عدداً من الشركاء الغربيين الذين يؤيدونها بجانب مؤيديها العاديين. كما أن أغلب

السياسات الرئيسية الموجهة تجاه المنافسة والاحتكار في الولايات المتحدة لها مضامين مقبولة على الأقل في التحليل الاقتصادي.

وباختصار مفيد، يمكننا أن نصف السياسات الاقتصادية.. "بأنها لأجل منع الاحتكار وتشجيع المنافسة من جهة ومن جهة أخرى لمنع المنافسة وتشجيع الاحتكار". إلا أن الولايات المتحدة، أكثر شهرة، وهي تفتخر بهذا، بالسياسات التي تقع ضمن الجزء الأول. لكن حالة الواقع تشير إلى وجود حد كاف من النوعين. ولو تخيلنا أن كل قواعد قياس السياسات الممكنة تقع على خط يمتد من تشجيع المنافسة إلى تشجيع الاحتكار، فإننا سنلاحظ أن تلك السياسات المعمول بها في الواقع في الولايات المتحدة ستقع على نقاط متفاوتة على طول هذا الخط، بالإضافة إلى أن بعضها سيقع على أحد طرفيه.

وفي منتصف عام ١٩٨٠م كانت حالة سياسات مكافحة الاحتكار وتشجيع المنافسة Antitrust Policy في وضع "مضطرب". وتحركت الحكومات الفدرالية لحل أو تليين سياسات مكافحة الاحتكار على أكثر من جبهة، كما أن أحكام المحاكم في بعض القضايا كانت شديدة بل ربما عدوانية. بالإضافة إلى أن الكثير من هذه القوانين والسياسات كانت دون مراقبة تنفيذية. ولكن يبقى، أن تلك السياسات كانت لها تأثيرات مهمة في الماضي، وما يزال لها أرضية قوية في إرساء قواعد المنافسة في أسواق الصناعة الأمريكية.

إن من المفيد أن نميز بعناية بين سياسات استهدفت هيكل الصناعات وأخرى عُنيّت بسلوك هذه الصناعات. فمثلاً السياسات التي سعت إلى حل منشآت قامت بامتلاك حصص كبيرة من أسواقها، كانت تهدف إلى تغيير

الهيكل السوقي إلى هيكل ذي اتجاه أكثر تنافساً، وأما السياسة التي سعت إلى منع اندماجات ربما تؤدي إلى مستوى عالٍ من تركيز البائعين، يؤثر في الهيكل السوقي، فكان هدفها حمائي وليس علاجي. ومن جهة أخرى، فإن القانون الذي يحرم الاتفاقات بين المنشآت على تثبيت الأسعار، سيبعد شكلاً من أشكال التآمر السعري بين البائعين المتنافسين، وبالتالي فإنه سيؤثر على سلوك السوق. أيضاً منع البيع بأسعار مخفضة لوقت محدد من أجل إخراج بعض المنشآت المنافسة من السوق سيؤدي إلى التحكم في سلوك السوق، علماً أن التحوط هنا، عند إحداث هذا المنع، كان خوفاً من أن يؤدي هذا السلوك السوقي إلى تغيير غير مرغوب في الهيكل السوقي.

إن التعرف على سياسات مرتبطة بالهيكل والسلوك السوقي سيساعدنا على التنبؤ بتأثيرات هذه السياسات. ونحن نملك شواهد على مدى جودة الإنجاز السوقي الذي تنتجه الهياكل وأنواع السلوك السوقي المختلفة. والمعرفة بنوع السياسة التي شجعت النوع القائم من السلوك والهيكل السوقي سيساعدنا للتعرف على الوضع الذي سيكون عليه الإنجاز السوقي.

لمحة عن قوانين مكافحة الاحتكار وتشجيع المنافسة الفدرالية

Background to Federal Antitrust Laws

لقد كان أول عمل قانوني فيدرالي صُمم للحفاظ على المنافسة أو لتشجيعها، ما سمي بقانون شيرمان المشهور عام ١٨٩٠م Sherman Act، ونما خلال مدة غير عادية من تاريخ الاقتصاد الأمريكي عقب الحرب المدنية عندما طُرح موضوع "الاحتكار مقابل المنافسة" سؤالاً في السياسة الاقتصادية وذلك على

المستوى الوطني. وقد أدت في ذلك الوقت حالة التحسن في شبكة المواصلات والاتصالات إلى تقارب وتداخل الولايات مع بعضها اقتصاديا. وقد كانت في السابق أغلب المنشآت التي تبيع في الأسواق المحلية، يتم حمايتها من منافسيها البعيدين بوساطة تكاليف المواصلات العالية. أما الآن فإن الانخفاض في تكاليف المواصلات وسرعة انتشار المعلومات قد دفع بمزيد من المنشآت إلى المنافسة المفتوحة مع بعضها. وفي الوقت نفسه، كانت التقنية تتغير بشكل سريع في العديد من الصناعات. فالآلات المعقدة المختلفة الجديدة أصبحت تدفع إلى وجود وحدات إنتاجية أكبر كما أنها صارت تهدد المنشآت القديمة والصغيرة بالاندثار.

هذه التوجهات القوية وبشكل طبيعي دفعت مديري الأعمال للبحث عن طرائق تخفف من الضغط التنافسي الناتج. وقد وجدوا العديد من الطرائق. فبعض البائعين اتفقوا على تثبيت الأسعار، أو تقسيم الأسواق، أو تقاسم أرباح الصناعة بينهم، أو ربما استبعاد المنافسة. وآخرون قاموا بشراء منافسيهم من أجل رفع مستوى تركيز البائعين. وكانت إحدى الوسائل المستخدمة لزيادة التركيز هي ضم أو انضمام عديد من المنشآت في منشأة عملاقة واحدة. والشكل الآخر هو الوقف Trust، والذي هو تدبير قانوني من أجل وضع منشآت مستقلة عن بعضها تحت مظلة واحدة تحكمها. ومن أجل إقامة عمل وقفي، فإن الأكثرية المالكة لأسهم مجموعة من الشركات المستقلة يقومون بتحويل ملكية الأسهم بالإضافة إلى حق التصويت على قضايا شركاتهم إلى الوكلاء على الوقف Trustees. وفي المقابل يتسلمون شهادات وافية تمنحهم الحق للمشاركة في أرباح الشركات التي تدار بوساطة مجموعة وكلاء الوقف. ويستطيع وكلاء

الوقف عندئذ إدارة ما كان في الماضي مجموعة من الشركات المتنافسة في شركة واحدة، ويمتصون بهذا العمل كل المتاح من الأرباح الاحتكارية الممكنة. والتدابير الوقفية التي اضمحلت مع نهاية القرن الماضي، لم يقل استعمالها إلا بعد أن أعطت اسمها لغالبية عظمى من فروع السياسة العامة. ويشابه الوقف ما يسمى الشركة القابضة Holding Co. حيث يكون هناك تمركز في التحكم بالتصويت بشأن مجموعة من الشركات العاملة في يد منشأة واحدة، وتكون أكثر سهولة في التنظيم مقارنة بالوقف.

قانون شيرمان لعام ١٨٩٠ Sherman Act of 1890

إن الزيادة في هذه الأنواع من الأشكال الاحتكارية في صناعة بعد صناعة أصبحت مرئية من خلال الاستياء العام من ممارساتهم السوقية. وبعضهم اعترض على وضعهم الاحتكاري السوقي، وبالذات مزارعي غرب أمريكا الذين عادة ما يواجهون هذه الأشكال الاحتكارية مباشرة بوصفهم مشتريين أو ناقلين لمنتجاتهم. أما بعض هذه الشركات العملاقة فلم يترددوا في المجاهرة بقوتهم السياسية وأساليبهم الفاسدة المستخدمة بوساطة وكلاء الوقف في إبعاد منافسيهم المستقلين. وفي آخر عام ١٨٨٠م صدرت قوانين في الولايات المتحدة من أجل محاولة التعامل مع هذه الشركات العملاقة. لكنها لم تنفع. وذلك لأن الوقف أو الشركات القابضة التي كانت تهدد في ولاية ما، تستطيع ببساطة نقل مواقعها القانونية خارج حدود الولاية. وجاء قانون شيرمان، الذي وافق عليه الكونجرس الأمريكي عام ١٨٩٠م كاستجابة لطلبات حركة مقاومة

الاحتكار وتشجيع المنافسة Antitrust Movement. ومضمون هذا القانون يقع في جزأين قصيرين، والوثيقة الأساسية له يمكن نقلها بكاملها كالتالي:

جزء (1) كل عقد، أو اتحاد في شكل وقف أو غيره، أو مؤامرة، لأجل تقييد التجارة أو البيع والشراء بين ولايات الدولة المختلفة، أو مع دولة أجنبية، فهو بهذا يُعدّ غير قانوني. وكل شخص يقوم بعمل مثل هذا العقد أو يقع في أي عملية احتكار أو مؤامرة، فإنه يُعدّ مذنباً بجنحة، وعند إثباتها عليه، فإنه يعاقب بغرامة لا تزيد على خمسة آلاف دولار، أو بالسجن مدة لا تزيد على عام، أو بهما جميعاً، وذلك حسب ما تراه المحكمة.

جزء (2) كل شخص قام بالاحتكار، أو حاول الاحتكار، أو اتحد أو تآمر مع أي شخص أو أشخاص آخرين، لأجل احتكار أي جزء من التجارة أو البيع والشراء بين ولايات الدولة المختلفة، أو مع دولة أجنبية، فإنه يعد مذنباً بجنحة، وعند إثباتها عليه، فإنه يعاقب بغرامة لا تزيد على خمسة آلاف دولار، أو بالسجن مدة لا تزيد على عام، أو بهما جميعاً، وذلك حسب ما تراه المحكمة.

والآن ما الذي تعنيه هذه الكلمات بوصفها مقيدا للقوة الاحتكارية؟ إن الجزء الأول، وبشكل واضح يهاجم أي عمل احتكاري أو تآمري لتقييد التجارة. وأخذنا من الكلمات نفسها، نص بصيغة "كل Every" ترتيب رسمي فيما بين الشركات يهدف إلى كبح العمل المستقل في السوق يعد غير قانوني. هذا الجزء يقيد السلوك السوقي، وبالذات ذلك السلوك المغلف بوسائل تعاون البائعين داخل السوق والذي يتخذ اتفاقاً رسمياً لتقليل الاستقلالية في أفعالهم. أما الجزء الثاني من قانون شيرمان فهو يتحدث عن حالات الاحتكار. وهو فيما يبدو يناقش التمتع بنوع معين من الهياكل السوقية، ومع كون تركيز البائعين عالياً جداً في ذلك الحين، فإننا قد نستطيع أن ندعو ذلك الاحتكار. إن كلمات القانون لا تتكلم عن الاحتكار التام Monopoly - حالة الهيكل

السوقي - وإنما عن العمل الاحتكاري Monopolizing - التعاون على إيجاد مستوى عال من التركيز السوقي. لكن ماذا عن الاحتكار التام الذي ليس عملاً ظاهراً لشخص أو مجموعة أشخاص يعملون لوجود هذا الاحتكار في الواقع؟ وهل الجزء ٢ من القانون إذاً يحرم شكلاً من أشكال الهياكل السوقية؟؟، أو إنه ببساطة يعيد المنع الذي أصّل في الجزء ١ من القانون ضد أنواع محددة من أشكال السلوك السوقي؟ إن قانون شيرمان، مثله مثل غيره من قوانين مكافحة الاحتكار ليس ذاتي التنفيذ والإلزام. ما الذي تعنيه كلماته في الواقع يعتمد على ما تريد أن تفسره به المحاكم الفيدرالية، والتنفيذ يأتي من خلال المحامي العام للولايات المتحدة والذي يحاول أن يثبت التهم ضد أشخاص قاموا بمخالفة هذا القانون. وعندما يقوم هؤلاء الأشخاص بإنكار التهمة، يتم تحويل القضية إلى المحاكم لتحديد مدى صحة هذه التهم. ولهذا فإن المحاكم لديها مجال واسع لتفسير المعاني الخاصة بالأجزاء المختلفة لقانون شيرمان. وقبل أن نرى تفسير المحاكم لهذا القانون، لعلنا نلخص آخر القوانين التي ضمت إلى المجموعة الحالية من قوانين مكافحة الاحتكار.

