

حقوق رقابت بین الملل

محمدحسین و کیلی مقدم*

استادیار گروه حقوق خصوصی دانشگاه حضرت معصومه (س)

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۵/۷/۴ - تاریخ تصویب: ۱۳۹۵/۸/۲۰)

چکیده

گسترش روابط تجاری در عرصه بین الملل چالش های فراوانی ایجاد کرده است که این چالش ها به واسطه تفاوت در رویکرد کشورهای مختلف بروز یافته اند. چگونگی تحقق ساختار رقابتی در بازارهای بین المللی نمونه ای از همین موضوعات است که به منزله یکی از شروط رونق تجارت بین الملل مطرح شده است. در این مقاله ضمن تبیین مفهوم حقوق رقابت بین الملل، اهمیت آن و راهکارهای استفاده شده برای تحقق آن بررسی می شود. در حال حاضر هماهنگ سازی قوانین و ضوابط رقابتی مهم ترین ابزار تحقق نظام مشترک است و تفاوت های کشورها در سیاست و دورنمای اقتصادی اصلی ترین مانع برای تحقق این امر محسوب می شوند. راهکارهای جدیدی که برای هماهنگ سازی به کار گرفته می شوند، تلاشی است به منظور تسریع فرایند تحقق نظام بین المللی حقوق رقابت. در عین حال، با توجه به خلأ طرح این مباحث در متون حقوقی و قانونی ایران، آگاهی از این ضوابط و راهکارها زمینه را برای نقش آفرینی بیشتر کشورمان در زنجیره تجارت جهانی فراهم می کند.

واژگان کلیدی

اقدامات ضد رقابت تجاری، تجارت بین الملل، حقوق ضد تراست، رقابت جهانی، سیاست رقابتی.

۱. مقدمه

حقوق رقابت را باید مجموعه ضوابطی دانست که مبتنی بر مبانی بازار آزاد، روابط فعالان تجاری را با یکدیگر و مصرف‌کنندگان تنظیم می‌کند به گونه‌ای که انحصار یا سوءاستفاده‌ای از وضعیت اقتصادی مسلط شکل نگیرد (Levinson, 1994: 12; Perez, 2016: 10). حقوق رقابت از نظر جغرافیایی مقید نیست؛ یعنی مبانی اقتصادی حقوق رقابت مبتنی بر لزوم تحقق رقابت آزاد بین فعالان اقتصادی برای شکل‌گیری بهره‌وری، علاوه بر روابط تجاری داخلی، درخصوص فعالان تجارت بین‌الملل نیز صادق است. بر این اساس می‌توان گفت منظور از «حقوق رقابت بین‌الملل»^۱ مجموعه ضوابطی است که تحقق رقابت در تجارت بین‌الملل را بررسی می‌کند. به دیگر سخن، موضوع این رشته از حقوق تحلیل و تبیین چگونگی شکل‌گیری رقابت بین فعالان در عرصه تجارت بین‌الملل است (Tojo, 2011: 481; Wood, 2005: 312). در حقوق رقابت بین‌الملل تلاش می‌شود رفتارهای ضدرقابتی که مانعی به‌منظور توسعه و رونق تجارت بین‌الملل محسوب می‌شوند شناسایی و علاوه بر ارائه راهکار مؤثر برای مقابله با آنها، معیارهای رقابتی بودن تجارت در عرصه فرامرزی تبیین شوند (Evenett, 2000: 15). با وجود اختلاف نظر در این زمینه می‌توان پذیرفت تجارت بین‌الملل دربرگیرنده آن نوع از روابط بازرگانی است که به بیش از یک کشور مرتبط می‌شود (شیروی، ۱۳۸۹: ۲۱). بنابراین، از یک سو کلیه اقدامات تجاری فعالان در عرصه بین‌المللی و از سوی دیگر اقدامات و تصمیمات نهادهای داخلی که بر فرایند صادرات و واردات مؤثرند، در تجارت بین‌الملل مورد بحث واقع می‌شوند (Guzman, 2004: 355; Shaub, 2001: 17; Robert & Homels, 2002: 8; Evenett, 2000: 7). همین رفتارها از منظر رقابتی در حقوق رقابت بین‌الملل بررسی و تحلیل می‌شوند. با توجه به گسترش روابط تجاری در عرصه بین‌الملل و لزوم آگاهی از ضوابط حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی، کسب اطلاع از ضوابط حاکم در این عرصه و تلاش برای تدوین نظامی جامع و متناسب با نیازهای اقتصادی و تجاری امری ضروری است.

