

## حقوق رقابت و توسعه

دکتر فیصل عامری [faysal\\_ameri@yahoo.co.uk](mailto:faysal_ameri@yahoo.co.uk)

استادیار گروه حقوق بین الملل دانشگاه علامه طباطبائی

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۸۹/۱/۲۵

تاریخ پذیرش نهایی: ۱۳۸۹/۸/۱۹

### چکیده

هدف از این مقاله بررسی و مطالعه قوانین و سیاست های رقابتی و نقش آنها در توسعه اقتصادی کشورهاست. در این راستا، مقاله با ارزیابی و مطالعه دیدگاههای مختلف اقتصادی و بررسی مکاتب و قوانین رقابتی، تبعیت از آن اسلوبی را توصیه می کند که با اتخاذ رویکردی واقع بینانه بتواند به هدفی برسد که در امر توسعه و رشد اقتصادی نقش سازنده ای ایفاء کند. در این راستا، آن شیوه ای توصیه می شود که بر اثر اجرای آن بتوان کارایی در تخصیص منابع و تولید کارآمد را تامین نمود. وضع و اجرای قوانین و سیاست های مناسب، زمانی می توانند چنین هدفی را تامین کنند که بتوانند ضمن تشویق فعالیت ها و رفتارهای اقتصادی مفید، از جمله ادغام ها، با موارد سوء استفاده از آنها به منظور ایجاد محدودیت های غیر ضروری در بازار و اختلال در رقابت مقابله کنند. وضعیت ویژه کشورهای در حال توسعه که همان عقب ماندگی صنعتی اقتصادی است - نقش فعالتری را برای نظارت های دولتی هم برای مقابله با رویه های ضد رقابتی و هم برای تشویق و کمک به بنگاه های محلی ایجاد می کند.

واژه های کلیدی: کارایی، توسعه، رقابت ایستا، رقابت پویا، شورای رقابت، ادغام، انحصار

## مقدمه

معضل عقب ماندگی صنعتی - اقتصادی و نیاز به اتخاذ برنامه های مناسب برای توسعه ملی، از جمله مسائل حایز اهمیتی است، که کشورهای در حال توسعه را در خلال شش دهه اخیر به خود مشغول کرده است. ویژگی و خصوصیات اجتماعی، فرهنگی و سیاسی این کشورها از یک سو، و مشکل یافتن راه حل های مناسب به منظور توسعه یافتگی از سوی دیگر، موجب شده است که این کشورها سیاست های متفاوتی را اتخاذ کنند. از زمان پایان جنگ جهانی دوم و به خصوص در دهه های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ قرن بیستم میلادی - یعنی دوران اوج جنبش های رهایی بخش ملی - اکثر کشورهای جهان سوم به اتخاذ سیاست های توسعه ای مبادرت ورزیدند که نظارت، مدیریت و مداخلات دولتی نقش اساسی و تعیین کننده را داشتند. سیاست جایگزینی وارداتی و برنامه های صادراتی که متاثر از دکترین مرکانتالیسم یا ناسیونالیسم اقتصادی اند، شالوده این رویکرد را تشکیل می دادند.

تحولاتی که به سود نظام بازار - که از اواخر دهه ۱۹۷۰ آغاز شد - موجب گردید که خیلی از این کشورها در سیاست های پیشین خود تغییر موضع دهند و با اتخاذ سیاست درهای بازو اجرای برنامه های خصوصی سازی و به طور کل آزاد سازی سرمایه گذاری - چه در عرصه ملی و چه در عرصه بین المللی - نظارت و مداخله دولتی را به شدت تضعیف کنند. کاهش موانع تعرفه ای، حذف محدودیت های کمی در خصوص کالاهای وارداتی، کاستن و در برخی موارد حذف یارانه های دولتی به بنگاه های محلی، خصوصی کردن یا واگذاری مدیریت و تولید منابع انرژی زایی، چون آب، برق و گاز به بخش خصوصی، ایجاد تسهیلات در مبادلات ارزی و وضع قوانین مشوق سرمایه گذاری خارجی، از جمله آثار ناشی از اتخاذ سیاست های درهای باز است (Lucian Cernat & Peter Holmes:2).

اتخاذ چنین سیاست هایی پیامدهایی را به دنبال داشت: ادغام شرکت ها، تشکیل کارتل، جایگزینی انحصار دولتی با انحصار خصوصی، سوء استفاده از انحصار، اعمال رویه های ضد رقابتی نظیر تقسیم بازار محصولات و بالا و یا پایین بردن قیمت، از جمله عواقبی بودند که نتیجه ای جز تضعیف بنیه صنعتی - اقتصادی و در نهایت متضرر نمودن مصرف کننده محلی به بار نیاورد. این پیامد، ضرورت نظارت دولتی را بار دیگر مطرح نمود: ولی این بار با دخالتی کمتر اقتصاددانان این نظارت را در وضع و تدوین قوانین رقابتی - که با اجرای آنها بتوان مانع اخلاص در بازار رقابت شد - دیدند. با وجود این، از آنجا که بنیه ضعیف صنعتی و اقتصادی کشورهای در حال توسعه اقتضا می -

کرد که ساختار لازم را در این راستا باید - با تشکیل و یا تشویق و تقویت بنگاه‌های محلی و ایجاد "فضای رقابتی" آفرید، این احساس نیاز به وجود آمد که برای رسیدن به چنین هدفی علاوه بر وضع قانون باید سیاست‌های مناسبی را تدوین و اجرا نمود.

در عمل هم چنین شد: اکثر کشورهای در حال توسعه، علاوه بر وضع قوانین و مقررات رقابتی، سیاست‌های رقابتی را همراه با نهادهای خاص آن به وجود آوردند (ibid: 2-3). با وجود این، از حیث تفسیر، دامنه اجرا و هدف این مقررات و سیاست‌های این کشورها با ابهامات و مشکلاتی مواجه گردیدند.

هدف اساسی این مقاله، مطالعه و بررسی این معضلات است. به عبارتی دیگر، بررسی و مطالعه تئوری‌ها و برنامه‌هایی که اساس قوانین و سیاست‌های رقابتی را تشکیل می‌دهند. غرض، نشان دادن موانعی است که راه پیشرفت صنعتی و توسعه اقتصادی را ناهموار کرده است.

در این راستا، مقاله به چهار بخش تقسیم شده است: بخش اول هدف‌های رقابت را توضیح می‌دهد؛ بخش دوم رقابت ایستا - که مسائلی چون رقابت کامل، تعادل در بازار و مقایسه میان بازار رقابتی و انحصار را پوشش می‌دهد - مطرح می‌شود؛ در بخش سوم رقابت پویا و نقش آن در ابداع پروسه و محصولات جدید، رابطه آن با مسأله توسعه و معضل اجرای آن بخصوص در کشورهای حال توسعه بررسی می‌شود و در بخش چهارم، قانون رقابت ایران و نقاط ضعف آن از حیث تفسیر و اجرا مطرح می‌شود. بخش پایانی، نتیجه‌گیری مقاله را تشکیل می‌دهد. در ضمن، از آنجا که هدف از وضع مقررات و سیاست‌های رقابتی توسعه است، لذا پیش از آغاز بحث، تعریف و توضیح مفهوم توسعه ضروری به نظر می‌رسد.

#### توسعه

گرچه در تعریف مفهوم توسعه به معنای تغییر دگرگونی و پویایی میان صاحب نظران اتفاق نظر وجود دارد، ولی از حیث دامنه آن اختلاف است. برخی آن را به رشد اقتصادی محدود می‌کنند و عده‌ای برای آن گستره‌ای وسیع‌تر - که جوانب اجتماعی، فرهنگی، آموزشی و بهداشتی را در بر می‌گیرد - قابل می‌شوند (عامری، ۱۳۸۱: ۱۶۹). از آنجا که هدف از این مقاله بررسی نقش قوانین رقابت در رشد اقتصادی و در این راستا، مطالعه اقتصاد خرد و اقتصاد سیاسی است، معنای محدود این مفهوم استفاده خواهد شد. براین اساس، توسعه به معنای اعتلا و رونق بخشیدن به نیروی تولیدی که به رفاه جامعه و یا مصرف‌کننده بینجامد، تعریف می‌شود. بنابراین، توسعه به آن روند یا پروسه

ای اطلاق می شود که در آن بنگاه ها، فعالیت های اقتصادی خود را وقف تولید کارآمد کالا و خدمات برای مصرف کنندگان می نمایند. رشد و کثرت این نوع بنگاه ها و بهتر شدن کیفیت فعالیت اقتصادی آنها که موجب افزایش ثروت جامعه می گردند، بعد اساسی این پویایی و توسعه جامعه را تشکیل می دهد.<sup>۱</sup> این روند را امروزه اقتصاددانان به رقابت ایستا و رقابت پویا نسبت داده اند.

### ۱- هدف های اساسی قوانین رقابت

با این که از نظر تاریخی برای سیاست و قوانین رقابتی هدف های متعددی را بر شمرده اند، ولی، در مجموع، امروزه می توان از سه هدف عمده نام برد: الف) هدف سیاسی - اجتماعی که تأکید بر رعایت اصل انصاف در امر تجارت و رقابت دارد و بنابراین، هدفش مراقبت بر رفتار بنگاه است. عناصر اساسی این هدف را - که ایدولوژی اساسی مکتب پوپولیسم را تشکیل می دهد - حفظ و نگهداری از پروسه رقابت یا تأمین و تضمین آزادی رقابت، یا حمایت و ترویج رقابت مؤثر تشکیل می دهند. راه تأمین این هدف ها را مکتب مزیور در منع و از میان بردن محدودیت های غیر معقول تجاری می داند. علاوه بر این ها، مکتب پوپولیست ها عناصری چون آزادی در تجارت، حق انتخاب و دسترسی به بازار را از هدف های مرتبط با رقابت می داند (Evenett, 2005:7).  
ب) هدف دیگر، بر کارایی فعالیت اقتصادی بنگاه تجاری تأکید می ورزد و رقابتی بودن یا نبودن فعالیت را در کارایی یا عدم کارایی تخصیص منابع و تولید کالا و خدمات می داند. این هدف را مکتب شیکاگو دنبال می کند. دو هدف مستتر در این دکترین به شکل گیری دو نظریه متفاوت منجر شده است: نظریه ای که تأکیدش بیشتر بر کارایی در تخصیص منابع است و نظریه ای که اولویت را به کارایی در تولید می دهد. اولی را صاحب نظرانی چون پوزنر حامل هستند<sup>۲</sup> و دومی را حقوقدانانی چون بورك (R. Bork, 1978: 107-110).

۱. برای توضیح بیشتر رک:

Margaret Thomas G. (1999), "Strategies for Sustainable Economic Development", Community Economics Newsletter, No. 267, Center for Community Economic Development, University of Wisconsin-Madison.

۲. پوزنر و هوادارانش هدف سیاست و قوانین رقابتی را در "حمایت از رقابت و کارایی" می دانند. برای توضیح

بیشتر در این خصوص رک: R. Posner, 1978:226.

نظریه تحول یافته دیگری از این مکتب ضمن تأکید بر کارایی در تولید با عنوان کردن اهمیت توسعه تکنولوژیک و صنعتی، آزادی بیشتری را برای بنگاه های تولیدی در مبادرت به اقداماتی، چون موافقت های افقی (یعنی توافق میان بنگاه های تولیدی یک صنعت) و ادغام خواستار است.<sup>۱</sup> از دید این مکتب، این آزادی ها مشوق فعالیت های تحقیق و توسعه خواهد بود. اگرچه این دیدگاه را امروزه کسانی مثل سی داک و دیوید تیس تحت عنوان کارایی یا رقابت پویا نمایندگی می کنند<sup>۲</sup>، ولی در اساس مبتکر آن شومپتر اقتصاددان اوائل قرن بیستم است.

هدف سوم را طرفداران "نظریه توسعه" مطرح می کنند. این نظریه هدف اصلی قوانین و سیاست رقابتی را توسعه اقتصادی - که به رشد اقتصادی تعریف شده است - می داند. این مکتب نظارت و دخالت دولت را در کمک به بنگاه های اقتصادی مثل یارانه و ادغام برای رقابتی شدن اقتصاد ملی کشورهای در حال توسعه توصیه می کند (Ajit Singh 2002:18). از آنجا که این نظریه ادغام شرکت های محلی را به منظور کارایی در تولید و رقابتی شدن با بنگاه های قدرتمند کشورهای پیشرفته صنعتی تشویق می کند، لذا، اسلوب اتخاذی خود را همانند شومپتر و تیس رقابت پویا می نامد (idem).