قوانين كليتون ووكالة التجارة الفيدرالية لعام ١٩١٤م

Clyton and Federal Trade Commission Acts of 1914

لقد كان العقدان الأولان من التجارب مع قانون شيرمان غير مرضيين لداعميه الأوائل. وفي عام ١٩١٤م نشأ ضغط قوي لتوسيع قوانين مكافحة الاحتكار لتشمل نوعين من الممارسة لم يشملها قانون شيرمان وهما:

(١) أن يخرج من الممارسة القانونية أي ممارسة تجارية خاصة تسعى إلى

تقييد التجارة.

(٢) أن يتم إنشاء وكالة إدارية متخصصة تقوم بوضع قواعد تحدد من خلالها السلوك التجاري الجيد والسيئ.

وفي الواقع كانت قوانين كليتون ووكالة التجارة الفيدرالية، والتي مررها الكونجرس ذلك العام السبب في ضم هاتين الإضافتين في قانون معترف به.

وقد أنشأ قانون وكالة التجارة الفيدرالية وكالة بذلك الاسم، وأعطاه قوة كبيرة لتعقب سلوك المنشآت، وتعاملاتها، وإدارتها وبالذات المنشآت التي تقوم بالتجارة بين الولايات المختلفة. أيضاً أعطى القانون الوكالة تفويضاً بتنفيذ وتطبيق جزئية تشريعية جديدة. فمن خلال نص القانون بأن أي طرائق غير عادلة في المنافسة التجارية تُعدّ غير قانونية، فقد أعطى للوكالة الحق في القرار ما الممارسات غير العادلة. وفي سبيل تحديد ذلك، فإن الوكالة تستطيع إصدار أوامر "بالإيقاف وكف اليد". وبعد التحوير في هذه التشريعات في عام ١٩٣٨م أصبحت هذه الأوامر التشريعية ملزمة بالتطبيق بعد ٦٠ يوماً إلا إذا طلب الاستئناف للمحاكم. وعند تمعن التشريعات السابقة، فإن الاقتصادي يذهب مذاهب عديدة لتفسير كلمة "غير عادلة" Unfair والتي أضيفت إلى عبارة "أعمال تسعى لمنع أو تقييد التجارة" في قانون شيرمان. ثم إن وكالة التجارة الفيدرالية في الحقيقة لم تجد لنفسها دوراً مميزاً لإنفاذ نشاطاتها حتى وقت متأخر جداً، وذلك عندما أضاف قانون ويلر - ليا عام ١٩٣٨م - Wheeler Lea Act of 1938 عبارة تآمر أو أعمال غير عادلة أو مخادعة في التجارة للعبارة السابقة، وأعطيت للوكالة حرية التحرك للبحث عنها وإيقافها. وعند ذلك انطلقت الوكالة لتعقب أي أعمال مخادعة معلنة.

إن قانون كليتون قد تقصد مجموعة من سياسات الأعمال التجارية التي تسعى إلى "تقليل المنافسة بشكل كبير أو تميل إلى خلق الاحتكار". ويمنع بذلك اندماجات لا تكون مرغوبة بهذا الاعتبار. ونص معاداة الاندماج في هذا القانون استمر العمل به سنين طويلة، بسبب كون لغته تقييد فقط الاندماجات التي جلبت بوساطة عملية قانونية خاصة. ثم أوقف العمل به عام ١٩٥٠م عندما جاء قانون سيلر كيفوفر لعام ١٩٥٠م Celler - Kefauver Act of 1950، وصار نص عداء الاندماج منذ ذلك الحين يأخذ أهمية كبيرة. وأصبح يمنع فقط "الاندماجات الأفقية Horizontal Mergers" بين المنافسين وكذلك الاستحواذ على شركات في أي مجال تجاري يكون ناتج تأثيرها تقليل المنافسة. أيضا نجد أن قانون كليتون قيد التفرقة السعرية Price Discrimination كما حرم ممارسات البائع الذي يسعى إلى تقييد فرصة نفاذ مشتريين إلى بائعين آخرين.

قوانين مكافحة الاحتكار والهيكل السوقى

Antitrust And Market Structure

إن كل جزء من تشريعات قوانين مكافحة الاحتكار لها تاريخها المتفاوت والمعقد في التطبيق. وأي اختراق لنصوص هذه القوانين يمكن أن يؤخذ فاعلها إلى المحكمة بوساطة أي جهة خاصة تشعر أن هذه التشريعات تم النيل منها، لكن الصعوبة الرئيسية في التطبيق تأتي من وكالات الحكومة الفيدرالية، ووزارة العدل، وكذلك وكالة التجارة الفيدرالية. فحماس الحكومة في تطبيق القوانين تفاوت كثيرا خلال السنين. وكانت الأعوام ١٨٩٣ - ١٨٩٥م الأسوأ

تطبيقا عندما صرح المحامي العام في وقته رتشارد أولني Richard Olney بوضوح بأن قانون شيرمان ينبغي أن ينقض ورفض أن يطبقه. أما النشاط في تطبيق هذه القوانين فبلغ ذروته خلال أواخر عام ١٩٣٠م تحت إدارة نائب المحامي العام "ثرمن أرنولد Thurman Arnold"، وذلك عندما بدأ المتحدثون يشيرون إلى تشريعات عام ١٨٩٠م على أنها قوانين "ثيرمن Thurman Act". وسبب آخر للتطور التاريخي في تطبيقات قوانين مكافحة الاحتكار وقع من خلال توجهات القضاة في المحاكم الفيدرالية، وبالذات المحكمة العليا، التي تعد قراراتها في الحكم في القضايا المنقوضة في المحاكم الأخرى كاللحم الذي يوضع على عظم التفسيرات الخاصة بالقوانين التي أقرها الكونجرس. وهذه المحكمة في العادة تسعى إلى الحفاظ على شكل غير متغير وثابت وكذلك متناسق في التوجه عند اتخاذ قراراتها، عقدا بعد عقد وقرنا بعد قرن. وفي الحقيقة فإن العقل القانوني قد مر بتغييرات واضحة عبر السنين في تفسيراته للوائح قوانين مكافحة الاحتكار الرئيسية. وللإشارة إلى مفاتيح بعض القضايا، دعنا نرى الحس الذي اتخذته المحاكم في تفسير نصوص قوانين مكافحة الاحتكار التي تؤثر في هيكل السوق.

الاحتكار Monopoly

لقد رأينا أن كلمات الجزء الثاني من لائحة قانون (شيرمان) تسمح بتفسيرات مختلفة جدا. هل مثلا يعد جرما أن تكون محتكرا، أو أن تسعى لتكون محتكرا، أو أن تسعى ثم تكون محتكرا؟ ولم يحدث أن حكمت المحكمة العليا في أمر بهذا الشأن حتى عام ١٩١١م، عندما حكمت في قضايا تتعلق

بشركتين وقفيتين عملاقتين في وقتها هما - ستاندرد أويل وشركة أمريكيان توباكو Standard Oil & American Tobacco. هاتان الشركتان اقتربتتا من احتكار صناعيتين رئيسيتين في الولايات المتحدة. حيث إن نحو ٩١٪ من صناعة التكرير كانت تحت تحكم مباشر أو غير مباشر من شركة ستاندرد أويل، أما شركة أمريكيان توباكو فكانت تملك ما بين ثلاثة أرباع إلى تسعة أعشار سوق منتجات الدخان عدا السيجار Cigars. بالإضافة إلى ذلك كانت هاتان الشركتان تحملان سمعة غير حسنة في استخدام أساليب مشكوك فيها لدفع منافسيهم الصغار لترك السوق أو بيع شركاتهم لهذه الشركة الوقفية. وفي الحقيقة إذا كانت هاتان الشركتان غير مذنبتين في عملهما الاحتكاري، فإنه وبوضوح يعد الجزء الثاني من لائحة قانون شيرمان دون أي تأثير عملي.

وفي الواقع فإن المحكمة العليا قد وجدت أن كلا الشركتين مذنبتان باعتبار الجزأين الأول والثاني من القانون، وأمرت بحلها إلى العديد من المنشآت المستقلة^(١). إلا أن تعليلها للحكم أخذ رأيا خاصا جدا في تفسير المعنى الخاص بلائحة قانون شيرمان. وعندما جعل الكونجرس كل اتحاد احتكاري لتقييد التجارة .. إلخ كما في الجزء (١)، عملا غير قانوني، فهل عنى بذلك فرض منع شامل للتجارة؟ أو أنه عنى ضمنا منع فقط التقييد غير المعقول للتجارة؟ ذلك الذي يتعدى بشكل كبير على الرفاهية العامة؟ والواقع أن المحكمة العليا أخذت الرأي الأخير في عام ١٩١١م، آخذة "بقاعدة السبب Rule of Reason" المشهورة في تفسير لائحة قانون شيرمان. وكانت كل من

(1) U.S.V. Standard Oil Co. of New Jersey, 221 U.S. 1(1911); U.S.V American Tobacco Co., 221 U.S. 106 (1911).

شركة ستاندرد أويل وشركة أمريكان توباكو مذنبتين لأنهما قيدتا التجارة بشكل غير معقول، وليس لأنهما قيدتا التجارة فقط. والقرار لم يؤكد على المستوى العالي من التركيز الذي حدث فقط، وإنما على الأعمال الفاسدة التي استخدمت لطرد المنافسين الصغار. لكن ماذا لو أن المنشأة حققت وضعاً قريباً من الاحتكار Near – Monoly في سوقها؟ ونالت ذلك دون أن تعمل هجوماً افتراسياً على منافسيها؟ إن عملاً كهذا، كما يستشف من القرار، قد لا يكون مقيداً للتجارة بشكل غير معقول.

وفي الحقيقة فإن القرارات اللاحقة وبشكل سريع أكدت النظرة الضيقة التي أوجدت بوساطة قاعدة السبب وتفسيرها لمخالفات الجزء الثاني من لائحة قانون شيرمان. فشركة Eastman Kodak، وشركة United Shoe Machinery Corp.، وكذلك شركة International Harvester كلها حققت وضعاً قريباً من الاحتكار في صناعاتها. وفي كل حالة من الحالات لم تجد المحاكم أي تعد يذكر تدان به وذلك لأن هذه الشركات الكبيرة المسيطرة لم تجبر بشكل واضح أو تهاجم أياً من منافسيها. ولقد كان من أشهر هذه القضايا، والتي قرر فيها عام ١٩٢٠م، ما وقع لشركة United State Steel، والتي كانت في وقتها أكبر شركة صناعية أمريكية^(٢). ومثلها في ذلك مثل شركة Standard Oil و American Tobacco العملاقتين. كانت شركة الصلب الأمريكية U.S. Steel قد تكونت بوساطة اندماج أعداد كبيرة من الشركات التي كانت في الماضي مستقلة لتكون هذه الشركة العملاقة التي تملك ٦٠٪ من السعة السوقية للألمنيوم والحديد في أمريكا. إلا أنه بعد أن تم

(2) U.S.V. Us Steel Corp., 251 U.S. 417 (1920).

اندماجها، أمسكت عن تهديد ومجابهة منافسيها المتبقين. ومضت في الحقيقة في تعاونها لدرجة أنها "وضعت مظلة على أرباح منافسيها" وذلك بالعمل على منع التنافس السعري في الصناعة، ولعله، لهذا السبب، بدأت نسبة الـ ٦٠٪ من حصتها السوقية في التضاؤل. وبمراجعة قضية هذه الشركة خلال عام ١٩٢٠م، لم تجد المحكمة العليا أنها قد خالفت لائحة قانون شيرمان. إضافة إلى أن الشواهد لم تثبت أن هذه الشركة قد قامت بإساءة التعامل مع منافسيها، أو أنها خلال العقد ١٩١١ - ١٩٢٠م، قد قامت بالتآمر على تثبيت الأسعار. والقانون لم يجعل مجرد الحجم أو حتى نشوء القوة السوقية مخالفة قانونية. وهذا قد أزاح الغموض عن القضية. حيث إن محاولة الاحتكار Monopolizing وليس الاحتكار، هو الذي يمثل مخالفة قانونية.