۲. علل نیاز به حقوق رقابت بین‌الملل و چالش‌های تحقق آن

با افزایش روابط اقتصادی و تجاری بین کشورها در قرن بیستم، موضوعات مربوط به رقابت در تجارت بین کشورها نیز اهمیت فراوانی یافت. امروزه توسعه روابط مبتنی بر تجارت بین‌الملل از روش‌های افزایش بهره‌وری محسوب می‌شود و تحقق رقابت در این عرصه از ملزومات افزایش تعاملات در تجارت بین‌المللی است. بررسی اختلافات حقوقی مرتبط با تجارت بین‌الملل نیز نشان می‌دهد نقض رقابت و تلاش برای ایجاد انحصار تجاری حجم بسیاری از

منازعات را به خود اختصاص داده است (Robert & Homels, 2002: 10; Evenett, 2011: 5). بنابراین، همانند سایر زمینه‌های حقوق تجارت، فرایند سریع جهانی شدن، جنبه‌های بین‌المللی حقوق رقابت را نیز افزایش داده است. امروزه وضعیت اقتصادی کشورها تنها تحت تأثیر نظام داخلی تصمیم‌سازی آن کشور نیست، بلکه به‌واسطه رشد روزافزون تبادلات اقتصادی و تجاری و درهم‌تنیدگی زنجیره روابط، ضروری است ساختاری بین‌المللی ایجاد شود تا به شکلی ضابطه‌مند از بروز خلل در چرخه عرضه و تقاضا در بازارهای بین‌المللی جلوگیری شود (Alden, 2013: 12; Dabbah, 2003: 287).

از طرف دیگر، همان‌گونه که به‌واسطه ویژگی‌های خاص تجارت بین‌الملل، ضوابط تجارت داخلی برای اجرا در عرصه بین‌المللی متناسب نیست، راهکارهای حقوق رقابت داخلی را نیز الزاماً نمی‌توان روش‌های متناسب برای تنظیم روابط در فراسوی مرزها دانست. در واقع با وجود شباهت‌هایی مانند اشتراک در اهداف و مبانی و مشابهت در بسیاری از ابزارهای مقابله با رفتار ضدرقابتی، حقوق رقابت داخلی متفاوت و متمایز از حقوق رقابت بین‌المللی است (Hylton, 2003: 41). بخش زیادی از این تفاوت‌ها خود را به شکل چالش‌های فراوانی پیش‌روی تحقق حقوق رقابت بین‌المللی بروز داده‌اند که موجب شده است برخی با وجود مطلوبیت، ایجاد چنین ساختاری را عملی ندانند (Guzman, 1998: 509). نیاز شدید و لزوم حمایت از فعالان عرصه تجارت بین‌الملل در کنار اهمیت از بین بردن زمینه سوءاستفاده آن‌ها، موجب شد از اواخر دهه ۸۰ میلادی به شکل فزاینده ضرورت نظام حقوقی جامع در این موضوع مطرح شود (Hoekman, 1997: 2; Bakouch, 2005: 58). حقوق رقابت بین‌الملل موجب می‌شود از یک‌سو روابط تجار بین‌المللی با یکدیگر به شکلی رقابتی تنظیم شوند و به‌واسطه رفتارهایی مانند تبانی یا توافق بین رقبای، انحصار بروز نکند و از سوی دیگر، در تعامل تجار بین‌المللی و کشورهای میزبان نیز توازن در منافع طرفین حفظ شود (Stephan, 2005: 195; Utton, 2006: 30; Papadopoulos, 2010: 36). چالش‌های ذکر شده، موجب شده است شکل‌گیری حقوق رقابت در عرصه بین‌المللی با صعوبت فراوان همراه باشد. مهم‌ترین چالش‌ها در این زمینه عبارت‌اند از:

۲.۱. تفاوت در منافع کشورها و تعارض قوانین

در اواخر دهه ۷۰ میلادی تنها ۹ کشور قانون رقابت را تصویب کردند و از این میان ۶ کشور دارای مسئول یا نهاد مستقل در این زمینه بودند. در سال ۱۹۹۰ تعداد این کشورها به ۲۳ عدد افزایش یافت. از سال ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۳ این تعداد با افزایشی ۵۰۰ درصدی به ۱۲۷ کشور رسید