## ۲- رقابت ایستا<sup>۳</sup>

**الف: بنگاه تجاری در رقابت کامل: اصل برابری در آمد نهایی با هزینه نهایی**

در رقابت کامل هیچ مؤسسه یا بنگاهی نمی تواند بر قیمت بازار تأثیر بگذارد. به عبارتی دیگر، هیچ بنگاهی نمی تواند با عدم مبادرت به فروش، موجب بالا رفتن قیمت آنها شود و یا با عرضه و فروش زیاد سبب پایین آمدن قیمت گردد. دلیل این امر، این است که در چنین وضعیتی این برخورد و تقاطع دو منحنی تقاضا و عرضه هستند که قیمت کالا یا خدمات را تعیین می کنند و در این میان

۱. گروهی از این مکتب، پا را فراتر از این می گذارند و با هزینه بر شمردن مدیریت دولتی، وجود قوانین رقابتی و نظارت های دولتی را غیر ضروری می دانند. در این خصوص رک: دکتر فرهاد خداداد کاشی و محمد نبی شهیکی تاش ۱۳۸۶، صص ۱۴۳-۱۷۸.

2. J. Gregory Sidak & David J. Teece, "Dynamic Competition in Antitrust Law", October 21, 2009, forthcoming in the Journal of Competition Law & Economics. available at <http://ssrn.com/abstract=1479874>.

۳. در تهیه این بخش، بخصوص نمودارها، از مراجع زیر استفاده شده است:

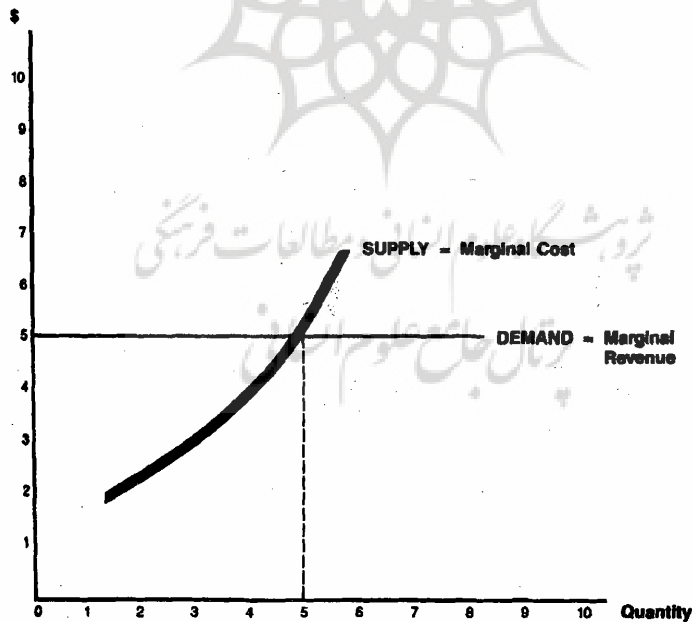
E. Thomas Sullivan and Jeffrey L. Harrison, 2003:14-26; Jeffrey L. Harrison, 2000: 220-246.

مؤسسه تجاری قیمت پذیر است و نمی تواند نقش تأثیر گذاری بر قیمت داشته باشد. همانگونه که در نمودار ۱ مشاهده می شود در چنین بازاری مؤسسه، با منحنی افقی تقاضا مواجه است. منحنی افقی تقاضا در مقابل بالا یا پایین رفتن قیمت بسیار انعطاف پذیر است. به این معنا که تا زمانی که بنگاه کالا را به قیمتی که بازار تعیین کرده بفروشد، کالاهایش به فروش خواهد رفت. ولی، چنانچه آنها را بالاتر از قیمت بازار به فروشد مشتری ها را از دست می دهد و در نتیجه مقدار فروشش به صفر می رسد.

منحنی افقی تقاضا، منعکس کننده درآمد نهایی نیز هست. درآمد نهایی به آن مبلغی گفته می - شود که در اثر تولید و فروش یک واحد اضافی به کل درآمد افزوده می شود. مثلا، بابت فروش هر واحد اضافی، بنگاه ۵ دلار دریافت می کند. این بدین معناست که قیمت واحد فروخته شده و درآمد نهایی ۵ دلار است. همان گونه که بعدها در بحث مربوط به انحصار توضیح داده خواهد شد قیمت کالا و درآمد نهایی زمانی یکی خواهند بود که منحنی تقاضا افقی باشد.

نمودار ۱

عرضه و تقاضا در رقابت کامل



Supply: عرضه؛ Marginal Cost: هزینه نهایی؛ Demand: تقاضا؛ Marginal Revenue: درآمد نهایی؛ Quantity: کمیت

در ارتباط با عرضه، منحنی عرضه کالا در عین حال منحنی هزینه نهایی نیز هست، زیرا، آن تعداد واحدهایی را که یک بنگاه تصمیم می‌گیرد با قیمت معینی برای فروش در بازار عرضه کند، بستگی به مقایسه و یا تفاوت قیمت فروش و هزینه نهایی است که برای تولید یک واحد اضافی صرف می‌شود؛ یعنی، واحد اضافی زمانی تولید و در بازار عرضه می‌شود که هزینه نهایی تولید، بیشتر از قیمت کالا نشود. بنابراین، منحنی هزینه نهایی یک بنگاه، منعکس کننده یا نشان دهنده تعداد واحدهایی است که در بازار عرضه می‌شوند.

بنگاه برای این که مقدار لازم برای تولید را تشخیص دهد، از همان معیاری که در صنعت از آن استفاده می‌شود، بهره برداری می‌کند. به عبارتی دیگر، تا آنجایی تولید می‌کند که دو منحنی عرضه و تقاضا همدیگر را قطع می‌کنند؛ مثلاً در نمودار ۱ منحنی تقاضای بنگاه - که منحنی قیمت بازار را نیز نشان می‌دهد - در نقطه ای، منحنی عرضه را قطع می‌کند که تولید ۵ واحد را نشان می‌دهد. نمودار ۱، موضوع حایز اهمیت دیگری را نشان می‌دهد. اگر به خاطر داشته باشیم، در مواردی که منحنی تقاضای خط افقی است، قیمت کالا یا واحد تولیدی و درآمد نهایی یکی است. این، بدین معناست که معیار تعیین سقف یا محدودیت تولید نقطه تقاطع دو منحنی هزینه نهایی و درآمد نهایی است. این نقطه حدود حداکثر سازی سود مؤسسه را تعیین می‌کند. تا زمانی که منحنی درآمد نهایی بالاتر از منحنی هزینه نهایی است، فروش محصول یا واحد اضافی برای مؤسسه سود آور خواهد بود. به عبارتی دیگر، حداکثر سازی سود مؤسسه محل تلاقی یا تقاطع دو منحنی هزینه نهایی و درآمد نهایی است. این نقطه تلاقی دو منحنی در نمودار ۱ تولید ۵ واحد است. تولید بیشتر از ۵ واحد موجب می‌شود که هزینه نهایی بیشتر از درآمد نهایی گردد و این بدین معناست که بنگاه از تولید و فروش بیش از ۵ واحد خودداری می‌کند.

#### ب- تعادل در رقابت کامل:

به منظور بررسی تعادل در رقابت کامل، توضیح چند مفهوم اقتصادی ضروری است. هزینه های تولید دو نوعند: هزینه ثابت و هزینه متغیر. هزینه های ثابت همان گونه که از عنوانشان مشخص است - با کم شدن یا زیاد شدن مقدار تولید تغییر نمی‌کنند و ثابت اند؛ مثلاً، افزایش یا کاهش محصولی، تغییری در اجاره بهای زمین یا حقوق کارمند به وجود نمی‌آورد. برعکس، در خصوص هزینه های متغیر با تغییر در تولید (کاهش یا افزایش آن) تغییر پیدا می‌کنند؛ مثلاً، مواد اولیه و نیروی کار با کم یا زیاد شدن تولید تغییر می‌کنند. هزینه کل، مجموع هزینه های ثابت و هزینه

متغیر است. برای یک اقتصاددان، بازده یا بازگشت معمولی یا نرمال ناشی از سرمایه گذاری به سرمایه گذار همان هزینه تولید است. بنابراین، وقتی صحبت از کل هزینه می شود، این کل هزینه، سود سهامدار را شامل می شود.

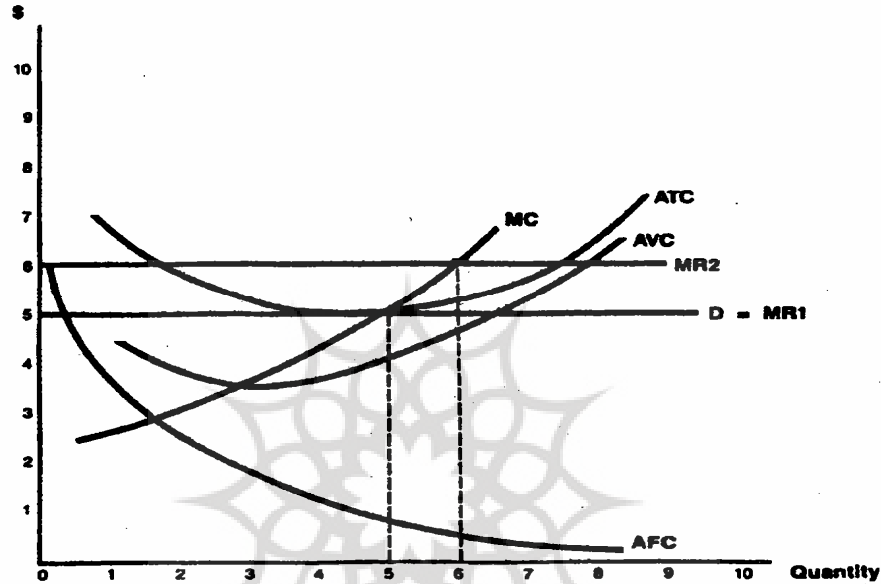
برای نشان دادن کارایی یک بنگاه، میانگین هزینه تولید یک واحد را حساب می کنند. میانگین هزینه متغیر (این میانگین، حاصل تقسیم هزینه متغیر بر تعداد واحد های تولیدی است.) و میانگین هزینه کل (یعنی، کل هزینه تقسیم بر تعداد واحدهای تولید شده) مهمترین عناصر در این راستا هستند. برعکس، میانگین هزینه ثابت - هزینه ثابت تقسیم بر تعداد واحدهای تولید شده - کاربرد کمتری برای نشان دادن کارایی دارد.

شیوه رفتار یا عکس العمل این سه معیار میانگین هزینه را می توان در نمودار ۲ مشاهده نمود. در این نمودار، محور افقی، کمیت محصول را نشان می دهد و محور عمودی، قیمت را. میانگین هزینه ثابت (AFC)<sup>۱</sup> همزمان با افزایش تولید به طور یکنواخت به سمت پایین می رود؛ اندازه کاهش این منحنی برابر تقسیم هزینه ثابت بر مقدار یا تعداد تولیدات است. هرچه تعداد یا مقدار تولید بیشتر شود، سمت نزولی این منحنی بیشتر می شود. میانگین هزینه کل و میانگین هزینه متغیر، هر دو به شکل U هستند، زیرا در کل، با افزایش تولید، کارایی بنگاه نیز بیشتر می شود تا حد یا نقطه ای که ظرفیت تولیدی بنگاه به حد نهایی می رسد؛ بدین معنا که میانگین هزینه شروع به بالا رفتن می کند. سطح مناسب یا بهینه تولید، نقطه ای است که میانگین هزینه کل در پایین ترین نقطه قرار می گیرد - در نمودار ۲، کمیت ۵. میانگین هزینه کل و میانگین هزینه متغیر بهم نزدیک می شوند، زیرا تفاوت میان آنها میانگین هزینه ثابت است، که هرچه به تولید اضافه شود، به همان نسبت منحنی بیشتر به سمت پایین می رود.



نمودار ۲

منحنی های هزینه یک بنگاه



درآمد نهایی: MR؛ میانگین هزینه کل: ATC؛ میانگین هزینه ثابت: AFC؛ میانگین هزینه متغیر: AVC

نمودار ۲، منحنی هزینه نهایی را نیز نشان می دهد. این منحنی با دو منحنی میانگین هزینه متغیر و میانگین هزینه کل در پایین ترین نقطه شان تقاطع پیدا می کند و دلیل آن را می توان در رابطه میان هزینه نهایی و میانگین هزینه یافت. هزینه نهایی، هزینه اضافی تولید یک واحد اضافی است. تا زمانی که کمتر از هزینه میانگین است - اعم از میانگین هزینه متغیر و میانگین هزینه کل - می توان انتظار داشت که منحنی ها به سمت نزولی حرکت می کنند. برای روشنتر شدن مسأله، می توان قد متوسط شاگردان یک کلاس را مثال زد. چنانچه میانگین قد در آن کلاس ۱۷۰ سانتی متر باشد، با محلق شدن یک شاگرد جدید با قدی به اندازه ۱۵۶ سانتی متر، میانگین کلاس کمتر خواهد شد، ولی، اگر قد شاگرد جدید، ۱۸۵ سانتی متر باشد، میانگین کلاس بالا خواهد رفت.

از طرفی دیگر، چنانچه هزینه نهایی تولید یک واحد اضافی، بیشتر از میانگین هزینه باشد، در این صورت میانگین هزینه بالا خواهد بود. بنابراین، تا زمانی که هزینه نهایی بالاتر از میانگین هزینه باشد، منحنی میانگین هزینه در حالت صعودی خواهد بود. از نظر فنی، میانگین هزینه های متغیر و هزینه های کل در پایین ترین نقطه شان - برای مدت بسیار کوتاه - نه در وضعیت صعودی هستند و

نه در وضعیت نزولی؛ بلکه در وضعیت یکنواخت و مسطحی هستند. در چنین وضعیت و نقطه‌ای هزینه نهایی برابر هزینه میانگین می شود.