هذه التفسيرات المتعلقة بالاحتكار وما يقارب الاحتكار في الاقتصاد الأمريكي بقيت مدة عقدين بعد قرار شركة الألمنيوم. ولائحة قانون شيرمان لم تقيد خلال هذه السنين الهياكل السوقية الاحتكارية. ومجرد الحجم لا يكون تعديا إلا إذا صاحبه نوع من السلوك السوقي الفاسد. إلا أن تغيرا جوهريا جاء عام ١٩٤٥م مع القرار النهائي في قضية اتهام شركة Aluminum Company of America (ALCOA) بأنها خالفت الجزء الثاني من لائحة قانون شيرمان وذلك بمحاولة احتكار Monopolizing تصنيع الألمنيوم جديد التقنية (المكرر)^(٣). ولأول مرة، أخذت المحكمة بالرأي الذي مفاده أن المستوى العالي من تركيز البائعين يعد بحد ذاته مخالفة للجزء الثاني من لائحة قانون شيرمان. والـ ٩٠٪ من إنتاج الألمنيوم الأمريكي البكر الذي كانت تتحكم فيه

(3) U.S.V. Aluminum Co. of America, 148 F.2d 416 (1945).

شركة (ALCOA) كان كافيا لأن يمثل احتكارا تاما، ومن المشكوك فيه أن يكون ٦٠ أو ٦٤٪ كافيا ليكون احتكارا، وبالتأكيد فإن ٣٣٪ غير كافية. وسواء كان أو لم يكن هذا الحد المقياس الصحيح للتقرير في أي المستويات من التركيز السوقي تكون مخالفة الجزء الثاني من لائحة قانون شيرمان، إلا أن الحقيقة المهمة تبقى بأن مقياسا يعتمد على السلوك السوقي بشكل جوهري تم استبداله بالمقياس الذي يعتمد على الهيكل السوقي.

إن قرار المحكمة في شأن شركة (ALCOA) لم يتعد الحقيقة بأن الجزء ٢ من لائحة قانون شيرمان حوى كلمة "سعى لاحتكار Monopolize" وليس كلمة "احتكار Monopoly". إلا أن ذلك يعد تحولا عن القديم الذي كان يدين السعي إلى الاحتكار فقط بأسلوب علني لإضعاف وتدمير منافسين معينين. والمحكمة وجدت أن احتكار شركة (ALCOA) لم تكن مدفوعة إليه. إنما بدلا من ذلك، كان احتكارها بوساطة سلسلة من الأعمال الطبيعية، وليس الأعمال الافتراضية التي ربما نجحت فيها لتثبيط أو قطع الطريق على ما يمكن أن يكون منافسين لها. ومن هذه الأعمال الطبيعية، بناء سعات إنتاجية قبل نشوء الطلب بمدة. وكما رأينا سابقا، فإن موانع الدخول إلى صناعة ما لا تظهر فقط لأن الشركات العاملة في الساحة هددت بشن حرب ضد قادم جديد إلى السوق. والقرار في شركة ALCOA أعطى هذا الرأي قوة قانونية، معترفا بأن المنشأة يمكن أن تحصل على وضع تنافسي وتحميه بأشكال أكثر دهاء واحتتيال بدلا من حمل فأس دموية ضد منافسيها.

إن السنين التي جاءت مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية جلبت العديد من الحوادث التي حركت قانون شيرمان لينتقل إلى تنظيم الهيكل السوقي. والجزء ٢ من اللائحة برهن أنه قادر، للمرة الأولى، على التعامل مع قضية مجموعة صغيرة من المنشآت تتعاون في السيطرة على السوق. ففي عام ١٩٤٦م كانت شركات الدخان الثلاث الكبرى التي في حينها أصبحت تتحكم في خمسة أسداس سوق الدخان الأمريكي، قد أديننت بمخالفة لائحة قانون

شيرمان. ولم تكن الشواهد توضح بأن هذه الشركات قد تعاونت لتهديد أو تخويف منافسيها، أو حتى تعاونت بأي شكل من الأشكال. وبدلاً من ذلك، فإن الشواهد أوضحت أن هذه الشركات الثلاث قد عملت بشكل متواز وكأنها أخذت في حساباتها تأثير كل واحدة على الأخرى وكذلك على السوق. وباختصار فإن مفهوم سعى لاحتكار Monopolizing قد وسع ليغطي الصناعة ذات التركيز العالي التعاوني المبهم وليس التآمر المعلن أو المفتوح. وهذه القضية أعطت مثلاً مهماً لكل من يريد أن يقدم خطة لتوسيع استخدام لائحة قانون شيرمان ضد احتكار القلة المغلق المحاك. وحكومة الولايات المتحدة لم تمنع المحاكم من أي حل لتحمي من مزيد من المخالفات من شركات الدخان. وكيف يمكن للحكومة عمل ذلك؟ "والجريمة" في أساسها تشمل مجموعة من المنشآت تأخذ كل واحدة في اعتبارها المنشأة الأخرى. ومن الصعوبة أن تستطيع إيقاف ذلك ما لم يزد أعداد هذه المنشآت بشكل معتبر. وفي حادثة شركات الدخان لم يتحقق سيطرة على السوق بواسطة هذه المنشآت الثلاث مما يمثل شكلاً احتكارياً يتطلب أمراً بحل هذه المنشآت. وعلى هذا فإن هذه الحادثة قد وسعت المساحة التي يغطيها قانون لائحة شيرمان لكنها أخفقت في إعطاء أي حلول لإساءة الاستخدام القانونية التي وضحتها.

إن حادثة الدخان أوجدت تطبيقاً مهماً مفاده أن تعرف محتكري القلة اللصيق على تداخل مصالحهم المشتركة قد يعد غير قانوني، ولم تفتح أي طريق تجاه التعامل مع هذه الحالة. وبعض الحالات الأخرى التي أعقبت القرار في شركة ALCOA أخذت خطوة منطقية في التعرف على أن الهيكل السوقي الاحتكاري ربما نشأ من السلوك السوقي الذي صمم لإنشاء هذه القوة

السوقية والمحافظة عليها. وحادثة ALCOA ألمحت إلى هذه الاحتمالية، وذلك بالتأكيد على أن الشركة التي تتصرف بطريقة تثبط بها دخول منافس لا يمكن أن تكون غير عارفة بالنتائج المترتبة على تصرفاتها. وفي حادثة حدثت عام ١٩٥٣م لشركة United Shoe Machinery Co. وجد أن الشركة مذنبه باحتكار صناعة أجهزة الأحذية، وكان ذلك بشكل كبير بسبب تكرار سلوكها الواضح والمصمم لقطع الطريق على منافسيها^(٤). إن التحذير لم يكن علاجاً كفاً في هذه الحالة، والمحكمة لهذا السبب لجأت إلى إيضاح العديد من الممارسات التي قامت الشركة باستخدامها لوضع الداخلين الجدد وصغار المنافسين في وضع مجحف ومضر. وكان القرار في شركة United Shoe Machinery يستحق الذكر لأمرين لأهمية استخدامه في التحليلات الاقتصادية وذلك لـ:

(١) اعترافه بقدرة السلوك السوقي التأثير في الهيكل السوقي وذلك بإيجاد موانع للدخول.

(٢) اعترافه بأن كفاءة التوزيع السيئة Poor Allocative Efficiency من غير المحتمل أن تنشأ من ذات تركيز البائعين العالي وإنما من تركيز البائعين المدعوم بموانع الدخول.

والسنوات الحالية لم تشهد قرارات جوهرية ظاهرة من المحكمة العليا. وكان هناك حالتان مهمتان تم الانتهاء منهما وحلها قبل قرارات المحكمة. واحدة من هذه القضايا كانت ضد شركة AT&T وذلك باتهامها باحتكار أجهزة التلفون وخدمات الاتصالات الخارجية Long - Distance.

(٤) U.S.v United Shoe Machinery Corp., 110 F. Supp. 295 (1953)

وتم إنهاء هذه القضية عن طريق قرار اصطلاحي في عام ١٩٨٢م. وهذا القرار كان له نتائج مهمة لزيادة المنافسة في هذه الأسواق، إلا أنه لم يترك أثرا أو علامة على مقاييس وقواعد القوانين القائمة. وهناك قضية أخرى ضد شركة IBM بأنها سعت لاحتكار صناعة الكمبيوتر، وهذه القضية أسقطتها الحكومة قبل حكم المحكمة، وبالوقت نفسه الذي حدثت فيه قضية AT&T (حادثة IBM سيتم الحديث عنها فيما بعد).

وفي الوقت الحالي، قررت محاكم أقل مستوى من المحكمة العليا في حالات عديدة، وبطرائق تقترح بوضوح إعادة استخدام القواعد التي استخدمت في حادثتي ALCOA وشركة United Shoe Machinery كقاعدة السبب Rule of Reason التي سبق الإشارة لها. وفي مقاضاة خاصة أقامتتها شركة Telex Corporation ضد IBM، لم تر المحكمة الدورية Circuit Court المسؤولة في هذه القضية بأن السياسات التجارية المختلفة التي كان لها أسلوب وطعم خاص في هذه الحادثة قد أدت إلى موانع للدخول^(٥). وأيضا في مقاضاة خاصة أخرى أقامتتها شركة Berkey Photo ضد شركة Eastman Kodak Co. ، المحكمة الدورية أيضا وبشكل مماثل لم تر سلوك بناء موانع للدخول في هذه الحادثة، وأعطت وزنا كبيرا لضعف الشواهد على المقاصد الافتراضية للشركة^(٦). ولم تقم المحكمة العليا في أي من القضيتين بمزيد من النظر والاعتبار، تاركة مساحة كافية للتخمين في كون المحكمة العليا لن تخالف رأي هذه المحاكم. ولذلك، فإنه من العدل القول بأن المقاييس والقواعد في

(5) Telex Corporation V. IBM. Corporation, 510 F. 2d 894 (1975).

(6) Berkey Photo Inc. V. Eastman Kodak Co., 603 F. 2d 263 (1979).

حالات الاحتكار قد تغيرت عن تلك التي استخدمت بالحكم بقضيتي
ALCOA وشركة United Shoe Machinery.

الاندماجات Mergers

قوانين مكافحة الاحتكار كان يمكن أن تستعمل سنين عديدة في إيقاف
الاندماجات فقط في الصناعات ذات الشركات الكبيرة بشكل كاف، وذلك
كفيل بمخالفة مضمون لائحة قانون شيرمان للاحتكار. ولم يحدث إلا في عام
١٩٥٠م عندما أكدت قرارات المحكمة أن التشريعات المعدلة قد أصبحت مانعا
ساريا للاندماجات التي يمكن أن "تساعد على نشوء احتكار"، ومنذ ذلك
الحين أصبح العاملون على قوانين مكافحة الاحتكار قادرين على كسب نسبة
كبيرة من القضايا المعروضة، وهذا يعني أن الاندماجات قد تكون غير قانونية
حتى بين منشآت تتحكم في نسبة صغيرة جدا من أعمال تجارية يكون فيها
السوق معرّفا بشكل ضيق Narrowly Defined. وقد كان ما سمي بـ
"Low Water Mark" مثلا على هذه القضية التي كانت سببا في منع
الاندماج بين شركتي سوبر ماركت في مدينة لوس أنجلوس كانتا تملكان نسبة
٧,٥٪ فقط من مبيعات السوبرماركت في تلك المدينة^(٧). وهناك قضية أخرى
أوقفت الاندماج بين شركتي أحذية كانتا تتحكمان معا في ٤,٥٪ من إنتاج
الولايات المتحدة^(٨). وقد كان موقف المحكمة بشأن الاندماجات بين المتنافسين

(7) U.S. v. Von's Grocery Co. et. Al., 384 U.S. 270 (1979).

(8) Brown Shoe Co. v. U.S., 370 U.S. 294 (1962).