(Buxbaum & Ralf, 2011: 226).^۱ بنا بر اقتضای بین‌المللی بودن رقابت در این عرصه، موضوعات مطرح شده حداقل به نظام حقوقی دو کشور ارتباط می‌یابند. بنابراین، در اولین گام باید نظام حقوقی صالح و قانون حاکم را برای رسیدگی تعیین کرد. قوانین رقابتی بازتابی از سیاست‌های اقتصادی و رویکردهای کلان تجاری کشورهاست که موجب می‌شود منافع کشورها نیز در این عرصه متعارض با یکدیگر باشند. با وجود معیارهای متفاوت به نظر می‌رسد امروزه همان‌گونه که در «مقررات بروکسل ۱» مطرح شده است،^۲ اصلی‌ترین نظریه پذیرفته شده در حل تعارض قوانین، اعمال «دکترین آثار»^۳ است که طبق آن قانون حاکم بر بازار محل تأثیر رفتارهای ضد رقابتی، حاکم بر موضوع دعوا خواهد بود. در امریکا ماده ۱۵ «قانون ارتقای ضوابط ضد تراست در تجارت خارجی»^۴ مقرر کرده است این آثار باید مستقیم، مهم و عمده باشند.^۵ با این همه در خصوص رفتارهای ضد رقابتی که چندین کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهند، اعمال این دکترین با مشکلات فراوان همراه خواهد شد. در حال حاضر مؤثرترین شیوه، تعامل بین کشورها و استفاده از «نزاکت مثبت» است (Buxbaum & Ralf, 2011: 233) که توانسته تا حدودی مشکلات مربوط به اختلاف بین نظام‌های حقوقی را رفع کند (Wood, 2002: 392; Guzman, 2004: 356; Malek, 2005: 62; Schoub, 2001: 13).

بیشترین میزان تعارض منافع بین کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه‌یافته وجود دارد. بر این اساس، کشورهای در حال توسعه بر این باورند که اسناد بین‌المللی و راهکارهای ارائه شده در این موضوع صرفاً تأمین‌کننده منافع کشورهای صنعتی یا شرکت‌های چندملیتی است به همین علت از این راهکارها چندان استقبال نمی‌شود (Hoekman, 1997:5; Robert, 2002: 20).

۲.۲. فقدان دولت مرکزی

برخلاف حقوق داخلی که در قلمرو سرزمینی یک دولت خاص شکل می‌گیرد، حقوق رقابت بین‌الملل، صحنه تعامل و گاه تقابل چندین کشور است که هر یک در پی حمایت از منافع داخلی و رشد بازار خود هستند. در این عرصه با وجود مؤسسات و سازمان‌های بین‌المللی

۱. در ایران «قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی» مصوب ۱۳۸۷ در ماده ۴۵ مهم‌ترین موضوعات مربوط به رفتارهای ضد رقابتی را تبیین کرده است. شورای رقابت، مرکز ملی رقابت و هیئت تجدیدنظر شورای رقابت مهم‌ترین نهادهای فعال در زمینه حقوق رقابت در ایران محسوب می‌شوند.

2. Council Regulation (EC) No 44/2001 of 22 December 2000 on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters, Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32001R0044>.

3. Effects Doctrine.

4. Foreign Trade Antitrust Improvement Act.

5. Available at: http://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust_source/aug13_lipsky_7_30f.authcheckdam.pdf.

متعدد، مرجعی واحد با قدرت مرکزی وجود ندارد تا ضوابط حقوق رقابت را تدوین کند. به همین علت اختلافات بین قوانین کشورها را نمی‌توان مبتنی بر اعمال حاکمیت مرکزی پایان داد. در واقع این سؤال که چه نهادی قادر است ضوابط رقابت بین‌المللی را تدوین کند یا در عمل قانون کدام کشور را باید به منزله ضابطه‌ای بین‌المللی استفاده کرد، چندان پاسخی قطعی و مشخص ندارد (Zanettin, 2002: 54; Dabbah, 2003: 287; Ayudhaya, 2013: 40).

۳.۲. چالش‌های اجرایی

فارغ از تفاوت‌های ماهوی که بین قوانین کشورهای مختلف در زمینه حقوق رقابت وجود دارد، چالش‌های اجرایی و تفاوت‌های شکلی در نظام‌های حقوقی متفاوت نیز، ایجاد ساختار واحد در زمینه رقابت بین‌المللی را با مشکلات فراوان مواجه کرده است. برای مثال، اگر دو شرکت بین‌المللی با یکدیگر ادغام شوند و این امر موجب برهم‌خوردن ساختار بازار رقابتی در سه کشور شود مشخص نیست ضمانت‌اجرای بروز این رفتار در هر کشور چگونه خواهد بود؟ آیا هر کشور قادر است صرفاً درخصوص خسارات واردآمده به بازار خود رسیدگی یا یک نظام قضایی می‌تواند برای مجموع خسارات تصمیم‌گیری کند؟ همچنین، وجود تشریفات نظارتی مختلف در کشورها نیز ضوابط حقوق رقابت را با مشکلات اجرایی فراوان مواجه کرده است. برای مثال، شرکت کانادایی آلکان^۱ که در سال ۲۰۰۱ با یک شرکت رقیب ادغام شد برای رعایت ضوابط رقابتی کشورهای مرتبط مجبور به استخدام ۳۵ وکیل و تنظیم ۱۶ درخواست کسب مجوز به هشت زبان شد. درخصوص هر کشور نیز مهلت پذیرش ادغام و ارائه مدارک قانونی لازم برای آن متفاوت بود (Alden & Shanker, 2013: 15; Douglas & Nicolaidis, 2015: 42; Utton, 2006: 57).