در نمودار ۲، منحنی تقاضا را که بنگاه تحت شرایط رقابت کامل با آن مواجه می شود، می توان دید. همان گونه که مشاهده می شود، این منحنی، مستقیم، یکنواخت و دارای کَشش زیاد است، زیرا در وضعیتی که رقابت کامل وجود دارد بنگاه قیمت پذیر است. در چنین وضعیتی؛ یعنی رقابت کامل، بنگاه تا آنجایی تولید می کند - آن مقداری را تولید خواهد کرد - که درآمد نهایی (MR1) برابر با هزینه نهایی می شود؛ یعنی تولید ۵ واحد با قیمت رقابتی ۵ دلار برای هر واحد. مناسب بودن تولید ۵ واحد از این جهت است که بنگاه این تعداد را با کمترین میانگین هزینه کل (ATC) تولید می کند. بنابراین، بنگاه، محصول یا کالا را با قیمتی معادل هزینه نهایی می - فروشد و در عین حال، آن را با کمترین میانگین هزینه کل تولید می نماید. این قیمت؛ یعنی ۵ دلار برای مصرف کننده بهترین و مناسب ترین قیمت است. در ضمن، از آنجایی که میانگین کل هزینه برگشت یا بازده منصفانه و عادلانه سرمایه گذاری را نیز در بر می گیرد، چنین قیمتی برای سرمایه گذار رضایت بخش نیز خواهد بود. بدیهی است، بنگاهی که نتواند با کمترین میانگین هزینه کل؛ یعنی هزینه ۵ دلار کالا را تولید نماید، سودی عایدش نخواهد شد و این بدین معناست که بنگاه باید بازار چنین صنعتی را ترک کند.

سؤالی که در این خصوص می توان مطرح کرد، این است که احتمال ایجاد چنین وضعیت مناسبی - یعنی قیمت تعیین شده هم برای مصرف کننده رضایت بخش باشد و هم برای تولید کننده - چقدر است؟ هواداران رقابت کامل معتقدند که نیروهای بازار، چنین وضعیتی را به وجود می آورند. برای مثال، اگر تقاطع دو منحنی عرضه و تقاضای صنعتی تولید کالا را به قیمت ۶ دلار نشان دهد (در نمودار درآمد نهایی MR2) بنگاه تولید را به ۶ واحد می رساند و قیمت هر واحد تولید شده بیشتر از عدد میانگین هزینه کل خواهد شد. این بدین معنا خواهد بود که بنگاه سود فرا رقابتی<sup>۱</sup> یا سودی بیشتر از سود متعارف رقابتی خواهد برد. با وجود این، از آنجایی که برآساس فرض ما، وضعیت بازار کالا رقابتی است، ورود به چنین بازاری آسان و بدون مانع خواهد بود. لذا، وجود چنین سود فرا رقابتی بنگاه های دیگر را به چنین بازار کالایی جذب می کند. این موجب می شود که تعداد بنگاه ها در این بازار زیاد گردد و به دلیل افزایش عرضه، قیمت کالا به ارزش قبلی؛ یعنی حداقل میانگین هزینه کل کاهش یابد.

1. supra competitive profits

به ایجاز و اختصار، تحت شرایط رقابت کامل، قیمت بر اثر وجود فراوان خریدار و فروشنده در خصوص بازار محصول معینی تعیین می شود. به عبارتی دیگر، تقاطع دو منحنی عرضه و تقاضای کالای صنعت خاصی، قیمت مناسب کالا را تعیین می کنند. بهترین مصداق این وضعیت را می توان در بازار بورس و بازار برخی از محصولات کشاورزی دید. هریک از بنگاه ها، تا زمانی به فعالیت اقتصادی یا تولیدی خود ادامه می دهند که قیمت محصول یا کالا - که درآمد نهایی نیز هست - برابر با هزینه نهایی باشد. به دلیل رقابت زیادی که میان بنگاه ها وجود دارد، هریک از آنها تلاش می کند تولید کمی خود را به سطح یا حجمی برساند که میانگین هزینه کل به حداقل رسیده باشد. در چنین وضعیتی، سودی که بنگاه ها تحصیل می کنند، سودی معمولی است، نه فرارقاتی. چنانچه، تغییر و تحولات در بازار به صورتی صورت به گیرد که بنگاه تولیدی بتواند قیمت کالایش را به ارزشی بالاتر از میانگین هزینه کل بفروشد، در این صورت بنگاه های رقیب یا جدید وارد بازار کالای مورد بحث می شوند و موجب کاهش قیمت کالای مزبور به ارزش میانگین هزینه کل می گردند.

### ج- انحصار:

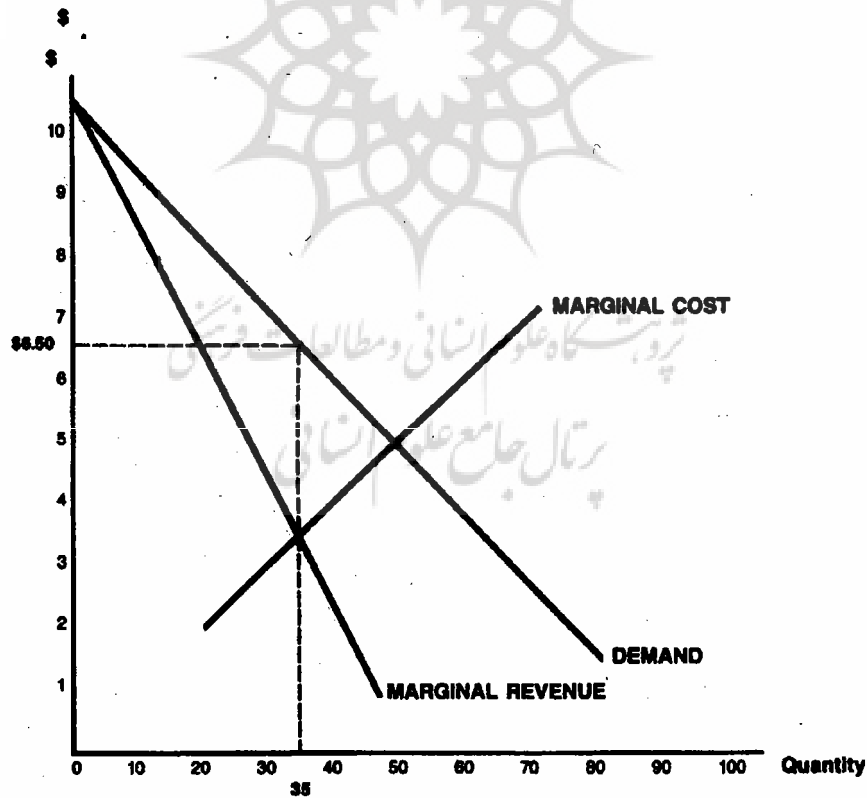
رقابت کامل در یک طرف یا منتهی الیه طیف گسترده ای که سطح رقابت را تشکیل می دهد، قرار دارد. در طرف دیگر طیف، انحصار است. واقعیت امر این است که رقابت کامل در عمل وجود ندارد و چیزی جز یک پدیده ذهنی بیش نیست. به همین ترتیب، پدیده ای واقعی به نام انحصار خالص کمتر در بازار یافت می شود. با این وصف، در عمل، هر کدام از بنگاه ها - چنانکه بعداً خواهیم دید - دارای مقداری اختیار یا قدرت انحصاری هستند. تحت شرایط انحصار، تنها یک فروشنده کالا - که برای کالایش جاگزینی نیست - وجود دارد. اگر چه در اساس، روند تعیین قیمت و کمیت کالا در وضعیت انحصاری همان یا همانند روند رقابت کامل است، ولی در نتیجه یا به عبارتی گویاتر، نتایج حاصل از این دو روند با هم متفاوت است.

از آنجا که بنگاه انحصاری تنها تولید کننده کالا در بازار است، تقاضا یا منحنی تقاضایی که با آن مواجه می شود، همانند منحنی تقاضای یک صنعت است. این بدان معناست که منحنی تقاضای چنین وضعیتی انحصاری به سمت راست و پایین حرکت می نماید (برخلاف منحنی تقاضای بازار رقابتی که مستقیم و در آن شرکت غیرانحصاری قیمت پذیر است). بدین سبب، منحنی درآمد نهایی به موازات با منحنی تقاضا به سمت پایین پیش می رود و بنابراین، با آن برخورد نمی کند. از باب

مثال، منحنی تقاضائی که شرکت انحصاری با آن مواجه است، ۲۰ واحد یا کالا به ارزش هر واحدی ۸ دلار می باشد. اگر تولید کننده تصمیم بگیرد واحد بیشتری را تولید و به فروش برساند ناچار خواهد بود که قیمت آن واحد اضافی را به ۷/۹۰ دلار کاهش دهد. کل درآمد ناشی از فروش ۲۰ واحد - قبل از تغییر قیمت - ۱۶۰ دلار بود (۲۰ × ۸). ولی، بعد از کاهش قیمت و فروش ۲۱ واحد، کل درآمد ۱۶۵/۹۰ دلار (۲۱ × ۷/۹۰) می شود. اضافه بر درآمد کل بابت فروش یک واحد اضافی - یعنی درآمد نهایی - ۵/۹۰ دلار خواهد بود. درآمد نهایی کمتر از قیمت آن واحد اضافی است، زیرا، برای این که تولید کننده انحصاری بتواند فروش خود را به ۲۱ واحد برساند ناچار است قیمت تمام واحدهای فروخته شده را از ۸ دلار به ۷/۹۰ دلار کاهش دهد. بنابراین، همان گونه که در نمودار ۳ نشان داده شده است منحنی درآمد نهایی برای شرکت انحصاری همواره در پایین منحنی تقاضا قرار می گیرد.

نمودار ۳

شیوه تعیین قیمت و کمیت کالا توسط شرکت انحصاری



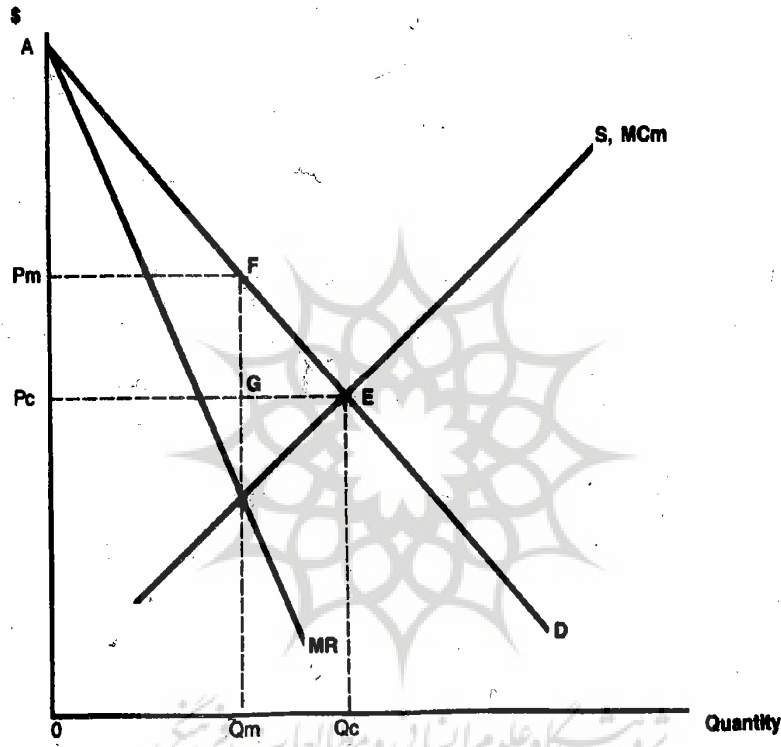
برای این که یک شرکت انحصاری بتواند آن کمیت لازم را برای حداکثر سازی سود تعیین کند، قاعده "برابری درآمد نهایی با هزینه نهایی" را به کار می برد. بر این اساس، کالای اضافی را زمانی می فروشد که بر اثر فروش آن، اضافه بر درآمد کل، بیشتر از اضافه بر هزینه کلی می شود که بر اثر تولید آن واحد اضافی حاصل شده است. نمودار ۳، تعداد مناسب و سود آور برای بنگاه انحصاری را عدد یا کمیت ۳۵ نشان می دهد. این، بدین معناست که قیمت مناسب برای چنین کمیتی ۶/۵۰ دلار بابت هر واحد کالا خواهد بود.