ولمزيد من التحليل لهذه القضية، والتي لها جوانب للتكامل الرأسي وكذلك الاحتكار في تجارة التجزئة، انظر إلى
المرجع،

التي تحمل توجهها نحو الاحتكار، هو أن يتم إيقافها وهي في براعمها. وبافتراض الصعوبة في حل التركيز في صناعة بمجرد أن تصبح ذات تركيز عال، فإن الفرد منا قد يدرك سبب قلة تحمل الجهات المعنية لزيادتها^(٩). وقد يكون مخيبا للأمل، أن تكون قضايا الاندماج هذه قد أوجدت اهتماما قليلا لحضور أو غياب موانع الدخول التي تحدد ما إذا كان إبعاد منافس صغير بوساطة هذا الاندماج له تأثير واضح على إنجاز السوق. وخلال سني السبعينيات الميلادية، بدأت المحاكم وكذلك هيئة التجارة الفيدرالية في إعطاء المزيد من الوزن لهذه الحقائق. وقامت هيئة التجارة الفيدرالية، على سبيل المثال، بالسماح لاستحواذ في سوق البيتزا المجمدة على شركة لها حصة سوقية قدرها ١,٧٪، من قبل شركة أخرى تملك ١٥,٤٪ من تلك الحصة السوقية. وقد عدت الهيئة بأن موانع الدخول في ذلك السوق قليلة، كما أن الشركة المستحوذة لم يكن لها وضع تنافسي كبير مع الشركات الرائدة في هذه الصناعة^(١٠). وخلال سني الثمانينيات قامت الحكومة بإغلاق الطريق، في حين كانت الاندماجات الكبيرة تحدث في مجال صناعة البترول وصناعات أخرى.

John L. Peterman, "The Brown Shoe Case," *Journal of Law and Economics*, Vol. XV111 (April, 1975), PP. 81-147.

(٩) والحقيقة المعقدة الأخرى، هي أن الحكومة مع كونها تستطيع تقريبا منع أي اندماج، إلا أنها لا تستطيع دائما إعادة المنشأة المستحوذ عليها إلى وضع استقلالي. انظر مثلا:

Kenneth Elzinga, "The Antimerger Law: Pyrrhic Victories?" *Journal of Law and Economics*, Vol. X11 (April, 1969), PP. 43-78.

هذا، وقد كانت التشريعات في عام ١٩٧٦م تطلب من الشركات المندجة أن تعطي المسؤولين عن قوانين منع الاحتكار خيرا متقدما، فيجعل الاندماج أقل عرضة للمشكلات، مما لو تم وبرهن بعدها أنه غير قانوني وهو غير قابل للفصل مرة أخرى.

(10) In the matter of the Pillsbury Company et. al., 93 FTC 966 (1979).

إن قوانين مكافحة الاحتكار تقيد ليس فقط الاندماجات الأفقية بين المتنافسين بل حتى الاندماج الرأسي بين العارضين والمستهلكين، بالإضافة إلى الاندماجات التي يقصد منها عادة التنويع أو التكتل Diversified (Conglomerate) بين منشآت لا تربطها علاقة. وقرارات المحكمة لم تضع تفصيلا واضحا لتحديد متى تكون هذه الاندماجات مساعدة على تقليل المنافسة أو خلق احتكار. والاندماجات الرأسية في قرارات المحكمة تكون معارضة بسبب (على سبيل المثال) أن البائع الذي يحظى أو يسيطر على زبونه التجاري يقوم في الحقيقة بقطع الطريق على غيره من البائعين للتعامل التجاري مع هذا الزبون، ويعد الحجب أو المنع الكبير Substantial Foreclosure هو القاعدة لرفض الاندماج الرأسي. إن الصعوبة مع هذا المفهوم بوصفه مقياسا اقتصاديا هو كون معنى الحجب Foreclosure يعني أن العمليات التجارية بين ما كان كيانات مستقلة في الماضي لا بد أن يمر حاليا عن طريق كيان إداري واحد. والحجب يعرف الواقعة أو الحادثة ولا يعمل أي شيء لتحديد تأثيراتها. وكما رأينا في الباب الثالث، بأن التكامل الرأسي يمكن أن يزيد من موانع الدخول، لكنه في الوقت نفسه ربما يجلب الكفاءة. والمنع العام ودون تفريق قد يكون غير مناسب.

إن الاندماج التكتلي Conglomerate Mergers تم رفضه بناء على "فرضية الـ Deep Pocket" التي مضمونها أن الشركة العملاقة المتنوعة النشاط قد تطلب الاندماج مع شركة أخرى، قد تكون صغيرة في حجمها الكلي لكنها قائدة في سوقها التي تعمل فيه، وتقوم هذه الشركة الكبيرة باستعمال مواردها من أجل طرد منافسي هذه الشركة الصغيرة من السوق. والتحليل الاقتصادي

يعطينا قاعدة واحدة لتعليل التشدد ضد الاندماج التكتلي. فإذا تم تثبيط الشركات العملاقة من الاستحواذ على شركات ذات تنوع إنتاجي، فإن هذه الشركات العملاقة ربما تدخل صناعات جديدة عن طريق بناء وحدات إنتاجية جديدة، أو تطلب الاندماج مع شركات صغيرة أو مع منافسين متعثرين وليس شركات قيادية، وهنا ستزيد عملية تحديات المنافسة المدفوعة بمخاوف زيادة الداخلين للصناعة. ومن جانب آخر، علينا ألا نثبط قيام اندماجات تنوعية بشكل أكثر مما يجب، وذلك لأن هذه الشركات تعد جزءاً من السوق الذي يحكمه اتحاد الشركات Market for Corporate Control. وهذا معناه أن هذه الشركات تريد أن يكون لدى رجل الأعمال الخيار في بيع شركته عندما يتقاعد، أو عندما يعتقد أن قدراته من الأفضل أن تستخدم في مجال آخر من مجالات الأعمال التجارية.

وعلى الرغم من أن قرارات المحكمة السابقة قد دعمت التنظيم العام المتشدد للاندماجات والتكتلات الرأسمية، إلا أننا ينبغي أن نؤكد أنه ولعقدين من الزمن لم تبد الجهات الرسمية المسؤولة عن قوانين مكافحة الاحتكار ميلاً لتأكيد تطبيقها في الواقع. وفي الحقيقة، فإن المنشآت الكبيرة التي عملت اندماجات وتكتلات رأسمية هذه الأيام قد لا يبدو عليها مخاوف من أن صفارة الجهات المسؤولة عن هذه القوانين ستطلق عليهم.

قوانين مكافحة الاحتكار والسلوك السوقي

Antitrust Laws and Market Conduct

إن قوانين مكافحة الاحتكار أيضاً تتعامل مع العديد من أشكال سلوك وحدات الأعمال. فهذه القوانين تقيد العمل التعاوني بين الشركات الذي يهدف إلى

احتكار السوق، أو حتى تلك السياسات التي تنتهجها بعض المنشآت الفردية والتي قد تؤدي إلى إعاقة المنافسة أو تزيد من معوقات الدخول.

اتحادات تقييد التجارة Combinations in Restraint of Trade

إن عملية تطبيق لائحة قانون شيرمان ضد البائعين الذين يتبنون اتفاقات تآمرية قد ثبت بأنها أسهل من ذلك التطبيق على شركات تتمتع بقوة قريبة من الاحتكار Near Monopoly Power. وتأمل كلمات الجزء الأول من القانون التي تقول "إن كل عقد، أو اتحاد احتكاري، أو تآمر"، قد تم اعتباره بشكله الظاهر للعيان. وأن كل أشكال الاتفاقات الخاصة بإعاقة التبادل التجاري قد تم منعها قانونيا - سواء اتفاقات تثبيت أسعار معينة أو المحافظة عليها، أو لتحديد إنتاج أو سعة إنتاجية، أو لتقسيم الأسواق، أو المشاركة في الأرباح عن طريق وكالة بيع عامة، وهلم جرا. بالإضافة إلى ذلك، فإن ما يسمى "بقاعدة السبب Rule of Reason" لم تدخل إلى القرارات التي تعاقب وتدين التآمرات التي تأخذ طابعا رسميا لتقييد التبادل التجاري. كما أن المحاكم لم تقم أبدا بالسؤال عما إذا كانت إحدى هذه الاتفاقات تهدف إلى شيء من هذا المستوى ظاهر إلى حد معقول، أو تحقق للشركات نتائج ملموسة في هذا الاتجاه. وبلهجة قانونية فإن تقييدا للتجارة كهذا يكون دائما غير قانوني بذاته. والعقوبات للشركات التي توجد مذنبة بالدخول في هذا النوع من الاتفاقات في العادة تأخذ شكلا واحدا أو ربما شكلين. وهذه العقوبات الجنائية أخذت في الماضي صيغة الغرامات المالية غير العالية نسبيا. أما ما يسمى بالحلول المدنية، والذي يهدف إلى منع تكرار الاستغلال، فهذه قد أخذت

شكلا أكثر جسما وقطعية لمنع أي مزيد من المحاولات للوصول إلى الاتفاقات التي سبق الإشارة لها.

وعلى الرغم من تعدد حالات الإدانة بتثبيت الأسعار، إلا أن بعض الاقتصاديين يتساءل ما إذا كان منعها سيقدم مزيدا من التحسن في إنجاز السوق. وإذا بقي الهيكل السوقى على ما هو عليه، فهل مقاضاة مثبتى الأسعار ستعمل على جلب المزيد من الوضع التنافسي الدائم؟ إن الشواهد التاريخية تقترح بأن أغلب الحلول الهيكلية - بما في ذلك تقسيم المنشآت المحتكرة - قد حققت أهدافها. على سبيل المثال، بعد قرار عام ١٩١١، القاضي بحل شركة Standard Oil Trust إلى العديد من الشركات، كل واحدة تسوق في جزء مختلف من الولايات المتحدة، فقد بقيت هذه المنشآت ملتزمة بحدودها سنين طويلة، إلا أنها في النهاية بدأت في الدخول في المنافسة ضمن حدود بعضها البعض، فأدى ذلك إلى مزيد من المنافسة في سوق التجزئة لسلعة البنزين. وهنا نتساءل ما إذا كنا نستطيع تشجيع المنافسة في المدى الطويل من خلال جعل التآمر المؤثر أكثر صعوبة؟ على أي حال، مهما كانت التأثيرات طويلة المدى، إلا أن مقاضاة المتآمرين على تثبيت الأسعار وبشكل ملاحظ تؤدي إلى نتائج حسنة على الأقل في المدى القصير. ففي عام ١٩٦١م قدمت وكالة التجارة الفيدرالية شكوى تآمرية ضد سلسلة محلات Bakers and Food متهمة إياها بتثبيت أسعار الرغيف في ولاية واشنطن. حيث قام هؤلاء المتآمرين بالعمل على رفع أسعار التجزئة لهذه السلعة بما يقارب ١٥٪ فوق متوسط السعر في الولايات المتحدة وذلك في الوقت نفسه الذي حكم فيه باستئناف الدعوى ضد هذه المحلات. وبعد شهر من ذلك، أخذت أسعار الخبز في سياتل بالميل للنزول، ثم بعد ذلك نزلت بشكل حاد إلى مستويات تماثل أو ربما أقل من متوسط السعر في الولايات الأمريكية كافة^(١١).

إن النوع الوحيد من الاتحاد الاحتكاري بين المنشآت المتنافسة الذي يمكن أن يكون موضوعا للتأكد والتدقيق (دون الحكم عليه مباشرة بأنه غير

(11) Russell C. Parker The Baking Industry, Antitrust Law and Economics Review. Vol. 11 (Summer, 1969), PP. 111-22.