#### د- مقایسه میان انحصار و رقابت:

یکی از راه های مقایسه میان رقابت کامل و وضعیت انحصاری این است که فرض کنیم صنعتی که قبلاً در وضعیت رقابت کامل بوده است، بر اثر ادغام شرکت های رقیب تبدیل به وضعیت انحصاری شده است. این نوع مقایسه را می توان در نمودار ۴ دید. در این نمودار  $D$  و  $S$  منحنی های تقاضا و عرضه در وضعیت رقابتی هستند. قیمت در چنین وضعیت رقابتی  $PC$  است که به مقدار  $QC$  قابل فروش خواهد بود. وقتی تمام بنگاه ها ادغام می شوند و یک واحد تجاری را تشکیل می دهند، این یک واحد تجاری با یک منحنی تقاضا که رو به پایین است مواجه می گردد. در عین حال در موازات آن، منحنی درآمد نهایی ( $MR$ ) است. از آنجایی که منحنی عرضه قبلاً - یعنی قبل از ادغام - مجموع منحنی های هزینه های نهایی تمام بنگاه های فعال بود، اکنون، یعنی بعد از ادغام، منحنی هزینه نهایی شرکت انحصاری ناشی از ادغام را تشکیل می دهد. سطح یا حجم تولیدی که برای حداکثر سازی سود چنین شرکت انحصاری لازم است  $Qm$  و قیمت محصول برای چنین منظوری - یعنی حداکثر سازی سود -  $Pm$  می باشد.

نمودار ۴

مقایسه رقابت کامل با انحصار



همان گونه که مشاهده می شود، شرکت انحصاری کمتر از وضعیتی که در شرایط رقابتی است، کالا تولید می کند. علاوه بر آن، کالا را با قیمت گرانتری می فروشد. به عبارتی دیگر، کالا را به ارزش یا قیمتی که برابر با هزینه نهایی است - قیمت کالا در وضعیت رقابت کامل - نمی - فروشد؛ ضمن این که، در چنین وضعیت انحصاری - به دلیل نبودن رقیب یا رقبا - نیروهای بازاری وجود نخواهند داشت که قیمت را به میانگین هزینه کل کاهش دهند. در نتیجه، سود سرشاری - سود فرا رقابتی - عاید شرکت انحصاری می شود. افزون بر این، در چنین وضعیت انحصاری، ارزش افزوده مصرف کننده، که در نمودار ۴ مثلث  $PcAE$  را تشکیل می دهد، به مثلث  $PmAF$  تقلیل می یابد. این، بدین معناست که مقداری از ارزش افزوده مصرف کننده از جیب مصرف کننده، به جیب شرکت انحصاری منتقل می شود. در عین حال، مقداری از این ارزش به دلیل کاهش تولید از

Qc به Qm؛ یعنی مثلث GFE از بین می رود. این کاهش یا نصیب از دست رفته (ر.ک: معاونت برنامه ریزی و امور اقتصادی، وزارت بازرگانی، ۱۳۸۴: ۳۳-۳۴) (deadweight loss). همان کاهش ارزش افزوده مصرف کننده یا رفاه مصرف کننده است که به اعتقاد برخی از اقتصاددانان قابل جبران نخواهد بود.

این نوع ضرر و زیان را صاحب نظران، معلول تخصیص نادرست منابع توسط بنگاه انحصاری می دانند. قیمت و بهایی را که افراد مایل و قادرند برای کالایی بپردازند، منعکس کننده ارزشی است که آنها برای کالا قابل اند. درعین حال، هزینه نهایی که برای تولید یک کالا خرج می شود، نشان دهنده ارزشی است که جامعه برای منابعی که برای تولید آن کالا یا واحد اضافی اختصاص داده می شود، قابل است. بنابراین، زمانی می توان گفت منابع کمیاب جامعه به طور کارآمد تخصیص داده شده اند که مصرف کننده ارزش آنها را بیشتر از هزینه هایی که وقف تولید آنها شده است، بدانند.

نمونه تخصیص کارآمد منابع در بازار را می توان در نمودار ۴ مشاهده کرد. عدد فرضی Qc کمیت و تعداد مناسب کالا در بازار را نشان می دهد که منجر به ضرر و زیان و یا نصیب از دست رفته (deadweight loss) نمی شود. در وضعیت انحصاری وضعیت متفاوت است؛ بدین معنا که آن مقدار یا تعداد کالایی را که تولید آنها برای بنگاه انحصاری، سود سرشار به وجود می آورد، به مراتب کمتر از کمیتی خواهد بود که مکانیسم رقابت کامل، تولید آنها را ضروری می داند؛ یعنی همان طور که در نمودار ۴ نشان داده شده است، بنگاه انحصاری به منظور حصول به سود فرارقاتبی تولید را از Qc به Qm کاهش می دهد.

علاوه بر موارد فوق الذکر، برخی از صاحب نظران از هزینه های دیگری نام می برند که بنگاه های انحصاری به بار می آورند. این هزینه ها مربوط به مخارجی است که قدرت های بزرگ اقتصادی از طریق نفوذ و قدرت سیاسی خویش بر جامعه تحمیل می کنند. بدیهی است که این قدرت ها؛ یعنی بنگاه های انحصاری در مقایسه با افراد و شرکت های کوچکتر، از نفوذ و قدرت فراوانی در رسانه های گروهی برخوردارند. علاوه بر این، فعالیت هایی (لابی) که در نهادهای دولتی و قانونگذاری انجام می دهند، آنها را در وضعیت ممتاز سیاسی و قانونی قرار می دهد. هزینه هایی که در این راستا این بنگاه ها بر جامعه تحمیل می کنند، در مغایرت با رفاه یا منافع عمومی جامعه تلقی شده است (K.E. Case & R.C. Fair: 339-341).

قبل از پایان این بخش از مقاله باید خاطر نشان ساخت که بحث‌ها و ارزیابی‌هایی که تا کنون شده است، بیشتر منعکس کننده آن گرایش یا مکتبی است که رقابت کامل را در برابر انحصار قرار می‌دهد و می‌کوشد با وضع و اجرای قوانین و سیاست‌های ضد انحصاری، وجود بازاری از رقابت را که متشکل از بنگاه‌های فراوان و درعین حال قیمت‌پذیر است، تأمین و تثبیت نماید. به این نوع رقابت امروزه رقابت ایستا<sup>۱</sup> گفته می‌شود.

در مقابل رقابت ایستا، که هدفش تأمین کارایی در تخصیص منابع است، رقابت پویاست<sup>۲</sup> که نه تنها تأکید بر کارایی در تولید دارد، بلکه برای پیشبرد و بهسازی تولید و رونق بخشیدن به محصول اهمیت فراوانی قایل است. این دیدگاه بر این باورست که انحصار را نباید رأساً و بدون بررسی‌های اقتصادی محکوم نمود، زیرا در خیلی موارد وجود انحصار در بازار کالایی، کارایی در تولید، مرغوبیت و ارزانی کالا را که به سود مصرف کننده است، موجب می‌شود.

خلاصه بحث این مکتب بدین ترتیب است: کارایی در تولید به این معناست که تولید کالا و عرضه خدمات با هزینه بسیار کم به عمل می‌آید. معمولاً، بنگاه‌هایی که دارای صرفه در مقیاس<sup>۳</sup> هستند، می‌توانند هر واحد اضافی را با هزینه بسیار کم تولید کنند. بنابراین، تجزیه و تقسیم این بنگاه‌ها به واحدهای کوچک اقتصادی این قابلیت و کارایی تولیدی را از بین خواهد برد. برای مثال، اگر صنعت خودروسازی را به ۱۰۰۰۰۰ واحد کوچک تولیدی تجزیه کنیم، احتمال این که هر یک از این واحدها به تنهایی بتواند از امکانات فناوری، مثل ربات (انسان ماشینی) و تجهیزات مونتاژ بهره برد، بسیار کم خواهد بود.

البته، این بدین معنا نباید تلقی شود که انحصار همیشه منجر به کارایی در تولید می‌گردد، زیرا در عمل مواردی مشاهده شده است که بنگاه‌های کوچک از ظرفیت‌ها و قابلیت‌های فنی و مالی لازم برخوردارند و وجود رقابت شدید میان آنها، به تولید محصولات مرغوب و ارزان در بازار منجر شده است. وجود این نوع وضعیت‌های متفاوت و به ظاهر متضاد، ما را به این نتیجه می‌رساند که نباید صرف انحصار و یا مبادرت به تجزیه بنگاه‌های اقتصادی بزرگ را رأساً مردود شمرد. برعکس، در ارتباط با هر مورد خاصی، باید اوضاع و شرایط حاکم را بررسی و براساس آن،

- 
1. Static competition.
  2. Dynamic competition.
  3. Economies of scale.



اولویت را یا به "کارایی در تخصیص منابع" یا به "کارایی در تولید" و یا ترکیب بهینه ای از هر دو داد.

البته، ناگفته نماند که رسیدن به چنین ترکیب بهینه ای همیشه در عمل ممکن نیست؛ مثلاً، در خصوص رقابت یا کارایی پویا، با عنایت به این که این نوع کارایی سرمایه بر و زمان بر است، رفاه یا منفعتی که مصرف کننده می تواند از این نوع کارایی (نتیجه فعالیت های تحقیق و توسعه) ببرد، در دراز مدت خواهد بود. این، بدین معناست که در کوتاه مدت، نه تنها منفعتی عاید مصرف کننده نمی شود، بلکه هزینه و قیمت محصولات ناشی از به کارگیری این ابداعات گزاف خواهد بود. از طرفی دیگر، به منظور بالا بردن کارایی تولیدی، بنگاهی تصمیم بگیرد که از طریق خرید و تحصیل سهام به قدرت و تسلط بازار کالایی بیفزاید. این سیاست ممکن است به دو پیامد منجر شود: از یک سو به دلیل این که از میانگین هزینه کل آن کاسته می گردد، به کارایی تولیدش اضافه می شود. از سوی دیگر، این پروسه موجب کاهش کارایی در تخصیص منابع می شود که این به معنای افزایش قیمت کالا در بازار خواهد بود.<sup>۱</sup>

به هر ترتیب، نظر به اهمیت و نقشی که رقابت پویا می تواند در توسعه اقتصادی داشته باشد، ذیلاً، توضیحات بیشتری در این خصوص - هر چند مختصر - داده خواهد شد.

### ۳- رقابت پویا

در این بخش مفهوم رقابت پویا از جهت نقشی که در ابداع پروسه و محصولات نوین و توسعه کشورها دارد، بررسی می شود. افزون بر این، موضوعهایی چون تأثیر آن بر روند ادغام شرکتها و پیامدها و مشکلات ناشی از اجرای آن در کشورهای کم توسعه یافته مطالعه خواهند شد.

#### الف- رقابت پویا و ابداع:

ابداع عنصر اساسی رقابت پویا را تشکیل می دهد. صفت پویایی اصطلاحی است که فعالیت های

۱. برای توضیح بیشتر در این خصوص رش:

Vinod Dhall, "competition law and consumer protection-insights into their interrelationship" in UNCTAD (2008), The effects of anti-competitive business practices on developing countries and their development prospects, (editors Hassan Qaqaya and George Lipimile), UN Pub., NY, Geneva, 2008, (doc. UNCTAD/DITC/CLP/2008/2), PP. 3-43, at 16.

متنوعی چون تمایز در تولید<sup>۱</sup> و پاسخ سریع به تغییر و تحولات را در بر می‌گیرد. این پاسخ چیزی جز عکس‌العمل در مقابل سلیقه، ذوق و علاقه مصرف‌کنندگان و فرصت‌های جدیدی که بازار به وجود می‌آورد، نیست. درست برخلاف رقابت ایستا که می‌توان آن را در کتاب‌های درسی یافت، رقابت پویا، شهودی است و با مقتضیات و نیازهای روز جامعه مصرف‌کنندگان سروکار دارد. پویایی این نوع رقابت در ابداعی بودن آن است. فعالیت‌های تحقیق و توسعه که در بطن این رقابت وجود دارد، موجب شد که حمل و نقل دریایی با اختراع ماشین بخار از شیوه سنتی بادبانی به شیوه مدرنتر تحول پیدا کند. اختراع در صنعت الکترونیک ارتباطات و مبادلات اطلاعاتی را متحول ساخت. در رقابت پویا، برخلاف رقابت ایستا که در آن خواسته‌های مصرف‌کننده مفروض و منبع اطلاعاتی تحلیلگر اقتصادی است، تمایلات و نیازهای جامعه مصرف‌کنندگان هدف تحقیق و بررسی بنگاه کار آفرین است.

در رقابت پویا، بنگاه‌های تازه وارد و بنگاه‌های موجود، همه، سرگرم فعالیت‌های تحقیق و توسعه برای بهسازی محصولات موجود و آفرینش پروسه‌های جدید تولیدی هستند. تولید محصولات جدید موجب کاهش قیمت می‌شود. اختراع و ابداع نتیجه سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های تحقیق و توسعه و بهسازی و ترکیب تکنولوژی‌های موجود و سنتی است. ابداع را شومپیتر به معنای "توسعه صنعتی" تعریف می‌کند که به نظریه‌ی موجب رشد اقتصادی می‌گردد. رشد اقتصادی از نظر ایشان؛ یعنی: کالاهای جدید، شیوه‌های نوین و پیشرفته تولید و حمل و نقل، بازارهای جدید و اشکال نوین ساختاری و سازماندهی بنگاه‌های اقتصادی. این پدیده‌ها و پروسه‌ها و محصولات جدید، کالاها و فرآیندهای موجود و سنتی را در خود می‌بلعند، یا از بین می‌برند. در عین حال، همین پدیده‌های نوین، خود کهنه می‌شوند و جای خود را به ابداعات نو می‌دهند. این فرآیند را شومپیتر، پروسه یا روند نامیرا و یا "تندپادهای نامیرا و ویرانگر خلاق"<sup>۲</sup> می‌نامد. حاصل این روند یا فعالیت‌ها را تیس و همکارش دونوع انفجار می‌دانند: انفجارهای برونی<sup>۳</sup> که

1. product differentiation

2. "perennial gales of creative destruction". Cited from Teece et al, op cit, p. 26

۳. این نظریات را شومپیتر در اثر زیر توضیح داده است:

Schumpeter, J.A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Row, New York, 1942.