قانوني) ما نسميه جمعية أو اتحاد التجارة Trade Association. هذا، وقد عملت بعض الاتحادات التجارية كوسيلة لعملية تثبيت الأسعار، وفي مثل هذه الحالات أصبحت بوضوح غير قانونية. على أن عملها الأساسي، بالرغم من هذا، كان لجمع المعلومات وتوزيعها على الأعضاء كافة. ولا شك أن الإمداد بالمعلومات عن التوجهات الكلية للسوق قد يحسن بوضوح من الإنجاز السوقي وذلك عن طريق تقليل الأخطاء الناجمة من لجوء متخذي القرار إلى التخمين فيما يخص مستقبل السوق. إلا أننا يجب أن نشير أن بعض المعلومات التي تعرضها بعض الاتحادات التجارية قد تكون سببا في تقييد المنافسة وذلك بمساعدة الأعضاء في تثبيت الأسعار أو بمساعدتهم للكشف عن مخالفات لاتفاقات تآمرية لبائعين آخرين منافسين لهم. ولأجل أن بعض أعمال اتحادات التجارة مرغوب فيها، فإن السياسة العامة يجب أن تقيّد فقط الاتحادات التجارية التي تقوم بأدوار تعمل من خلالها لتقييد التجارة بدرجة غير معقولة. وهنا نشير إلى أن المحاكم توصلت إلى هذا الرأي أو النتيجة فيما يخص الاتحاد التجاري عند تطبيقها لبنود الجزء الأول من قانون شيرمان.

ويشار إلى أن القرار الذي صدر في عام ١٩٤٥م في شركة ALCOA كان البداية لزوال العمل بقانون "قاعدة السبب Rule of Reason" الذي صدر عام ١٩١١م وذلك في القضايا التي تحتوي على احتكار. ومن هذه القضية ظهر تفريق غريب حيال جديدة تطبيق القانون ضد حالات الاحتكار بالمقارنة بحالات الاتفاقات التآمرية. وقد وصف ذلك بشكل منطقي بأنه نوع من الازدواجية. فالاتفاقات التي حصلت بين المنشآت تسامحت عنها المحاكم وبشكل متكرر ودون اعتبار لدى منطقيتها. ولو أن هذه المنشآت المتآمرة

اندمجت مع بعضها، محققة النتيجة الاقتصادية نفسها بشكل أيسر كمنشأة محتكرة واحدة، بدلا من أن تقوم بعمل اتفاقات بين بائعين مستقلين، فإن هذه المنشآت ربما نجت من الاتهام والمحاكمة على اعتبار قاعدة السبب السابقة. وفي الحقيقة، فإن بعضهم يخشى من أن يكون قانون شيرمان قد عزز من زيادة تركيز البائعين خلال تلك السنوات، وذلك بسبب المعاملة القاسية لمثل تلك التآمرات التي كانت قائمة في صناعات تتمتع بتركز معتدل المستوى. ومع أن التدقيق في مدى وقوع شركة ALCOA في الاحتكار قد زال في وقتنا الحاضر، إلا أن هذه الازدواجية ربما تكون معنا مرة أخرى.

Business Practices ممارسات الأعمال

إذا كانت لائحة قانون شيرمان متضاربة بشأن ما إذا كان وجود الاحتكار يعد غير قانوني، فإنها ودون أي تردد قد قيدت السلوك الافتراضي المصمم للوصول إلى حالة احتكار. والقضية القديمة التي حصلت لشركتي ستاندرد أويل وأمريكان توباكو حددت نتائجها بشكل كبير بواسطة الشواهد بأن هذه المنشآت قد سعت إلى تدمير منافسيها. فالشركة لا تستطيع أن تطالب بسعر أقل في مكان معين مقارنة بمكان آخر، خاصة إذا كانت المحكمة ترى أن دوافع هذه الشركة كانت لإبعاد الشركات المحلية المنافسة خارج الحلبة.

كذلك نجد أن قوانين مكافحة الاحتكار تقيد بعض أنواع السلوك التي يظهر أنها عملت لأجل نيات خبيثة. فالجزء الثالث من لائحة قانون كليتون يمنع البائع من أن يطلب من المشتريين لسلعه وخدماته الإحجام عن شراء سلع منافسيه، وبالذات عندما تكون سياسة هذا البائع تقليل المنافسة أو محاولة

إيجاد نوع من الاحتكار. وهذا الجزء من لائحة قانون كليتون يقيّد طريقتين من طرائق استبعاد المنافسين. فهو يقيّد ما نسميه أنظمة الربط Tying Arrangements، وذلك عندما يعطي البائع للمشتري فرصة لشراء أنواع معينة من البضائع فقط إذا قام هذا المشتري بشراء بضائع محددة أخرى. وأنظمة الربط تحدث، على سبيل المثال، عندما تكون الشركة التي تبيع الدباسات تشترط على المشتريين منها شراء الدبابيس أيضا. هذا القانون قد تم تطبيقه بحزم شديد، إلا أن قرارات المحكمة لم توضح بشكل بين لماذا تحدث أنظمة الربط هذه أو ما تأثيراتها في الواقع. لماذا يقوم صانعو الدباسات بالزام المشتريين بشراء الدبابيس من الشركة نفسها؟ إذا كانت هذه الشركة تقوم بطلب سعر أعلى من السعر السوقي لهذه الدبابيس، فإن المشتريين سيكونون أقل رغبة في الدفع لشراء الدباسات من هذه الشركة وسيتحولون في طلباتهم نحو بائعين منافسين. أما إذا كان البائع يقوم باحتكار هذه الدباسات، فلماذا لا يقوم إذا بطلب السعر الذي يؤدي إلى معظمة أرباحه الاحتكارية؟ إن الملاحظ على أغلب أنظمة الربط أنها تشمل نوعا من القوة الاحتكارية في البضائع المربوطة - الدباسات كما أشرنا في المثال - . كما أن عملية الربط تسهم في حدوث أرباح احتكارية لكن بشكل خاص. فالدباسات عموما يجب أن تباع إلى كافة المشتريين بالسعر نفسه - لأولئك الذين سيستخدمونها بشكل كبير (ويقدرونها بشكل واضح) أو أولئك الذين يستخدمونها أحيانا (ويجدونها على الأقل تساوي تكلفتها). وعن طريق زيادة أسعار الدبابيس وربط الدباسة باستخدامها، فإن البائع لديه طريقة ما للاستيلاء على جزء من فائض المستهلك Consumer Surplus وبالذات الذي يستخدم الدباسة بكثرة ويطلب

شراء الكثير من الدبابيس. إن هذه السياسة تعد شكلا من أشكال التفرقة السعرية التي تعمل على تقليل الرفاهية الاقتصادية، وعلى ذلك فإن منعها أمر مرغوب فيه.

ويشابه أنظمة الربط ما نسميه أنظمة قصر التعامل Exclusive Dealing Arrangements، التي يوافق فيها البائع على بيع نوع من السلع والخدمات للمشتري إذا وافق هذا المشتري على عدم شراء أي سلع من منافسيه. على سبيل المثال، منقي البنزين ربما يطلب من محطات خدمات الامتياز التي يورد لها (Franchised) أن تبيع بنزينه فقط، وكفراته، وبطارياته، بالإضافة إلى إكسسواراته. إن الباعث لدى المصنع لاستخدام ما سميناه بقصر التعامل هو زيادة تحسين النظرة العامة لمنتجاته عن طريق التحكم في الأوضاع التي من خلالها يتم تقديم بيع أو خدمات هذا المنتج. وتجدر الإشارة إلى أن هذا (التوجه مهم في حالات السلع المعمرة). إن الانتقاد الرئيسي ضد قصر التعامل يتمركز في تأثيرها بوصفها موانع للدخول في النشاط التصنيعي. ولو كان هناك حدود طبيعية على عدد محال بيع التجزئة الصالحة للتعامل في المنتج، وهذه محال مربوطة بعقود لقصر التعامل، فإن المصنع الجديد سيواجه حملا إضافيا وهو إيجاد وتطوير محال تجزئة جديدة. وهذا الحمل الإضافي يمكن أن يوجد تكلفة رأسمالية مطلقة كبيرة تكون مانعا للدخول. والمحاكم رأت المشكلة بهذا الشكل وقامت بتقييد قصر التعامل وبالذات عندما يستخدم بوساطة بائع مسيطر وواسع الانتشار، والذي من شأنه أن يضع القادمين الجدد أو البائعين الثانويين في وضع يتيح مزايا أقل.

لقد رأينا أن التفرقة في السعر قد صارت أمرا غير قانوني عندما تستخدم لإبعاد منافس، أو عندما تأخذ شكل أنظمة الربط. أيضا تم إضافة مزيد من القيود على التفرقة السعرية بوساطة قانون روبنسون باتمان Robinson Patman Act. الذي صدر عام ١٩٣٦م، والذي كان هدفه بشكل واضح مساعدة وحدات الأعمال الصغيرة. ولم يكن هدف هذا القانون التفرقة السعرية عموما، وإنما منع التفرقة السعرية التي في صالح المشتريين الكبار (كسلسلة المحلات التجارية) أو حتى جلب التفرقة السعرية ضد المشتريين الكبار. ويعد البند الرئيسي في هذا القانون؛ التحريم على البائع (أن يفرق في السعر بين مشتريين مختلفين لسلع تتشابه في الدرجة والنوعية) وذلك بشروط محددة. والبائع ليس له أن يفرق في السعر عندما تكون النتيجة ربما تؤدي إلى تقليل المنافسة بشكل كبير، أو تساعد على إيجاد احتكار في أي مجموعة من مجموعات السلع التجارية، أو لو أدى ذلك إلى جرح، أو تدمير، أو منع المنافسة مع أي شخص، والذي ربما أعطي حقا أو تلقى بشكل معروف منافع هذه التفرقة السعرية.

إذا، التفرقة أصبحت غير قانونية عندما صارت سببا في إضعاف المنافسين، وأيضا عند إضعافها للمنافسة. وهذان الأمران مختلفان. فكلما قلت المنافسة، زادت سعادة المنافسين. وعملية المنافسة الناجحة سوف تدمر المنافسين غير الأكفاء دون أن تؤدي إلى زيادة مستوى التركيز بشكل جاد في السوق.

ومن أجل تحليل البنود الرئيسية من لائحة قانون روبنسون باتمان، علينا أن نلاحظ أن آلتها التطبيقية تبدأ في الطحن والحركة عندما

تكون السلعة نفسها أو الخدمة لوحظ أنها بيعت إلى جهتين مختلفتين بأسعار مختلفة. وهنا قد يقوم البائع المتهم باللجوء إلى الدفاع بالأشياء التالية:

(١) المشترون ليسوا في السوق نفسه، وبالتالي فإن التخفيض لواحد منهم لا يخسر بالآخر. فصانع بواجي السيارات يستطيع أن يبيعها بسعر أرخص بكثير إلى شركة سيارات مقارنة ببيعها إلى عامة الناس وهو بهذا لا يخالف أي قانون. نعم يبقى ذلك تفرقة سعرية، إلا أن لائحة قانون روبنسون باتمان تعني فقط بالتفرقة السعرية مباشرة بين مشتريين متنافسين.

(٢) البائع المتهم في الواقع يماثل عطاءات قام منافسه بإعطائها. والقانون يسمح بالتفرقة السعرية المتقطعة أو المتفرقة من أجل مواجهة المنافسة، لكن البائع لا يستطيع أن يعلل التفرقة السعرية المستمرة أو المنتظمة على اعتبار هذه القاعدة. كما أن البائع أيضا لا يستطيع أن يعلل تخفيض الأسعار لمشتريين معينين من أجل الحصول على أعمال جديدة معهم.

(٣) اختلافات الأسعار في الحقيقة تعكس اختلافات التكلفة، وفي مثل هذه الحالة لا يوجد تفرقة سعرية. وهنا نتوقع أن يقوم البائعون باستخدام متكرر لمثل هذا التعليل في الدفاع، وذلك لأن العديد من وحدات الأعمال بالتأكيد لديها تكاليف ثابتة معينة لا بد أن تلتزم بدفعها مع كل طلبية، والتي لا تزيد كثيرا مع زيادة حجم هذه الطلبية، ومن هنا فإن متوسط التكلفة يكون أقل على اعتبار المتوسط في حالة الطلبيات الكبيرة. إلا أن الدفاع بتعليل التكلفة من الصعوبة الاستمرار في استخدامه أمام وكالة التجارة الفيدرالية، وفي العادة لا يستخدم.