نظریات خلاصه شده وی را می‌توان در اثر زیر یافت:

Simon J. Evenett, *What is the Relationship between Competition Law and Policy and Economic Development?*, University of Oxford, 15 March 2005, pp. 22-26.

4. explosions

موجب زایش و ورود بنگاه های جدید در بازار و در پی آن، ترویج رقابت می گردد؛ و انفجارهای درونی<sup>۱</sup> که باعث ادغام و به دنبال آن، تمرکز بازار می گردد (Sidak & Teece: 25) در رقابت پویا، به اعتقاد شومپتر و همفکرانش، بنگاه ها و مدیران کارآفرین نقشی اساسی ایفا می کنند. به دلیل این کارآفرینی، رقابت پویا به نیرویی تسلیم ناپذیر در مقابل رکود و ایستایی تبدیل می شود. ابداع و خلاقیت بنگاه های کارآفرین، پلکان ترقی و توسعه را تشکیل می دهند. عدم شناخت بازار و نیازهای جامعه و وقفه در ابداع، مرگ اقتصادی بنگاه را موجب می شود. طرفداران نظریه تکامل - به تأثیر از داروینیسیم - این را معلول سوء مدیریت می دانند.

مدیریت کارآمد را شومپتر در تشویق و تقویت تاسیسات و یا بنگاه های بزرگ و به زبان وی "واحدهای کنترل" که نیرومندترین موتور توسعه را تشکیل می دهند، می داند.<sup>۲</sup> برای وی در چنین رقابت شدیدی "رقابت کامل" و واحدهای کوچک فعال آن محکوم به فنا هستند. بنابراین، ضروریات پیشرفت و تحول حکم می کند، که دولت ها از مبادرت به هرگونه اقدام یا تدبیری که مانع تمرکز، ادغام که موجب توسعه و قدرتمند شدن بنگاه های بزرگ و سودآوری آنها شود، خودداری کنند، زیرا هرگونه تدبیر در این راستا انگیزه و محرک تحول و توسعه را نابود می سازد.<sup>۳</sup> در عوض، نهادهای دولتی ذی صلاح باید از هرگونه فعالیت و سیاستی - از ادغام گرفته تا مبادرت به تدابیر محدود کننده تجاری - که منجر به توسعه صرفه در مقیاس و توانمندی مالی و غیرمالی چنین بنگاه هایی شود، حمایت های همه جانبه کنند.

1. implosions

2. "What we have to accept is that [the large scale establishment or unit of control] has come to be the most powerful engine...of progress and in particular of the long run expansion of output in spite, but to a considerable extent through, this strategy which looks so restrictive....In this respect, perfect competition is not only impossible but inferior, and has no title to being set up as a model of ideal efficiency". Schumpeter (1942), op cit, p. 106.

به نقل از

Simon J. Evenett, (2005), op cit, p. 24.

3. "state measures that seek arbitrarily reduce concentration levels or to reduce the profitability of innovative firms should be avoided, since this will diminish the incentives of both incumbent and potential firms to invest in potentially profitable innovations and related activities in the first place." Idem.

## ب- رقابت پویا و نقش آن در ادغام<sup>۱</sup>

این نظریه، در تحولاتی که از دهه ۱۹۹۰ میلادی به بعد روی داد، بی تأثیر نبوده است. بسیاری از نیروی های سیاسی و ایدولوژیک که سیاست خصوصی سازی و آزاد سازی اقتصادی را در راستای تقویت چنین بنگاه های فراملی نمودند از این نظریه تبعیت کردند. نتیجه در عمل، موج غول آسای ادغام هایی است که در دهه ۱۹۹۰ تأثیر بسزایی در اقتصاد جهانی داشت. براساس تحقیقاتی که در سال ۱۹۹۹ در این باره به عمل آمد ارزش ادغام هایی که در سطح جهانی، در مقطع زمانی ۱۹۹۸-۱۹۹۰ روی داد، پنج برابر افزایش یافت. اکثر این ادغام ها در ایالات متحده آمریکا به وقوع پیوست. طبق بررسی دیگری (فایننشال تایمز، ۲۵ اکتبر ۱۹۹۹) از ۲/۵ تریلیون دلار مجموع فعالیت های ادغام تقریباً ۱/۶ تریلیون دلار در ایالات متحده آمریکا رخ داد و بقیه در سایر کشورهای صنعتی (فیصل عامری، ۱۳۸۸: ۱۵۴-۱۵۵).

از ویژگی های قابل توجه این موج ادغام ها، فرامرزی بودن بخش معتناهی از آنهاست. با انسجام رو به افزایش بازارهای جهانی در خلال دو دهه اخیر، بر اهمیت ادغام های فرامرزی افزوده شد. شاید بد نباشد بدانیم که نسبت زیادی از سرمایه گذاری های مستقیم خارجی در کشورهای کمتر توسعه یافته به شکل تصاحب شرکت ها صورت گرفته<sup>۲</sup> تا تأسیس شرکت جدید<sup>۳</sup>. براساس آماري که در این خصوص توسط آنکتاد تهیه شده، چنانچه کشور چین (که در میان کشورهای کمتر توسعه یافته، نه تنها بزرگترین میزبان سرمایه گذاری مستقیم خارجی است بلکه اکثر این سرمایه گذاری ها به صورت تأسیس شرکت بوده است) از آمار مزبور مستثنی شود، سهم ادغام ها در بخش سرمایه گذاری خارجی مستقیم که در سال های ۱۹۹۱-۱۹۸۸ ۲۲٪ بود، در مقطع زمانی ۱۹۹۲-۱۹۹۷ به ۷۲٪ افزایش یافت (همان: ۱۵۵).<sup>۴</sup>

۱. این بخش، قسمتی از مقاله ای است که نگارنده در ۱۳۸۸ به رشته تحریر درآورده است. در این خصوص رک:

دکتر فیصل عامری، ۱۳۸۸، صص ۱۴۹-۱۷۳.

### 2. acquisition of existing enterprises

### 3. Greenfield investment

۴. در خصوص روند رو افزایش ادغام شرکت ها در سطح جهانی، سوء استفاده از آن و انسجام قوانین رقابتی ملی یا ایجاد قانونی در سطح بین المللی برای مقابله چنین پدیده ای رک: دکتر محمود باقری، ۱۳۸۶، صص ۲۶۱-۳۲۰، به خصوص صص. ۲۷۹-۲۸۵.

موج ادغام های زمانی و مرحله ای، جزء لاینفکی از توسعه سرمایه داری را تشکیل می دهد. ادغام<sup>۱</sup> و تصاحب<sup>۲</sup>، مکانیزم و سازوکار مهمی را برای سازماندهی مجدد و بازسازی اقتصاد بازار تشکیل می دهند. بسیاری از شرکت های بزرگ امروزی در سطح جهان، محصول این نوع ادغام و تصاحب هستند. طبق نظریات اقتصادی ادغام هم تأثیر مثبت و هم تأثیر منفی بر رفاه عمومی دارد. به زبان ساده، ادغام ممکن است محصول توافق و همکاری چند شرکت یا واحد اقتصادی باشد که نتیجه آن بالا بردن کارایی و کاهش هزینه تولید باشد. تصاحب ممکن است ناشی از قدرت انحصاری شرکت ها باشد که به کاهش رفاه منجر خواهد شد.

البته، باید خاطر نشان ساخت که ادغام، به ویژه ادغام های دهه ۱۹۹۰ یک پدیده و یا رویداد مستقل و خارجی نیست و همان گونه که در سطور بالا اشاره شد به تأثیر از نظریه رقابت پویا، بخشی از آن معلول عواملی، چون: سیاست آزاد سازی و جهانی شدن، به هم نزدیک شدن تا حد یکپارچگی بازارهای جهانی از طریق امور مالی و تجارت و تشکیل بازار واحد اروپایی است. در محیط جدید بازار، بنگاه های اقتصادی برای حصول به مزیت های استراتژیک به اشکال مختلفی چون ادغام و تحصیل سهام در رقابت شدید با هم هستند. این رقابت ها توازن قدرت بازاری را به هم می زند؛ به این معنا که، زمانی که تصاحب های بزرگ در یک صنعت خاصی انجام می گیرد، یک نوع انحصار گروهی<sup>۳</sup> به وجود می آورد که این خود به عدم تعادل در بازار منجر می شود؛ یعنی، نسبت سهام بازاری شرکت های قوی به هم می خورد<sup>۴</sup>. این سبب می شود که شرکت های بزرگی که نسبت سهام و یا تسلطشان در بازار جهانی یا منطقه ای به هم خورده است، خود مبادرت به سیاست های ادغام و تصاحب شوند. اگرچه این روند موضع دفاعی مبادرت به سیاست ادغام و تصاحب را نشان می دهد، ولی این نباید به نادیده گرفتن اثر این سیاست ها در کاهش رفاه مصرف کننده که معلول محدود کردن رقابت است منجر شود. بدیهی است وجود عوامل و کمبودهایی چون نداشتن زیرساخت اقتصادی مناسب، نابرابری در دسترسی به اطلاعات مربوط به بازار کالا، اعتبار و بورس، رانت خواری در دو بخش خصوص و عمومی، تبانی در مناقصه پروژه های بزرگ و به طور کل، انحصار بخشی عظیمی از فعالیت های اقتصادی در دست تعداد معدودی از اشخاص

- 
1. merger
  2. acquisition
  3. oligopoly
  4. oligopolistic disequilibrium.

(اعم از حقیقی و حقوقی) لزوم به داشتن قانون رقابتی را که با چنین رویه های ضد رقابتی مقابله کند، بیشتر می کند (Vinod Dhall: 10).

### ج- رقابت پویا و کشورهای در حال توسعه:

با وجود این، نمونه های فوق الذکر نباید به عنوان مردود ساختن مطلق نظریه رقابت پویا و عمل ادغام تعبیر شود. غرض از توضیحات بالا، صرفاً نشان دادن برخی از تحولات است که ممکن است برای کشورهای در حال توسعه ای مثل ایران پیامدهای مثبت اقتصادی نداشته باشد، زیرا در بسیاری از موارد چنانچه سیاست و برنامه های مناسب و معقولی تهیه و اجرا شود، رقابت پویا و نیز رقابت ایستا، و یا به تعبیری دیگر رقابت یا کارایی پاراتو که ترکیب بهینه ای را از این دو پیشنهاد می کند، می تواند تأثیر مثبتی را در توسعه و رشد اقتصادی کشور داشته باشد. این، بدین معنا می تواند باشد که برای توسعه کشورهای رشد یابنده ای که دارای بنیه ضعیف صنعتی هستند، رقابت پویا که مساعدت و مدیریت دولتی را می طلبد، خواهد توانست با تقویت کردن بنگاه های موجود و درعین حال، ضعیف این کشورها از یک سو و تشویق ایجاد واحدهای تولیدی نوین زمینه رقابتی نمودن بازار محصولات صنعتی و غیرصنعتی خود را فراهم سازد. این راهی است طی شده، که کشورهای، چون ژاپن، کره جنوبی و سایر کشورهای موسوم به برآسیایی آن را با موفقیت پیمودند.

شاید خالی از فایده نباشد که برخی از برنامه های توسعه ای را که ژاپن در مقطع زمانی ۱۹۵۰-۱۹۷۳ اجرا کرد و طی آنها توانست صنعت کشور را به نحو چشمگیری رونق بخشد، ذکر کنیم. در آغاز این دوره، ژاپن از نظر توسعه نیافتگی صنعتی و اقتصادی وضعیتی مشابه کشورهای کم توسعه یافته داشت. با این که بعد از جنگ جهانی دوم ایالات متحده مدل رقابتی خود را بر این کشور تحمیل کرد، ولی به دلیل نامناسب بودن قانون تحمیلی به مرحله اجرا در نیامد و به جای آن، مقامات ژاپنی سیاست اقتصادی وسیعتری را که متکی به حمایت دولت از واحدهای اقتصادی ژاپنی در برابر رقبای قوی خارجی است، تدوین و اجرا کردند؛ از جمله برنامه های این سیاست اقتصادی توجه به سرمایه گذاری و افزایش سرمایه ملی از طریق تشویق و حمایت از سرمایه گذاری داخلی است. این حمایت ها از طریق حمایت از اشکال مختلف کارتلی در صنایع مختلف: مثل ایجاد کارتل در تولید و صادرات و واردات که هدف نهایی تقویت واحدهای اقتصادی ملی و در نتیجه، تولید و صادرات و واردات کشور در برابر شرکت های فراملی خارجی بود. به همین ترتیب، به

منظور ترویج و ارتقای فناوری و توانایی رقابت با شرکت های غربی مقامات ژاپن ادغام های بسیاری را بدون عنایت به ضد رقابتی بودن آنها تشویق کردند (همان: ۱۶۶).