إن تأثيرات لائحة قانون روبنسون باتمان على الإنجاز السوقي تعد متفاوتة، وعلى الأحسن فهي قد أزالَت التخفيضات السعرية العديدة التي كانت تعطى للمشتريين الكبار والتي تعكس قوة المناورة وليس توفيراً حقيقياً في التكلفة. أيضا استطاعت اللائحة إيقاف سلسلة المحال الكبيرة التي كانت تحاول تدمير المنافسين المحليين. وكلا النتيجتين كانتا محببتين. ومن الجانب الآخر، فقد عملت اللائحة على تقليل قوة ونشاط المنافسة السعرية.

ففي حالة احتكار القلة، عندما تدفع الأسعار التنافسية إلى مستوى أعلى من التكلفة الحدية، فإن أسعار التنافس في العادة لا ترجع مرة أخرى عن طريق تغييرات في قائمة الأسعار المعلنة، وإنما من خلال تخفيضات متقطعة، وغير منتظمة تسري خلال السوق حتى تظهر فجأة كتخفيضات أو (زيادات) في قوائم الأسعار المعلنة. وهذه الاختلافات السعرية المتقطعة تعد تفرقة سعرية مؤقتة. ومع وجود لائحة قانون روبنسون باتامان مهددة بعدم صحة هذه التصرفات قانونيا، فإن البائعين سيتصرفون بشكل حذر ويحاولون الإبقاء على قائمة الأسعار. لذا فإن مرونة الأسعار في بعض الصناعات قد تكون قلت^(١٢). وخلال الستينيات الميلادية أصبح المسؤولين عن قوانين مكافحة الاحتكار مقتنعين بالعناصر السيئة في لائحة قانون روبنسون باتامان وعملوا بشكل كبير على تقليل جهودهم نحو تطبيقها.

قوانين الاحتكار: قضايا على السطح Antitrust: Issues on the Frontier

إن التطور التاريخي لسياسات مكافحة الاحتكار تعطي خلفية أساسية لفهم القواعد القانونية التي تطبق الآن وآثارها التي أحدثت في هيكل وسلوك الاقتصاد. إلا أننا أيضا نحتاج إلى بعض الفهم للقضايا الحالية النشطة. حيث إن بعض هذه القضايا نشأ من محاكمات، أو البحث في حالات مكافحة احتكار رئيسية. وحالات أخرى أخذت طابع الجدل حول سياسات مكافحة الاحتكار بين الاقتصاديين وغيرهم.

(12) For a Classic Study of the Robinson Patman Act, See Corwin D. Edwards, The Price Discrimination Law: A Review of Experience (Washington, DC: Brooking Institution, 1959), Especially Chap. 19.

بعض القضايا الاستراتيجية *Some Strategic Cases*

إن كل سوق من الأسواق يبرز توليفته التي تميزه سواء في الهيكل أو السلوك، وكل قضية مكافحة احتكار تبرز قضايا جديدة عن تكوينات الهيكل والسلوك والإنجاز السوقي لصناعة ما. ومن هذه القضايا ما كان بشأن تهمة الاحتكار لأنظمة الكمبيوتر الإلكترونية ذات الاستخدامات العامة والموجهة إلى شركة IBM. هذه القضية وجهتها وزارة العدل الأمريكية عام ١٩٦٩م، ثم تم إسقاطها بوساطة الحكومة عام ١٩٨٢م قبل أن تصل المحكمة المعنية إلى قرار فيها. ويظهر البريق القانوني لهذه القضية من خلال تعريفها للسوق. فالحصة السوقية لشركة IBM، يمكن أن تكون ثلاثة أرباع أو ربما ثلث السوق، تبعا إلى نظرنا للسوق هل هو سوق لأنظمة الكمبيوتر ذات الأغراض العامة، أو سوق يمثل سلسلة لمجموعة البدائل التي تتفاوت من الآلات الحاسبة إلى الكمبيوترات الكبيرة جدا. إلا أن المسألة الملفتة للنظر في هذه القضية هو في الممارسات التي كانت تقوم بعملها شركة IBM في بعض الأحيان لتضع منافسيها في وضع غير متميز من أجل زيادة موانع الدخول. فشركة IBM ودون شك وصلت إلى وضعها المسيطر من خلال إنجازها الابتكاري، وذلك بدخولها المبكر ومعرفتها بمستقبل تطبيقات الكمبيوتر لمعالجة مشكلات وحدات الأعمال وذلك من خلال تطوير برامج تسهل استخدام التكنولوجيا الجديدة وتجعلها في متناول وحدات الأعمال هذه وبشكل واسع الانتشار. ثم إن هذا الابتكار المبكر لهذه الشركة استمرت في المحافظة عليه إلى الآن. ومع

ذلك نقول أن كل هذا تم بوساطة ممارسات يصل إلى بعضها الشك⁽¹³⁾. إن شركة IBM قامت بجمع كل خدماتها التي تقدمها مع بعضها ، مشجعة زبائنها على استئجار أجهزتها بدلا من شرائها، كما أنها أضافت خدمات البرامج والصيانة إلى العطاء نفسه. إن ممارسة عملية إيجار الآلات بدلا من بيعها أدت إلى زيادة نسبة التكلفة إلى رأس المال بعده معوقا من معوقات الدخول للشركات الجديدة، كما أن ربط البرامج مع خدمة الصيانة في العطاء أدى إلى تثبيط تطور المنشآت المتخصصة التي يمكن أن تتطور مستقبلا لتصبح منافسا ذا قاعدة عريضة من الخدمات والتخصصات. وبالمثل، طبقت شركة IBM سياسات متفاوتة لتثبيط المنتجين المستقبليين من صانعي المعدات الشبيهة أو الماثلة (Plug Compatible) لكمبيوترات IBM العملاقة (Main Frame). وعندما قام منافسو الشركة في مجال الكمبيوترات العملاقة بطرح موديلات لها قوة حسابية أعلى من كمبيوترات IBM وبالسعر نفسه، تم منع المشترين من تقديم طلبات شراء بوساطة إعلان شركة IBM بأنها ستطرح موديلاً أفضل قريبا في السوق، ومع ذلك فإن شركة IBM قد مرت بحالة حمل عسرة قبل أن تطرح الموديل الجديد.

إن هذا النوع من الممارسة جعل أمام سياسة منع الاحتكار مشكلة وضع الفاصل الذي يفرق بين المنافسة الشرسة وبين استخدام عنصر القوة السوقية لإضعاف المنافسين وزيادة موانع الدخول. كما أن قضية شركة IBM قد جلبت مصيبة أخرى. فالمنافسة في الصناعة ازدادت حدة خلال ذلك العقد، بالإضافة

(13) See Gerald W. Brock, The U.S. Computer Industry: A Study of Market Power (Cambridge, MA: Ballinger, 1975).

إلى أنها كانت منافسة مستمرة. وشركة IBM ربما أدينت لو اعتبرنا القانون الذي طبق على شركة ALCOA في عام ١٩٦٩م، إلا أنها في المقابل صارت بريئة على اعتبار الوقائع والحقائق القانونية في أوائل أعوام الثمانينيات الميلادية. إن الآمال في رقابة فاعلة لقوانين منع الاحتكار ستكون بالتأكيد معاقة إذا كانت صناعة ما ستمر خلال مراحل تطور عديدة قبل أن ينتهي نظام المحكمة لدينا من حل أحد القضايا العالقة.

كما برزت هناك قضية تم تقديمها للمحكمة عن طريق وكالة التجارة الفيدرالية هي ضد منتج كبير من منتجي رقائق الذرة الجاهزة للأكل (Cereals) ولمست جانبا مهما من جوانب موانع الدخول. فالثلاثة الكبار في هذه الصناعة كانوا يسيطرون على ٨١٪ من هذا السوق. إلا أن أيا من حصة هؤلاء السوقية لا تقارب حصة شركة ALCOA السابق الإشارة لها والتي كانت ٦٠ - ٦٤٪. وبالرغم من ذلك، فإن الجزئية القانونية غير المألوفة في القضية التي قدمتها وكالة التجارة الفيدرالية هو في محاولتها لجعل حصة ثلاث الشركات مجتمعة، والتي تمثل ٨١٪، بمنزلة شاهد على قيام مشاركة احتكارية Shared Monopoly، على اعتبار التشابه القوي في سلوك هذه الشركات. وفي هذا المقام فإن قضية شركات رقائق الذرة تجلب إلى الذهن قضية شركات الدخان الأمريكية. فقد كانت الأهمية الاقتصادية للقضية تتمركز في سلوك هذه الشركات وفي بعض الإنجاز الذي حققته. إن من الواضح أن المستوى العالي من التركيز لا يمكن تفسيره إطلاقا باقتصاديات السعة في الإنتاج. كما أن مستويات الإعلان كانت عالية جدا (١٦٪ من نسبة المبيعات)، وكذلك الأرباح. وبالمقارنة بمنتجات كثيرة من منتجات سلسلة محلات الأغذية، فإن

صانعي رقائق الذرة قد ووجهوا بقليل من المنافسة من أصحاب العلامات التجارية الخاصة المدعومة من قبل سلسلة محلات السوبر ماركت، وقد يكون ذلك راجعا إلى أن هذه الشركات المتهمه غير راغبة في الإنتاج تحت مظلة علامة تجارية خاصة. إن هذه الصناعة قد أثارت الكثير من الجدل فيما يسمى بـ "إحداث العلامة التجارية Brand Proliferation"، حيث توسعت الشركات الست في علاماتها التجارية لتزيد أصنافها من ٢٧ صنفا في عام ١٩٥٠م لتصبح ٧١ صنفا في عام ١٩٧١م. هل كان هذا التوسع من أجل ملء فراغ في السوق ربما غطته في المستقبل شركات جديدة؟ أو إن هذه الشركات تريد أن تقدم إفطارا مختلفا يقابل الأذواق المختلفة^(١٤)؟ وقد قامت وكالة التجارة الفيدرالية بصرف النظر عن هذه القضية.

أما الحادثة الثالثة، فتم البت فيها عام ١٩٧٧م^(١٥)، وتعالج العلاقة بين منشأة صناعية وموزعي منتجاتها. وكانت مسألة النقاش حول السؤال التالي: هل تقوم المنشأة المصنعة بتقليل المنافسة بين موزعي التجزئة لمنتجاتها عندما تعطيهم المنتج لبيعه إلى المشتري النهائي؟ ولماذا لا تكون حدة المنافسة هذه شيئا جيدا؟ أيضا، لماذا لا يريد المصنع أن يرى منافسة شرسة بين موزعي منتجاته؟ عندما تزداد المنافسة، فإن الموزعين سيحصلون على أقل نسبة ممكنة من الهامش الربحي الذي سيكون الفارق بين بائعي الجملة وأسعار التجزئة، وهذا سيعمل على جعل أرباح الشركة الصانعة أعلى ما يمكن. وفي عام ١٩٧٧م وجدت المحكمة العليا نفسها مواجهة بهذه الأسئلة. ولقد وجدت المحكمة أن

(14) Richard Schmalensee, "Entry Deterrence in the Ready - to - eat Breakfast Industry," Bell Journal of Economics, Vol. IX (Autumn, 1978), PP. 305 - 27.

(15) Continental T.V., Inc. et. al., v. GTE Sylvania, Inc., 433 U.S 36 (1977).

الشركة الصانعة ربما كان لديها سبب وجيه لتقليل المنافسة بين موزعي منتجاتها. كما أن هذه الأسباب قد تعكس مصلحة اجتماعية كذلك. وكان تمييز المنتج المفتاح في هذه القضية. فالشركة الصانعة لمنتجات ذات علامة تجارية عالية التقنية، وهي التلغزات في هذه القضية، تعتمد على موزعي التجزئة في إمداد المشترين بالمساعدة وتوفير المعلومات اللازمة عن ذلك المنتج، بالإضافة إلى إمدادهم بخدمات معتمدة وجيدة لما بعد البيع، بالإضافة أيضا إلى بناء سمعة جيدة للمصنع بطرائق متفاوتة. إذا المصنع سيحصل على فوائد عديدة من وكيل التجزئة من خلال جهوده تلك بغض النظر عن الأرباح التي سيحصل عليها هذا الوكيل. وتبقى مشكلة الشركة الصانعة، هي كيف تستطيع أن تحفز الوكيل من أجل أن يعطي أكبر كمية من هذه الخدمات؟ قد تكون أنسب طريقة للمواءمة بين مصلحة المنتج ومصلحة الوكيل ربما في أن يقوم المنتج بتقليل ما يسمى "المنافسة داخل العلامة التجارية Intrabrand Competition" وذلك بين وكلاء التجزئة، وقد يكون ذلك عن طريق زيادة هامش ربح الوكيل من أجل تحفيزه على بذل جهد أكبر. وهنا نقول: إنه إذا تنافس صانع هذه الأجهزة بشكل جيد مع صانع لأجهزة أخرى مماثلة على السوق نفسه، فإن تقييد الشركة الصانعة للمنافسة داخل العلامة التجارية قد لا يبدو أمرا سيئا. وفي الحقيقة، فإن المحكمة العليا قد رأت بأن هذا ربما كان أمرا قانونيا أو غير قانوني، اعتمادا على الحقائق المصاحبة للقضية. وقبل عام ١٩٧٧م كان هذا الأمر غير قانوني، بأن يقيّد الوكلاء بحدود للمنتج محمية، من خلالها لا يمكن لأحدهما أن ينافس الآخر.

قضايا عامة *General Issues*

بعض القضايا العامة التي برزت إلى السطح في سياسة مكافحة الاحتكار قد تكون مختلفة عن القضايا الخاصة السابقة. أحدها كان يتعلق بميكانيكية تطبيق القانون: أو قضايا مكافحة الاحتكار الخاصة. تحت لائحة قانون شيرمان للجهة التي تضررت من أحد وحدات الأعمال، بمخالفتها للائحة، أن ترفع قضية خاصة إلى المحكمة. والمدعي الذي كسب الموقف وتقرر له الحصول على تعويض يساوي ثلاثة أضعاف الأضرار التي قدرتها المحكمة في العادة يقاسي كثيرا. لقد كان يعتقد في الماضي بأن قضايا مكافحة الاحتكار الفردية أو الخاصة قد تبدو بديلا جيدا ومرغوبا فيه مقارنة بالدور الرقابي الذي تقوم به وزارة العدل أو وكالة التجارة الفيدرالية. وبالتأكيد كانت العقوبات التي فرضت في بعض قضايا مكافحة الاحتكار الخاصة كبيرة جدا وكافية لجعل المخالفين لقانون مكافحة الاحتكار المحتملون يفضلون البقاء على خط الفضيلة.

ومع ذلك فإن الاقتصاديين الذين يتعاطفون مع الأهداف العامة لسياسة قوانين مكافحة الاحتكار أخذت تساورهم بعض الشكوك في مثل هذه القضايا الخاصة. أولا، لأن غالبيتها يتم التصالح فيها بعيدا عن المحكمة وبعيدا حتى عن السياسة العامة. وفي العادة تكون بنود المصالحة تحوي، ليس فقط الكاش وإنما سياسة التزام تعطي من قبل المتهم إلى المدعي. ويلاحظ أن نحو ثلث هذه القضايا الخاصة التي أقيمت ضد هذه الشركات كانت عن طريق منافسيهم المباشرين. وهل يعتري أحد الشك في أن بعض هذه المصالحات في بعض الأحيان قد تشمل وعدا من الشركة بعدم المنافسة الشرسة؟ ثانيا، لا شك أن

دفع بدل الأضرار المالية المضاعفة والمبالغ فيها لها مضارها الاقتصادية، وأغلبها وضعت مانعا لمخالفي قوانين مكافحة الاحتكار. وبوجود هذه المبالغ المالية الضخمة التي تدفع للمتضرر، فإن المدعي سيكون لديه حافز مشجع لرفع قضية حتى لو أن لها القليل من الشواهد، وذلك لمجرد الأمل في أن رقم الحظ ربما يضرب معه. وإن لم يفعل ذلك فإن المدعي له الخيار الثاني وهو البقاء في الموقع الدولي وتحمل مخالفات قوانين مكافحة الاحتكار، بدلا من رفع الصوت والصراخ طلبا للمساعدة في الحصول على مكافآت بدل الضرر المضاعفة. ومن هنا نقول إن الرقابة الخاصة لها مساوئها.

والقضية العامة الأخرى التي دائما معنا بشكل أو بآخر، هي في اتهام سياسة مكافحة الاحتكار بأنها بطريقة معينة تثبط الجهود الجماعية التعاونية لقطاع الأعمال الأمريكي الذي ربما أدى إلى مصالح عامة للولايات المتحدة. وعموما فإن هذا الموقف ينبثق من مدى اعتقاد أحدنا بأن هناك فوائد لا حدود لها من وجود اقتصاديات السعة ومن الترابط القوي بين الاحتكار والابتكار، إلا أن أيا من هذين الاعتقادين، كما رأينا، لا يمكن دعمه بشواهد ميدانية.

وحاليا، يعد النقاش حول سياسات مكافحة الاحتكار قد أخذ مضامينه من بعض الدول الصناعية الأخرى التي حققت نسبيا نجاحا أكبر في هذا المجال (بالذات اليابان) وشركاتها القيادية، وكذلك أيضا من الحاجة الماسة لوحدات الأعمال الأمريكية لأن تبدأ في مواجهة منافسيها من الشركات الأجنبية. والقضايا في هذا الشأن لا شك أنها كبيرة ومعقدة. على سبيل المثال، ربما يسأل أحدنا عما إذا كان النجاح للشركات الرائدة في الدول الصناعية الأخرى يشير إلى أي علاقة بسياسات تنافسية مطبقة أكثر تسامحا. إن

الجواب، وبشكل واضح، هو أن التعليل لوضع الولايات المتحدة، إذا كان هناك أي تعليل مرتبط بتزايد المنافسة داخل أسواقها إضافة إلى تزايد سياسات تشجيع المنافسة الشرسة فيها مقارنة بما هو قائم في الدول الأجنبية وذلك على الأقل قبل ثلاثين سنة. كما يمكن لأحدنا أيضا التساؤل عما إذا كان الإنجاز السوقي الجيد بالضرورة له أي علاقة بالمنافسة الناجحة في السوق العالمي. وهنا نقول بأن الربط في الحقيقة يعد بعيدا، فاقصاديو التجارة الدولية يذكروننا دائما بأنه لا توجد دولة واحدة في العالم لديها ميزة نسبية في بيع كل شيء لبقية دول العالم. وعامة الناس - أولا في أوروبا، والآن في الولايات المتحدة - أصبحوا ميالين للتعامل مع المنافسة الدولية وكأنها جولة رياضية. وهنا ينبغي أن يكون بطلنا الدولي قادرا على القفز إلى ارتفاع يقارب أو يفوق ارتفاع بطلهم الدولي، وإذا لم يكن الأمر كذلك فإن على حكومتنا أن تعطي أبطالنا دفعا قويا. والواقع أن التحليل الاقتصادي يعطي قليلا من الدعم لهذا الحظ من التفكير.

إن الاهتمام الحسن هو أن نقوم بربط سياسة المنافسة بالمنافسة العالمية كما أشرنا في الفصل الأول. فالأسواق الآن للعديد من السلع أصبحت تنمو بشكل أكبر نحو المجال الدولي. وكل حدود الصناعات أصبح علينا رسمها حاليا بشكل أكثر توسعا عما كنا نفعله في الماضي كدولة واحدة عندما كنا نناقش قضايا الاحتكار السابقة. كما أننا يجب علينا أن نبدأ في الاعتراف بالتأثير الكبير للمنافسة الدولية على السلوك والإنجاز في السوق المحلي. وهذا الاعتراف لا يعني أن تنقض قوانين مكافحة الاحتكار لدينا، لكن أن نعترف بتأثيرها على الاستراتيجية المثلى في تطبيق هذه القوانين.

الاستثناءات من المنافسة: نظام براءة الاختراع

Exemptions From Competition: The Patent System

بالرغم من الماضي العريق وشبه المقدس لقوانين مكافحة الاحتكار، إلا أن القوانين الأمريكية تستثني عددا من القطاعات من تطبيق قوانين المنافسة. من ذلك التعاونيات الزراعية، اتحادات العمال، اتحادات التصدير.. إلخ. والحق أن بعض هذه الاستثناءات لا يوجد لها مبررا اقتصادي واضح، كما أنها لا تجلب مشكلات فيما يخص المنافسة على أنها محفز لإنجاز أكثر فاعلية. وهنا لعلنا نتأمل نوعا من الاستثناء الذي يعتمد على الأقل على قاعدة اقتصادية وهو ما نسميه نظام براءة الاختراع The Patent System. فالبراءة عبارة عن منحة احتكارية تصل إلى ١٧ عاما للشخص الذي ابتكرها، والبراءة تعطي حاملها الحق في منع أي شخص آخر من تقليدها سواء لاستخدامه الشخصي أو بيعها. ولا شك أن إعطاء المبتكر حق الاحتكار خلال مدة الاستغلال المشار لها ربما دفع المبدعين إلى زيادة نشاطهم الإبداعي.

في وسط القرن التاسع عشر، كان لتيار فلسفة حرية العمل والتجارة في *Laissez – Fair Philosophy* الفضل في قيام مدرسة تفكير تعارض استخدام نظام براءة الاختراع. فالميلو التحررية التي حاربت العديد من أشكال التقييدات الحكومية ضد الحرية المالية والتجارية لم تكن جاهزة للقبول بنظام البراءة دون أي تساؤل، وذلك لمجرد إدعاء تبريرها للحصول على ميزات احتكارية. وعلى الرغم من ذلك، فإن هذا التفكير قد زال الآن، وأغلب الدول مستمرة في مكافأة المبتكرين. حتى الاتحاد السوفييتي، والذي يندر أن يكافئ

المبتكر من خلال الاستغلال الرأسمالي للسوق، أعطى هذا المبدع بعض المكافأة المالية المباشرة.

إن قوانين البراءة كانت في أصلها موجهة نحو المبتكر المستقل الذي يعمل نيابة عن نفسه في الحقل أو في متجره الصغير. وكانت هذه القوانين قد صممت لتعويضه عن المخاطرة الفردية وكذلك عن تكاليفه الشخصية. أما في واقع أمريكا المعاصر، فإن المبتكر قد أصبح اليد المستأجرة لعالم الشركات. وحاليا ما لا يقل عن ٦٠٪ من البراءات الممنوحة في الولايات المتحدة تذهب إلى أيدي الشركات. إن هذا التغيير في مسار عملية الابتكار قد أثر على دور وآثار نظام البراءة، ونحن نحتاج هنا إلى دراسة مكانتها، وذلك ضمن مجال البحث والتطوير الذي تقوم به الشركات من أجل أن نرى ما إذا كان إعطاء حق الاحتكار ما يزال مبررا. والتقييم لنظام البراءة عقليا سيؤدي إلى الإجابة على الأسئلة التالية:

(١) هل ستخصص موارد أقل للتوظيف من أجل الابتكار دون نظام البراءة؟

(٢) وهل هناك تكاليف مهمة عرضية أو اتفاقية أخرى لنظام البراءة؟

إن قاعدة إعطاء البراءة للمبتكر تعتمد على طبيعة الشيء المبتكر بوصفه فكرة. وعملية إنتاج وبيع الأفكار هي في طبيعتها تجارة تختلف عن إنتاج وبيع أحزمة الجلد. وفيما عدا سارقي المحال التجارية، فإن صانعي الأحزمة ليس لديهم أي مشكلة في الحصول على قيمة لمنتجاتهم من مستخدمي هذه الأحزمة؛ أي إن الزبائن وببساطة يجب أن يدفعوا قبل أخذهم للمنتج. أما صانع الأفكار فيبيع ما هو أشبه بالإلهامات إلى زبونه، والتعويض المالي قد يكون آخر ما يصل إلى يد ذلك المخترع للفكرة. وذلك لأن الزبون يستطيع أن

يعيد بيع هذه الفكرة من دون أي تكاليف، كما أن المستهلك الأول للفكرة ما يزال قادرا على استخدامها حتى بعد إعادة بيعها إلى المستهلك الثاني. إن المنتج للأفكار غير الملموسة لا يستطيع الحصول على حق الملكية أو توماتيكيا على المنتج. والحاصل على البراءة يحاول أن يحول حق الملكية إلى احتكار ليبعد كل أنواع المنافسة الكاملة، بطبيعة الحال مدة محدودة. ومن دون هذا النوع من الحماية لا يستطيع المنتج لهذه الأفكار أن يحصل على قيمتها من عموم الناس، وسيستطيع إنتاج القليل فقط منها وذلك مثل صانع الأحزمة الذي لا يستطيع أن يحول دون محاولة سرقة محله.