کره جنوبی همین رویه را اتخاذ کرد. سیاست های صنعتی و توسعه ای خود، سیاست رقابتی را تحت شعاع قرار داد. در دهه ۱۹۵۰ این کشور از نظر صنعتی بسیار عقب مانده بود، ولی به خاطر اجرای برنامه های اقتصادی که هدفشان توسعه اقتصادی است، در خلال ۴۰ سال به یکی از کشورهای تحول یافته صنعتی تبدیل شد. اکنون این کشور یکی از عمده ترین تولید کننده تکنولوژی حافظه الکترونیکی است. این پیشرفت مرهون حمایت از واحد های اقتصادی ملی در رقابت های بین المللی است (همان: ۱۶۷).

این کشورها زمانی به سیاست ها و قوانین رقابتی اهمیت دادند که به سطح معین و مناسبی از رشد اقتصادی رسیده بودند.

مصادق زنده دیگر در این خصوص، رشد و تسلط صنعت خودروسازی کشور ژاپن در سطح جهانی است که صنعت خودروسازی ایالات متحده را در دهه ۱۹۸۰ به زانو در آورد. اگرچه در توضیح علت این رکود، دلایل متعددی آورده شده است، ولی علت اصلی را اکثر اقتصاددانان در سوءمدیریت و به خصوص عدم کارایی در مدیریت نیروی کار دانستند. این وقفه و رکودی که در سال ۲۰۰۸ دامن گیر اقتصاد ملی ایالات متحده شد، نظارت و مدیریت دولتی را به وجود آورد که برخی آن را به نوعی شبه ملی کردن توصیف نمودند. تغییر و تحول به سمت مدیریت دولتی، ضرورت مداخله و کمک های مالی دولت را- که در مغایرت با اصول تئوریک سازمان جهانی است - به وجود آورد (Sidak & Teece: 27-28) هسته و محور اساسی رقابت پویا را امروزه کمک های فنی و مالی دولت و ادغام های مورد حمایت دولتی تشکیل می دهد: پدیده و سیاست- هایی که زمینه پیشرفت های صنعتی و اقتصادی ژاپن و برخی از کشورهای آسیائی را فراهم ساخت.

#### د- رقابت پویا و مسأله توسعه:

اجرای سیاست خصوصی سازی، لیبرالیزم و تدوین و اجرای مطلق قوانین و سیاست های رقابت ایستا به قیمت تضعیف مدیریت و کمک های دولتی را برخی علل و عوامل پیشرفت و توسعه اقتصادی کشورهای آسیایی و برخی از کشورهای آمریکای لاتین می دانند. تحقیقات امروزیین خلاف این نظر را نشان می دهد. به عبارتی دیگر، براساس مطالعاتی که در این خصوص صورت گرفته، بسیاری از کشورهای آمریکائی لاتین و آفریقا به رغم کاهش موانع تعرفه ای، حذف موانع

سرمایه گذاری خارجی و وضع قوانین رقابتی ایستا که از دهه ۱۹۸۰ میلادی آغاز گردید، وضعیت اقتصادی شان در مقایسه با دهه ۱۹۶۰، که سیاست جایگزینی واردات<sup>۱</sup> را اتخاذ و اجرا کرده بودند، نه تنها بهتر نشد، بلکه دچار رکود اقتصادی گردیدند (Rodrik, 2001). اگر ژاپن را کنار بگذاریم، موفقیت کشورهای مثل چین، کره جنوبی و تایوان در توسعه اقتصادی بیشتر مرهون مدیریت و کمک های دولتی در تدوین و اجرای موانع تعرفه ای و غیر تعرفه ای، مالکیت عمومی نظام بانکی و بخشی از صنایع، یارانه های صادراتی، الزام به استفاده از کالاها و خدمات محلی، تشویق مهندسی معکوس و به طور کل تشویق و کمک های دولتی در فعالیت های تحقیق و توسعه است (idem). سیاست آزاد سازی و تدوین قوانین و مقررات مرتبط - از جمله قوانین رقابت - زمانی آغاز گردید که این کشورها ساختار صنعتی و اقتصادی لازم را پایه ریزی کرده بودند.

البته، این توضیحات، نباید به مخالفت با هرگونه سیاست یا برنامه آزاد سازی و تدوین قوانین رقابتی تعبیر گردد. غرض از طرح این موارد، تأکید بر شناخت نیازهای اقتصادی و صنعتی جامعه و وضع و اجرای قوانین و برنامه هایی است که در راستای رفع آن نیازها باشد. به عبارتی، در کشورهای مثل ایران که مراحل نخستین توسعه را طی می کنند، نه تنها نیاز به قوانین و سیاست های آزاد سازی و نیز وضع قوانین رقابتی ایستا دارند، بلکه باید سیاست هایی را اتخاذ و اجرا کنند که زمینه برنامه های آزاد سازی و ایجاد فضای رقابتی اقتصادی را به وجود آورند. یکی از این سیاست ها، داشتن رقابت پویا و نهادهای ذی صلاحی است که شایستگی مدیریت و اجرای چنین برنامه هایی را داشته باشند.

#### ه- رقابت پویا و معضل اجرای آن

چنانچه براساس گفته های پیش، بپذیریم که اجرای قوانین رقابت در کشورهای مثل ایران نیاز به داشتن ساختار اقتصادی و صنعتی مناسب است، در این صورت هدف های مقررات چنین کشورهایی باید وسیعتر از هدف های قوانین کشورهای پیشرفته باشد. افزون بر این، وضع و اجرای چنین قوانینی نیاز به نه تنها تأسیس نهادهای خاص و کارشناسی دارد، بلکه وضع و اجرای سیاست و برنامه های ویژه ای را می طلبد که راه توسعه صنعتی را هموار سازد. در دهه ۱۹۷۰ میلادی زمانی که ایدئولوژی لیبرالیسم و سیاست آزاد سازی تجارت سلطه خود را بر سراسر جهان تثبیت نکرده بود، کشورهای در حال توسعه در خلال مذاکراتی که از طریق آنکتاباد با کشورهای پیشرفته در

1. import substitution



خصوص تدوین کد رفتاری حاکم بر انتقال تکنولوژی که با کشورهای توسعه یافته داشتند، معیار "توسعه" را در مقابل معیار "رقابت" که کشورهای اخیرالذکر مطرح کرده بودند، عنوان نمودند. این معیار منعکس کننده قوانین و مقررات داخلی اکثر کشورهای رشد یابنده بود که به منظور توسعه صنعتی، برنامه های جایگزینی وارداتی و سیاست های صادراتی<sup>۱</sup> را اتخاذ کرده بودند. روند بعدی تحولات، به سود نظام بازار اتخاذ چنین سیاست هایی را چه در سطح ملی و چه در سطح بین المللی به باد فراموشی سپرد.

با وجود این، با گذشت زمان و تجاری که کشورها، به ویژه کشورهای در حال توسعه از اتخاذ سیاست های صرفا لیبرالیسم - یا نئو کلاسیک - به دست آوردند ضرورت بازنگری و احیای برنامه - های توسعه ای را نه تنها برای این کشورها، بلکه برای کشورهای توسعه یافته مطرح نمود. این یکی از دلایل مهمی است که امروزه اغلب کشورها، به خصوص کشورهای در حال توسعه، علاوه بر قوانین رقابتی، مقرراتی را در خصوص هموار کردن فضای رقابتی - تحت عنوان سیاست رقابتی - وضع کردند. ناگفته نماند، کشورها بسته به ویژگی ها و نیازهای خاص سیاسی - اقتصادی شان، برنامه و سیاست یکسانی ندارند. علی رغم این، نیاز به پیشرفت صنعتی از جمله عوامل مهمی است که برنامه هایشان را در این خصوص نسبتا مشابه ساخته است. این وجوه تشابه یا مشترک را می توان در برخی از کشورهای در حال توسعه ای، چون هند، آفریقای جنوبی و برزیل مشاهده کرد. وجوه مشترک سیاست های رقابتی این کشورها را می توان در هدف های زیر دید:

- ترویج و رونق بخشیدن به کارایی و توسعه اقتصاد ملی؛
- تأمین نیازهای مصرف کنندگان از طریق تولید و توزیع کالاهای متنوع و ارزان؛
- اشتغال زایی و رونق بخشیدن به رفاه اجتماعی و اقتصادی ملی؛
- ایجاد و توسعه فرصت های لازم برای شرکت در بازار جهانی و شناسایی و جذب رقبای خارجی در بازار ملی؛
- فراهم کردن امکانات لازم و منصفانه برای بنگاه های کوچک و متوسط ملی برای فعالیت های اقتصادی؛
- تشویق مالکیت خصوصی و ایجاد فرصت های لازم برای اشخاص محروم برای شرکت در فعالیت های اجتماعی و اقتصادی (Evenett, 2005:8-9).

همان گونه که نمایان است، وسعت برنامه های فوق الذکر به اندازه ای است که نه تنها رقابت پویا و ایستا را در بر می گیرد، بلکه هدف های فراتر اجتماعی و سیاسی را - که مکتب پوپولیسم حامل آن است - در بر می گیرد. تعدد و تنوع هدف ها، بدون شک تقدم و تاخر اجرا و در نتیجه هدف های واسطه ای (یا نزدیک) و غایی را مطرح می کند. برای مثال، در این خصوص اگر هدف غایی رونق بخشیدن به رفاه اجتماعی و اقتصادی ملی از طریق اشتغال زائی و برآورده کردن نیازهای مصرف کنندگان باشد، در این صورت هدف های واسطه ای را برنامه ها و سیاست ملی توسعه - که مقررات مربوط به رقابت ایستا و پویا بخشی از آنهاست - تشکیل می دهند.

بدیهی است، که استفاده از این ابزار و اجرای آنها؛ یعنی اجرای برنامه ها و هدف های بالا، فراتر از آنند که نهادهای قضایی بتوانند عهده دار آن باشند. این، تأسیس نهادهایی را ضروری می سازد که امروزه به مقام یا شورای رقابت موسوم هستند.

مطالعه قوانین و مقررات کشورها، دو نوع سیاست و یا مقررات را برای چنین نهادهایی مطرح می کند: یکی سیاست اجرا و نظارت بر اجرای قوانین و مقررات رقابتی است. این سیاست رسیدن به دو هدف را در بر می گیرد: اجرای عدالت و انصاف و حمایت از بنگاه های کوچک در مقابل بنگاه های قوی. این سیاست از هدف اقتصادی نیز برخوردار است: تأمین رقابت سالم. غرض از سالم بودن، همان اصطلاح فرضی رقابت کامل است. به عبارتی دیگر، اجرا و یا رسیدن به هدف تخصیص کارآمد منابع. شیوه رسیدن به این هدف را اکثر قوانین کشورها از سه طریق نظارت به سه نوع، عملکرد و موافقت نامه مقرر کرده اند: نظارت بر توافق نامه های ضد رقابتی، ممنوعیت و جلوگیری از سوء استفاده از انحصار و نظارت بر مشارکت ها و ادغام ها.<sup>۱</sup>

بدیهی است، همان گونه که پیش از این مطرح گردید، اجرای چنین قوانین و سیاست هایی، زمانی عملی است که سطح صنعتی و اقتصادی کشور به اندازه ای رسیده باشد که بنگاه های اقتصادی کارآمد را برای فعالیت های اقتصادی داشته باشد. بنابراین، این موضوع و اهمیت هدف دوم را که رقابت پویا و اجرای سیاست های آن را مطرح می کند، به میان می آورد. این هدف و در عین حال، سیاست رقابتی، همان برنامه هایی است که کشورهای پیش کسوتی، چون ژاپن و برخی از کشورهای آسیایی و آمریکای لاتین وضع و اجرا کردند؛ سیاست هایی که کشورهای چون ایالات متحده در موارد نیاز از مبادرت به آنها دریغ نمی کنند.

۱. برای توضیح بیشتر در این خصوص رک:

#### ۴- قانون رقابت در ایران<sup>۱</sup>:

نیاز به رقابتی کردن بازار ایران، یکی از دلایل عمده ای بود که منجر به تدوین این قانون شد. این قانون به طور مجزا وضع و تصویب نشده و مقررات آن بخشی از قانون اصلاح موادی از قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی... را تشکیل می دهد. مواد ذی ربط آن را مواد ۱ (بخش تعریف مفاهیم که مشتمل بر ۲۰ بند است)؛ بندهای ج، د، ه و و ماده ۱۹ (در خصوص تجزیه، ادغام، تحصیل و انحلال شرکت و بنگاه های دولتی)؛ و فصل نهم که مواد ۴۳ تا ۸۵ را شامل می شود، در بر می گیرد.

مواد اصلی و درعین حال ماهوی را مواد ۴۳ تا ۵۲ تشکیل می دهند. مواد ۵۳ تا ۸۵ موضوعهای مربوط به تشکیل شورای رقابت، تعداد و صلاحیت اعضای آن، آیین رسیدگی به دعاوی ارجاعی و مجازات مالی و غیرمالی را پیش بینی کرده اند.

از ویژگی ها و یا کمبود های این قانون، نداشتن مقدمه به منظور توضیح هدف وضع آن است. معمولاً هر قانونی دارای مقدمه ای است که هدف وضع قانون را شرح می دهد. در ماده ۱ لایحه قانون رقابت (قبل از تصویب)<sup>۲</sup> هدف از وضع قانون رقابت توضیح داده شده بود که دلیلی برای حذف آن ارائه نشده است.

براساس ماده ۱ این لایحه هدف از قانون مزبور، "حذف و یا کنترل انحصار در فعالیتهای تجاری، منع رفتارهای ضد رقابتی، از جمله رویه های محدود کننده و اعمال بازرگانی غیر منصفانه

۱. قانون اصلاح موادی از قانون چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران و اجرای سیاست های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی. این قانون در تاریخ ۸ بهمن ماه ۱۳۸۶ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید و متعاقب آن در تاریخ ۱۳۸۷/۳/۲۵ از سوی مجمع تشخیص مصلحت نظام، موافق با مصلحت نظام تشخیص داده شد و جهت اجرا، طی نامه شماره ۶۸۰/۲۵۲۷۴ مورخه ۱۳۸۷/۴/۳۱ به مجلس شورای اسلامی گردید.

۲. "لایحه مقررات تسهیل کننده رقابت و ضوابط مربوط به کنترل و جلوگیری از شکل گیری انحصارات" شماره ثبت ۶۶۹، مورخ ۱۳۸۴/۰۵/۱۸، مجلس شورای اسلامی، اداره کل قوانین، دفتر طرحها و لوایح؛ همچنین به معاونت برنامه ریزی و امور اقتصادی، وزارت بازرگانی، دفتر مطالعات اقتصادی ۱۳۸۴، پیشین، صص ۲۸۱-۳۰۰

و تسهیل رقابت به منظور افزایش کارایی و رفاه اقتصادی است.<sup>۱</sup> این تعریف، با تفاوت هایی، به نظر می رسد که متأثر از ماده ۱ مدل قانون رقابت آنکتاد باشد.<sup>۱</sup>

بر اساس اسلوب و ارزیابی که در این مقاله به عمل آمد، می توان هدف ماده بالا را به دو بخش تقسیم کرد: هدف نزدیک دوگانه؛ یعنی الف، حذف و یا کنترل انحصار و منع رفتارهای ضد رقابتی و ب، تسهیل رقابت و هدف غایی؛ یعنی افزایش کارایی و رفاه اقتصادی. نه در این ماده و نه در جایی دیگر، مفهوم "تسهیل رقابت" و مفاهیم "افزایش کارایی" و "رفاه اقتصادی" تعریف نشده است. این اجمال پرسش هایی را مطرح می کند: آیا غرض از تسهیل رقابت فقط به معنای حذف موانع رقابتی است؟ آیا "افزایش کارایی" می تواند هم به معنای رونق دادن کارایی یا رقابت ایستا باشد و هم رقابت پویا؟ منظور از "رفاه اقتصادی" چیست؟ معنای محدود توسعه؛ یعنی رشد اقتصادی است؟ یعنی فراهم کردن زمینه لازم برای رشد و افزایش بنگاه های محلی و بالا بردن سطح رقابتی محصولات آنها؟ آیا رسیدن به چنین هدفی، مبادرت به سیاست های مشوق و حمایت های دولتی را ضروری می سازد؟ یا صرف حذف موانع رقابتی، زمینه را برای رسیدن به چنین منظوری مهیا خواهد کرد؟ به تعبیری دیگر، تنها با اتکا به قوانین رقابتی هدف "کارایی در تخصیص منابع" و بنابراین، ایجاد وضعیت بهینه و کارآمد در خصوص تولید مناسب و قیمت مناسب بر اساس قوانین عرضه و تقاضاست تأمین می شود؟ (یعنی رقابت کامل؟) یا این که غرض از قانون این است که امکانات و فرصت هایی را به وجود بیاورد که شرکت انحصاری بتواند کالا و خدمات مرغوبی را در اختیار مصرف کننده قرار دهد؛ ولو این که منجر به محدودیت های تجاری از نوع عمودی باشد (منظور محدودیت هایی کمی، جغرافیایی، بهره برداری و به طور کل، معامله ای را که تولید کننده بر توزیع کننده و خریدار وارد می کند)؟ یا این که آزادی بیشتری برای بنگاه ها مثلاً در خصوص ادغام و موافقت های افقی قائل می شود تا بر اساس نظریه شومپیتر یا کارایی پویا- پروسه ها و محصولات نو به صورت مستمر و لاینقطع آفریده شوند؟ آیا این آزادی ها و مشوق ها تنها محدود به بنگاه های کوچک محلی است یا شامل بنگاه های خارجی نیز می شود؟

1. "Objectives or purpose of the law: To control or eliminate restrictive agreements or arrangements among enterprises, or mergers and acquisitions or abuse of dominant positions of market power, which limit access to markets or otherwise unduly restrain competition, adversely affecting domestic or international trade or economic development." UNCTAD (2007), Model Law on Competition, UNCTAD Series on Issues in Competition Law and Policy, TD/RBP/CONF.5/Rev/3. UN Publications.

در توضیحی که لایحه در "مقدمه توجیهی" به عمل آورده است، به نظر می رسد که اسلوبی کلی و جامع اتخاذ شده است. به عبارتی دیگر، امکان کمک و مداخله های دولتی را به وجود آورده است. براساس این مقدمه: "طبق نظریه های اقتصادی، در صورت وجود بازار رقابت کامل، تخصیص بهینه منابع انجام گرفته و نیازی به مداخله دولت در اقتصاد نیست، ولی به دلیل عدم تحقق بازار رقابت کامل و موارد عملی شکست بازار، بویژه انحصارات، دخالت دولت برای تکمیل کارکردهای بازار مورد پذیرش کلی قرار گرفته است" (لایحه مقررات..، پیشین: ۱).

اگر چنین است، در این صورت این رویکرد و سیاست با اسلوب بسیاری از کشورهای در حال توسعه سازگاری دارد؛ مثلا، در قانون هند، همان گونه که پیش از این بدان اشاره شد، و قانون کشورهایی چون مجارستان بر توسعه اقتصادی و توسعه اجتماعی تاکید شده است (UNCTAD, 2007, op cit: 14).

ویژگی دیگری که در این قانون وجود دارد، این است که "همه اشخاص حقیقی و حقوقی بخش های عمومی، دولتی، تعاونی و خصوصی" را در بر می گیرد (ماده ۴۳).<sup>۱</sup> جامع بودن این ماده بی دلیل نیست، زیرا روند رو به افزایش انحصاری شدن برخی از صنایع ایران و دولتی بودن بخش دیگری از صنایع در این کشور و "فعالیت طولانی مدت در بازاری خالی از رقابت، کاهش شدید کارایی" (رک: "بررسی ساختار بازار صنایع مختلف در اقتصاد ایران" فصل چهارم ۱۳۸۴: ۱۰۲-۱۳۳) در چنین صناعی را به همراه آورده است. بدین سبب، از جمله هدف هایی که برای قانون رقابت توصیه شده، اتخاذ اسالیبی است که نه تنها منجر به کاهش تمرکز در صنایع گردد (همان: ۱۳۳)، بلکه شرایط و زمینه های مداخله دولت را در امور اقتصادی به عنوان "مکمل و مشوق بخش خصوصی" و در عین حال، "کنترل گر انعطاف پذیر" فراهم سازد (رک: همانجا، فصل سوم: ۶۶-۱۰۳).

وجود این شیوه واقع گرایانه را می توان از سایر مواد قانون رقابت که در واقع برگردان لایحه فوق الذکر است، استنتاج کرد؛ مثلا، در خصوص "ادغام" ضمن این که عمل ادغام را در خصوص شرکت های دولتی و خصوصی تجویز می کند، استفاده از آن را به عنوان اهرمی برای اقدامات ضد

---

۱. شایان ذکر است که در متن پیش نویس لایحه عبارت "و همچنین کلیه اشخاص خارجی را که در ایران فعالیت دارند" قید شده است. علت حذف این عبارت از ماده ۴۳ قانون رقابت روشن نیست. با عنایت به روند رو به افزایش ادغام ها در سطح جهانی و ضعیف بودن و یا ضعیف شدن بنگاه های محلی در مقابل شرکت های فراملی وجود چنین عبارتی ضروری به نظر می رسد. با وجود این، جامع و کلی بودن نص ماده ۴۳ ظاهرا هم شرکت های داخلی و هم شرکت های خارجی را می تواند در بر گیرد.

رقابتی مانند احتکار و استتکاف از معامله، قیمت گذاری تبعیض آمیز، قیمت گذاری تهاجمی، فروش یا خرید اجباری و یا سوء استفاده از آن به عنوان ابزاری برای تسلط بر بازار، ممنوع می کند. علاوه بر این، وجود تبانی به هر شکلی اعم از توافق و تفاهم و یا قرارداد میان اشخاص اعم از این که در وضعیت انحصاری باشند یا نباشند، به گونه ای که نتیجه آن اخلال در رقابت باشد، ممنوع اعلام شده است.

از موارد دیگری که موجب ابهام است، تعریف اخلال در رقابت است. بر اساس بند ۲۰ ماده ۱، "اخلال در رقابت" مواردی را شامل می شود که "موجب انحصار، احتکار، افساد در اقتصاد، اضرار به عموم، منتهی شدن به تمرکز و تداول ثروت در دست افراد و گروه های خاص، کاهش مهارت و ابتکار در جامعه و سلطه اقتصادی بیگانه بر کشور شود." از پرسش هایی که در این خصوص می توان مطرح کرد، این است که آیا وجود یکی از عناصر مقرر در این ماده موجب اخلال می گردد یا ترکیبی از آنها؟ مثلا، صرف صورت گرفتن انحصار یا وجود احتکار و یا تمرکز ثروت در دست افراد، هریک به تنهایی، مخل رقابت شمرده خواهند شد، یا این که ترکیبی از این عناصر و مشروط به داشتن پیامدهایی چون تحت سلطه بیگانه قرار گرفتن کشور؟ اینها، همه جای تأویل و تفسیر را باقی گذاشته است. البته، ناگفته نماند، که وجود ماده های دیگری مثل ماده ۱ که مفهوم انحصار و انواع طبیعی و قانونی آن را تعریف و سپس غیرقانون شمردن آنها را - مثلا ماده ۵۱ - در خصوص انحصار قانونی [یعنی حقوق و امتیازات انحصاری ناشی از مالکیت فکری] منوط به نقض مقررات مندرج در مواد ۴۴ تا ۴۸ (منظور اقدامات ضد رقابتی) دانسته است، می تواند ما را به این نتیجه برساند که از نظر این قانون انحصار را به تنهایی و بنفسه نمی توان ضد رقابتی و در نتیجه غیرقانونی شمرد.

با وجود این، این صرفا استنتاج نگارنده است و نمی تواند شفافیت لازم را به ابهام فوق الذکر به بیخشد. افزون بر این، چنین استدلالی را نمی توان در سایر موارد سرایت داد، زیرا صرف عمل افساد در اقتصاد و یا اضرار به عموم به تنهایی می توانند نه تنها ضد رقابتی و بنابراین، غیرقانونی تلقی شوند، بلکه غیر قانونی بودن این نوع پیامدها در قوانین کیفری نیز پیش بینی شده است.

مسئولیت اجرای قانون رقابت با شورای رقابت است که شرایط تشکیل آنرا مواد ۵۳ تا ۵۸ تشکیل می دهد.<sup>۱</sup> براساس ماده ۵۳ منظور از تشکیل شورای رقابت نیل به هدف های مقرر در فصل نهم قانون رقابت است. همان گونه که قبلا اشاره شد، این قانون هدفی را پیش بینی نکرده است. با وجود این، براساس استنتاج های بالا می توان نقش وسیع توسعه ای را به شورا؛ یعنی یاری رساندن به توسعه صنعتی تعبیر نمود.

با وجود این، وظایفی که در این قانون برای شورا پیش بینی شده اند، ضمن مجمل بودنشان به نظر می رسند که محدود تر از آن سیاستی باشند که زمینه هموار ساختن راه توسعه صنعتی ملی را فراهم می سازد، و این به دلیل وظایف صرفا قضایی است که برای این نهاد مقرر شده است. البته، نباید فراموش کرد که در کنار این شورا نهادهای دیگری هستند که می توانند با همکاری با شورا سیاست های ضروری برای توسعه را انجام دهند. برای مثال، براساس بند ۹ ماده ۴۲ قانون اصلاح موادی از برنامه چهارم... یکی از وظایف و اختیارات شورای عالی اجرای سیاست های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی، تمهیدات لازم برای تشویق عموم به سرمایه گذاری، کارآفرینی و بهبود فضای کسب و کار است. به رغم اجمال ماده، این تکلیف می تواند زمینه همکاری های لازم را بین این دو شورا فراهم سازد.