إن وحدات الأعمال التي تنتج وتطور أفكارا جديدة ليست فاقدة لطرائق أخرى لحماية هذه الأفكار. فالتقنية الجديدة المنتجة التي تقلل التكاليف، على سبيل المثال، يمكن أن تحفظ بسرية عن المنافسين، إلا إذا كان بطبيعة الحال أحد الموظفين الذين يعرفون السر تم استقطابه في شركة أخرى. إن مما يقال: إن وحدات الأعمال تحتفظ عادة بسر ما تستطيع ابتكاره، لكنها تحاول الحصول على براءة ما لا تستطيع ابتكاره. وما دام أن حماية سر براءة الاختراع يعني أن يستر عن عموم الناس ما تم اكتشافه، فإن أغلب منشآت الأعمال لديها الأسباب الوجيهة لتفضيل العمل من دون هذه البراءة. ومن أساليب الحماية للمنشآت المبتكرة وببساطة ما يحصل لها من تقدمها الزمني في هذا الاتجاه على منافسيها. وأغلب أرباح المبتكرات لأنواع معينة من هذه الابتكارات تم الحصول عليها قبل أن يقوم المنافسون بالعمل على محاكاتها، وفي مثل هذه الأحوال تقوم الحماية بواسطة الحصول على البراءة بدور قليل.

وهنا نجد أنفسنا بحاجة إلى شواهد ميدانية تخبرنا عن أهمية نظام البراءة. وهل ترى الشركات الكبرى أنها ضرورية من أجل أن تحمي الاستثمارات الهائلة التي وضعتها لإعداد هذا المبتكر وجلبه إلى السوق؟ بعض الصناعات المنتجة تشعر بأن البراءة هي دم حياتها، وبالتالي فإن نشاطاتهم الابتكارية ستصبح غير مربحة ولن يقدموا عليها دون إعطائهم هذا الحق. وآخرون يرون أن البراءات لن تؤدي إلى تغيير يذكر في جهودهم في البحث العلمي، أو في العمل على إدخال منتجات جديدة. والصناعات التي منها المنتجات الإلكترونية، والكيميائية، والأدوية تستخدم نظام البراءة بثقل شديد، أما الصناعات التي منها السيارات، والورق، والمطاط، والمعدات الخفيفة والثقيلة فلا تعتمد عليها اعتمادا كبيرا.

إن الحوافز التي يعطيها نظام البراءة يعتمد بشكل جزئي على الهيكل السوقي الذي يحيط بالشركة المبتكرة. تأمل وضع شركة تعمل على تحسين منتج مهم من منتجاتها أو طريقة إنتاجية معينة. إن الحماية بوساطة البراءة تعد أكثر أهمية بالنسبة إلى شركة في سوق تنافسي تام عنها بالنسبة إلى شركة محتكرة. أولا، لأن المحتكر ليس حوله منافس يستطيع تقليد منتجه بشكل سريع وبالتالي منافسته على أرباح المنتج المبتكر. أما الشركة المبتكرة في صناعة تنافسية فسينالها مخاطرة كبيرة لدرجة، أنه من دون حماية البراءة، ستكون منتجاتها الابتكارية عرضة للتقليد من منافسين قبل أن تكون تكاليف تطويرها لهذا المنتج قد غطيت. ثانيا، أن المبتكر في الصناعة التنافسية التامة لديه الكثير من المكتسبات التي يحصل عليها من المبتكر الحاصل على البراءة والمقلل للتكاليف، وذلك مقارنة بالمحتكر على اعتبار الأوضاع المحيطة

نفسها، والسبب ببساطة هو في كون الصناعة التنافسية تنتج إنتاجا أكبر من المحتكر. وعلى ذلك، فإن مزيدا من الوحدات التي أنتجها المنتج في السوق التنافسي يبقى خيارا جوهريا ومبررا بسبب الفوائد الناجمة من التكاليف الإنتاجية الأقل. والشواهد الميدانية تؤكد بأن أنظمة البراءة أكثر أهمية للمنشآت الصغرى^(١٦).

هل نظام البراءة يقوم بفرض تكاليف اجتماعية تقلل من الدور المرغوب منها تحقيقه في تشجيع الابتكار؟ إن البراءة بلا شك تعطي المنشأة الناجحة في الابتكار مجالا للسيطرة على كل الأرباح الاحتكارية التي تستطيع الإمساك بها، وهذا الاحتكار له التكلفة الاقتصادية نفسها كغيره من أنواع الاحتكارات. بالإضافة إلى ذلك، فإن الاحتكار المبني ابتداء على براءة ربما يدفع إلى مزيد من موانع الدخول مما سيجعل القوة السوقية الناتجة أطول بقاء. أحد المتخصصين وضع القائمة التالية وهي: الألمنيوم. آلات الأحذية، زجاج الصحون، أجهزة التصوير وإكسسواراتها، السائل الإيثيلي، أنظمة الفرامل، منتجات الجبس، السجائر، النسيج، حاويات الحديد، وأشار بأنها صناعات نمت لتكون عالية التركيز بمساعدة نظام البراءة، ثم بعد ذلك حافظت على احتكارها بوساطة وسائل أخرى. بالإضافة إلى ذلك، فإن الصناعات ذات التركيز العالي استخدمت ما تملك جماعيا من براءات اختراع كأرضية للاتفاق على تراخيص للاستخدام لهذه البراءات فيما بينها، وهذه خدمت كوسيلة للاستغلال الاحتكاري الجماعي لأسواقهم. وبهذه الطريقة تستطيع المنشآت

(16) See A.E. Kahn, "The Role of Patents", in J.P Miller, ed., Competition, Cartels, and Their Regulation (Amsterdam: North - Holland, 1962), PP. 319 - 23, C. T. Taylor and Z.A. Silberston, The Economic Impact of the Patent System (Cambridge, England: Cambridge University, Press, 1973).

المسيطرة في صناعة ما من أن تحلب فوائد مجموعة من براءات الاختراع، من أجل الحصول على مزيد من الأرباح، بشكل أكثر مما تستطيع الحصول عليه من كل براءة على حدة، على الأقل حتى يقوم مسؤولوا مكافحة الاحتكار بوضع العين عليهم.

وكنتيجة لمناظرة حالية، قام عاملو مكافحة الاحتكار الرسميون بجعل الأمر واضحاً، في أن المنشآت الأمريكية المتنافسة لها الحق في الدخول في مشاريع بحثية تعاونية ودون الخوف من اتهامها بالتآمر، والغريب أن هذه السياسة خرجت عن اهتمام عامة الناس، ونعني بذلك مدى كون الصناعة الأمريكية قادرة على الوقوف وبشكل فاعل مقابل منافسيها الأجانب. وإذا كانت الفوائد (في مزيد من الابتكارات أو في الابتكارات قليلة التكاليف) تزيد عن الخطورة القليلة التي ستلحق بالمتآمرين على تثبيت الأسعار فإن الحضور للمنافسة الأجنبية يعد غير ذي علاقة.

الملخص Summary

إن قوانين مكافحة الاحتكار تسعى إلى تحسين الإنجاز السوقي وذلك عن طريق تنظيم السلوك والهيكل السوقي. وحرمت لائحة قانون شيرمان في عام ١٨٩٠م الاحتكار أو الاتفاقات لأجل تقييد التجارة، وفي عام ١٩١٤م أضافت لائحة قانون كليتون مزيداً من التقييدات على العديد من أنواع السلوك السوقي. أما الاندماجات فتم الحد منها بشكل فاعل فقط في عام ١٩٥٠م.

إن جريمة الاحتكار بدأت تأخذ معنى هو عبارة عن الحصة السوقية العالية التي تحمي عن طريق هجومات افتراضية على المنافسين، وهذا يعني تقييداً غير معقول أو مبرر للتجارة. وبشكل عام فقد وجد أن الوضع القريب من

الاحتكار الذي لا يستخدم سلوكا افتراسيا بأنه لا يخالف القانون حتى عام ١٩٤٥م (حادثة شركة ALCOA). ولاحقا، تم إعطاء مزيد من الاهتمام للسلوك الذي يبني موانع للدخول، لكن خلال العقد الأخير تم إعادة صياغة السياسة القانونية لتأخذ في الاعتبار "قاعدة السبب" التي أدخلت عام ١٩١١م. وكل أنواع الاندماجات تم تحديدها وتقييدها سواء الأفقية، أو الرأسية، أو التكتلية. حتى الاندماجات الأفقية التي تحوي حصة سوقية صغيرة جدا يمكن أن يتم إيقافها، إلا أنه في الوقت الحالي تم تقليل القيود على هذه الاندماجات الأفقية. وفي أوقات معينة قامت المحاكم بوضع قيود قوية على الاندماجات الرأسية وكذلك التكتلية، وهذه ربما كانت ذات فائدة، ومسؤولو مكافحة الاحتكار لم يقوموا بأي جهد من أجل تقليل تشجيعها.

إن حظر السلوك الافتراضي وكذلك تثبيت الأسعار الجماعي كان مطبقا بشكل قوي. أيضا، لا يستطيع البائعون الأفراد منع المشتريين من الشراء من بائعين منافسين، وذلك عندما يكون تأثير ذلك هو تقليل المنافسة. وهذا القانون قام بحظر كل من اتفاقات الربط وقصر التعامل Tying and Exclusive Dealing Arrangements. وتبعاً للائحة قانون روبنسون - باتمان عام ١٩٣٦م فقد تم تقييد التفرقة السعرية بطريقة تعمل على مساعدة وحدات الأعمال الصغيرة.

إن القضايا التي تعد على السطح في سياسة مكافحة الاحتكار ظهرت من خلال بعض القضايا الخاصة وكذلك من خلال المناظرات حول هذه السياسة. وأحد هذه القضايا المهمة في السنوات الحالية كانت قد تعاملت مع السلوك التنافسي الذي ربما يقود إلى منع الدخول للصناعة، سواء بوساطة

منشأة واحدة مسيطرة كشركة IBM، أو بوساطة بائعين في سوق عالي التركيز يعملون بشكل متواز (كما في صناعة رقائق الدقيق). إن الاتفاقات المقيدة للتجارة سواء الحسنة أو السيئة بين الصانع وموزعي منتجه قد تم تعريفها قانونيا بعناية كبيرة. ولدينا تحفظا ناميا في الوقت الحالي عن بعض التأثيرات الجانبية لقضايا مكافحة الاحتكار الخاصة. والولايات المتحدة كان وما يزال عندها مشكلة في التقرير في الكيفية التي توائم من خلالها بين تزايد المنافسة الدولية وسياسات المنافسة.

إن بعض النشاطات وكذلك القطاعات في الاقتصاد قد أعفيت من قوانين مكافحة الاحتكار. والإعفاء الذي يحمل أقوى وجهة ورشد اقتصادي ربما يكون نظام براءة الاختراع، الذي يعطي المبتكر ١٧ عاما من الاحتكار لاستغلال المنتج المبتكر. ودون حقوق البراءة، فإن موارد أقل ستوظف للنشاطات الابتكارية، وذلك لأن المبتكرين لا يستطيعون أن يمنعوا غيرهم من تقليد أفكارهم: أيضا، يتطلب إعطاء حق البراءة من المبتكر أن يبين ويظهر سر ابتكاره العلمي، والذي من دون نظام البراءة كان سيحفظ سرا. إن فوائد البراءة تعد مهمة خاصة بالنسبة للمنشآت الصغيرة، كما أنها تمنح محفزات أكبر للشركات التنافسية مقارنة بالشركات المحتكرة. وفي بعض الأحيان تقوم البراءة بتهيئة المجال للوضع الاحتكاري بأن يستمر حتى بعد أن ينتهي حق البراءة.