صرفنظر از ابهامات فوق الذکر، قانون رقابت دو نوع تکلیف را برای شورا پیش بینی کرده است. یکی از تکالیف شورا، تکلیفی استعلامی است که شباهت به سیستم استعلامی مقررات رقابتی اتحادیه اروپا دارد. هدف از این شیوه، راهنمایی بنگاه ها و شرکت ها در خصوص رقابتی یا ضد رقابتی اقدامات آنهاست. در این خصوص، ماده ۴۹ به بنگاه ها و شرکت ها اختیار داده است که قانونی و یا غیرقانونی بودن اقدامات خود را از شورا استعلام و به زبان خود ماده "کسب تکلیف" کنند؛ ولو این که این شیوه می تواند با تجویز اقداماتی مثل ادغام که بظاهر ضد رقابتی تلقی می شود، اسلوب تشویقی را اتخاذ کند. با وجود این، صرف همین محدودیت، امکان همکاری های لازم را برای ایجاد همکاری و هماهنگی با سایر نهادهای دولتی و غیر دولتی به منظور مساعدت مالی و غیرمالی بسیار کم کرده است.

---

۱. وظیفه انجام امور کارشناسی و اجرایی و فعالیتهای دبیرخانه ای شورای رقابت را ماده ۵۴ به عهده مرکز ملی رقابت گذاشته است که در قالب موسسه ای دولتی و مستقل زیر نظر رئیس جمهور تشکیل می شود. ریاست مرکز را، رئیس شورای رقابت به عهده خواهد گرفت (تبصره ۱ ماده ۵۴).

تکلیف دیگر شورا بیشتر جنبه قضایی دارد که هم مرحله تحقیقی و رسیدگی و هم صدور رای قضایی را شامل می‌شود. در این خصوص ماده ۵۸ وظایف و اختیاراتی، چون تشخیص مصادیق رویه های ضد رقابتی، ارزیابی وضعیت و تعیین محدوده بازار کالاها و خدمات مرتبط با موارد نقض مقررات رقابتی، تدوین و ابلاغ راهنماها و دستور العمل های لازم به منظور اجرای فصل نهم را به شورا داده است. در عین حال، ماده ۶۱ صلاحیت وصول شکایات و انجام تحقیقات لازم به منظور احراز رویه ضد رقابتی و اتخاذ تصمیم در این خصوص مبنی بر فسخ قرارداد یا به طور کل توقف در اقدامات ضد رقابتی و یا تکرار آنها را نیز به شورا داده است. افزون بر این ماده ۶۲ شورا را تنها مرجع رسیدگی به رویه های ضد رقابتی می‌داند و آن را مکلف نموده که براساس مقررات قانون مزبور و ماده ۶۱ آن رسیدگی و تصمیم مقتضی را بگیرد.

در نهایت، اگرچه این قانون را می‌توان گام مثبتی در راستای فراهم ساختن زمینه رونق بخشیدن به فعالیت های اقتصادی برشمرد، ولی وجود ابهام در هدف از وضع قانون رقابت و عدم توجه آن و ابهامات دیگری که در خصوص برخی از مواد دیگر این قانون وجود دارد، ضرورت بازنگری در آن را به منظور شفافیت بخشیدن به آن، به وجود می‌آورد.

### نتیجه گیری

همان گونه که در مقدمه مطرح گردید، هدف از این مقاله بررسی و مطالعه تئوری ها و برنامه هایی است که اساس قوانین و سیاست های رقابتی را تشکیل می‌دهند. غرض، نشان دادن موانعی است که راه پیشرفت صنعتی و توسعه اقتصادی را ناهموار کرده است. در این راستا، نخست دو رویکرد اقتصادی که در خصوص عملکرد و درعین حال اشکال مختلف نظارت های قانونی بود، ارزیابی شدند. رویکرد اول، همان گرایش یا مکتبی است که رقابت کامل را در برابر انحصار قرار می‌دهد و می‌کوشد با وضع و اجرای قوانین و سیاست های ضد انحصاری، وجود بازاری از رقابت را که متشکل از بنگاه های فراوان و درعین حال، قیمت پذیر است، تأمین و تثبیت نماید. هدف از این مکتب تخصیص کارآمد منابع است. به این نوع رقابت امروزه رقابت ایستا گفته می‌شود.

بخش دیگر مقاله، به مطالعه مکتبی اختصاص داده شد که هدف عمده اش کارایی در تولید و در عین حال، پیشبرد و بهسازی تولید و رونق بخشیدن به پروسه تولیدی و بهسازی مرغوبیت محصول است. صرف نظر از تفاوت نظرهایی که میان هواداران این دیدگاه در خصوص کاهش



نظارت دولتی و تأمین آزادی برای بنگاه ها وجود دارد، این مکتب نه تنها براین باور است که انحصار را نباید رأسا و بدون بررسی های اقتصادی محکوم نمود، بلکه معتقد است در مواردی که انحصار و ادغام منجر به توسعه صنعتی و اقتصادی می گردد، باید آنرا تشویق نمود، زیرا در بسیاری از موارد، وجود انحصار در بازار کالایی، کارایی در تولید، مرغوبیت و ارزانی کالا را که به سود مصرف کننده است، موجب می شود. این مکتب منعکس کننده دیدگاهی است که رقابت پویا را نمایندگی می نماید.

مطالعات بعدی ما ضمن مهر صحه گذاشتن بر دیدگاه های فوق الذکر، اولویت دادن یکی بر دیگری را - یعنی تأیید صرف انحصار و ادغام و یا اصرار بر ممنوعیت آنها در هر حالتی - کاری ناصواب خواند، زیرا در عمل مواردی مشاهده شده است که بنگاه های کوچک از ظرفیت ها و قابلیت های فنی و مالی لازم برخوردارند و وجود رقابت شدید میان آنها منجر به تولید محصولات مرغوب و ارزان در بازار شده است. وجود این نوع وضعیت های متفاوت و به ظاهر متضاد، ما را به این نتیجه رساند که نباید صرف انحصار و یا مبادرت به تجزیه بنگاه های اقتصادی بزرگ را رأسا مردود شمرد. برعکس، در ارتباط با هر مورد خاصی، باید اوضاع و شرایط حاکم را بررسی نمود و براساس آن، اولویت را یا به "کارایی در تخصیص منابع" یا به "کارایی در تولید" و یا ترکیب بهینه ای از هر دو داد.

البته، ناگفته نماند که رسیدن به چنین ترکیب بهینه ای در عمل همیشه ممکن نیست. مثلا، در خصوص رقابت یا کارایی پویا، با عنایت به این که این نوع کارایی سرمایه بر و زمان بر است، رفاه یا منفعتی که مصرف کننده می تواند از این نوع کارایی (نتیجه فعالیت های تحقیق و توسعه) ببرد، در دراز مدت خواهد بود. این بدین معناست که در کوتاه مدت نه تنها منفعتی عاید مصرف کننده نمی شود، بلکه هزینه و قیمت محصولات ناشی از به کاربری این ابداعات نیز گزاف خواهد بود.

بخش بعدی مقاله بررسی "نظریه توسعه" و ارزیابی آن سیاست ها و قوانین رقابتی است که می توانند در امر توسعه کشورهای در حال توسعه نقش سازنده ایفا کنند. از آنجا که این مکتب، هدف اصلی قوانین و سیاست رقابتی را توسعه اقتصادی می داند و از آنجا که، برای رسیدن به این هدف، نظارت و دخالت دولتی را در کمک به بنگاه های اقتصادی مثل یارانه و ادغام برای رقابتی شدن اقتصاد ملی کشورهای در حال توسعه توصیه می کند، اسلوب اتخاذی آن را - که کشورهایی چون ژاپن و دیگر کشورهای آسیایی و آمریکای لاتین با موفقیت هایی اجرا کردند - مشابه با

مکتب رقابت پویا دانستیم و ضمن توصیه آن، مقابله با رویه های ضد رقابتی و اقدامات انحصاری و ادغام هایی راکه موجب اخلال در رقابت می گردند، سیاستی مناسب تشخیص دادیم. در بخش پایانی مقاله، بررسی قانون رقابت ایران بود که با ارزیابی نقاط منفی و مثبت آن، دلایل و نکات بازنگری در آن را توضیح دادیم.

### فهرست منابع

#### فارسی

- باقری، محمود. (۱۳۸۶). «حقوق اقتصادی ملی در نظم حقوقی بین المللی»، مجله پژوهش حقوق و سیاست، ش ۲۳، پاییز و زمستان، صص ۲۶۱-۳۲۰.
- عامری، فیصل. (۱۳۸۱). «حق توسعه و ضرورت بازنگری در آن»، مجموعه مقالات اولین همایش بین المللی بررسی حقوق بین الملل بشر، دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه علامه طباطبائی با همکاری دفتر مطالعات سیاسی و بین المللی وزارت امور خارجه، ناشر دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه علامه طباطبائی، اردیبهشت، صص ۱۶۹-۱۷۸.
- دکتر فیصل عامری. (۱۳۸۸). «تأملی بر لایحه مقررات تسهیل کننده رقابت و ضوابط مربوط به کنترل و جلوگیری از شکل گیری انحصارات»، مجموعه مقالات هفته پژوهش در دانشکده حقوق و علوم سیاسی، به کوشش دکتر شجاع احمدوند، انتشارات دانشگاه علامه طباطبائی، صص ۱۴۹-۱۷۳.
- خداداد کاشی، فرهاد و محمد نبی شهیکی تاش. (۱۳۸۶). «حوزه و وسعت قانون رقابت با توجه به ساختار اقتصادی (مطالعه موردی ایران)»، مجله پژوهش حقوق و سیاست، ش ۲۳، پاییز و زمستان، صص ۱۴۳-۱۷۸.
- معاونت برنامه ریزی و امور اقتصادی، وزارت بازرگانی، دفتر مطالعات اقتصادی. (۱۳۸۴). لایحه قانون رقابت؛ مبانی نظری و تجربه کشورها، شهریورماه، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- «لایحه مقررات تسهیل کننده رقابت و ضوابط مربوط به کنترل و جلوگیری از شکل گیری انحصارات» شماره ثبت ۴۶۹، مورخ ۱۳۸۴/۰۵/۱۸، مجلس شورای اسلامی، اداره کل قوانین، دفتر طرحها و لوایح؛ همچنین تک: معاونت برنامه ریزی و امور اقتصادی، وزارت بازرگانی، دفتر مطالعات اقتصادی، ۱۳۸۴.

- قانون اصلاح موادی از قانون چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران و اجرای سیاست های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی.

#### انگلیسی

- R. Bork .(1978).The Antitrust Paradox: a policy at war with itself, the Free Press, Basic Books, Inc.
- K. E. Case & R. C. Fair.(1996). Principles of Economics, (4<sup>th</sup> ed.) Prentice- Hall International, Inc.
- Lucian Cernat & Peter Holmes, "Introduction", UNCTAD. (2004).Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries, UN, N.Y & Geneva, 2004, (UN doc. UNCTAD/DITC/CLP/2004/1, pp. 1-20.
- Vinod Dhall .(2008)."competition law and consumer protection- insights into their interrelationship" in UNCTAD The effects of anti-competitive business practices on developing countries and their development prospects, (editors Hassan Qaqaya and George Lipimile), UN Pub., NY, Geneva, 2008, (doc. UNCTAD/DITC/CLP/2008/2), PP. 3-43.
- Simon J. Evenett.(2005). What is the Relationship between Competition Law and Policy and Economic Development?, University of Oxford, 15 March .
- Jeffrey L. Harrison .(2000). Law and Economics in a Nutshell, (2<sup>nd</sup> ed.), West Group, St. Paul. Minn.
- R. Posner .( 1978). Antitrust Law: An Economic Perspective, University of Chicago Press.
- Dani Rodrik, " Trading in Illusions", Foreign Policy, March/April 2001.

- Schumpeter .( 1942). J.A., Capitalism, Socialism and Democracy, Harper and Row, New York.
- J. Gregory Sidak & David J. Teece.( 2009). "Dynamic Competition in Antitrust Law", October 21, forthcoming in the Journal of Competition Law & Economics. Available at <http://ssrn.com/abstract=1479874>.
- Ajit Singh.(2002). Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions, G-24 Discussion Paper Series, No. 18, September, UN, N.Y., Geneva, 2002, (UN doc. UNCTAD/GDS/MDPB/G24/18).
- E. Thomas Sullivan and Jeffrey L. Harrison .( 2003). Understanding Antitrust and Its Economic Implications, (4<sup>th</sup> ed.), LexisNexisGroup, Matthew Bender.
- Margaret Thomas G. (1999). "Strategies for Sustainable Economic Development", Community Economics Newsletter, No. 267, Center for Community Economic Development, University of Wisconsin-Madison.
- UNCTAD .(2007) . Model Law on Competition, UNCTAD Series on Issues in Competition Law and Policy, TD/RBP/CONF.5/Rev/3. UN Publications.