۳. ابزارهای تحقق حقوق رقابت بین‌الملل و رفع چالش‌ها

وجود چالش‌های فراوان، نیاز به حقوق رقابت بین‌الملل را از بین نبرد به همین علت فعالان عرصه تجارت، سازمان‌های بین‌المللی و دولت‌ها تلاش کردند از ابزارهای مختلف برای تحقق‌بخشیدن به این ساختار استفاده کنند. مهم‌ترین اقداماتی که در این زمینه انجام شده است را می‌توان به شرح زیر دانست:

1. Alcan

۳.۱. معاهدات

شاید بتوان گفت آسان‌ترین شیوه برای ایجاد سازوکار اجرایی مشخص و هماهنگ در زمینه حقوق رقابت بین کشورها، انعقاد معاهداتی است که به صورت دو یا چندجانبه تنظیم می‌شوند. کشورهایی که روابط تجاری و اقتصادی گسترده دارند قادر خواهند بود با تدوین معاهدات، روابط موردنظر خود را به شکلی متناسب و بر مبنای نیاز خود تنظیم کنند. محدودبودن طرفین معاهده و مشترک‌بودن نیازها موجب می‌شود انعقاد معاهدات تقریباً امری آسان باشد و به‌منزله انتخاب اول در شکل‌گیری حقوق رقابت بین‌الملل قلمداد شود (Zanettin, 2002: 41; ICC Policy Statement, 1998: 20). از طرف دیگر، باید دانست که معاهدات صرفاً از سوی دولت‌ها تنظیم می‌شوند، در حالی که در تجارت به‌ویژه در عرصه بین‌المللی، نقش‌آفرینی فعالان دولتی رو به کاهش است. به همین علت بیان شده است که معاهدات از مطلوبیت کافی برای تحقق اهداف مدنظر حقوق رقابت بین‌الملل برخوردار نیستند (Zanettin, 2002: 233; OECD, 2014: 7; Buxbaum & Michaels, 2011: 230).

۳.۱.۱. انواع معاهدات

از نظر سابقه تاریخی معاهدات مرتبط به حقوق رقابت به دو نسل تقسیم شده‌اند. مهم‌ترین ویژگی نسل اول معاهدات، فقدان قدرت الزام‌آوری آنهاست. بنابراین، این توافقات از مصادیق تأثیرگذاری «حقوق نرم» در حقوق رقابت بین‌الملل به شمار می‌روند.^۱ انعطاف‌پذیری و ایجاد زمینه برای تعامل بیشتر از مزایای این توافقات محسوب می‌شود. مهم‌ترین مفاد این توافقات نیز زمینه‌سازی برای تبادل اطلاعات است که تا حد زیادی تحت تأثیر الگوی حقوق ضدتراست در امریکاست. اما در نسل دوم، توافقات الزام‌آور است و هر یک از طرفین قادر است با مراجعه به محاکم و سازمان‌های بین‌المللی اجرای قرارداد و الزام طرف مقابل به پایبندی به معاهده را مطالبه کند. به شکل معمول توافقات نسل اول زمینه‌ای برای فهم مشترک و دریافت یکسان از موضوعات مختلف فراهم می‌آورد به همین علت مقدم بر توافقات نسل دوم است. بررسی مجموع این توافقات نشان می‌دهد که در توافقات نسل اول تأکید بر بیان موضوعات کلی (و نه مبهم) است، در حالی که در نسل دوم توافقات، تبیین جزئیات و ارائه ضمانت‌اجراهای حقوقی و مشخص مدنظر قرار می‌گیرد (Papadopoulos, 2010: 85).

۱. منظور از حقوق نرم (Soft Law) مجموعه توافقات یا اسنادی است که بدون قدرت الزام‌آور مورد توافق طرفین قرار می‌گیرند. با وجود فقدان الزام قانونی، این ضوابط عملاً کاربرد بسیاری دارند و در رفع ابهام و خلأهای موجود کارساز واقع می‌شوند. در این زمینه ن.ک: وکیلی‌مقدم و شیروی، ۱۳۹۴: ۲۵۲.

۳. ۱. ۲. مفاد معاهدات و شروط مندرج در آن

معاهداتی که بین کشورها در زمینه حقوق رقابت منعقد می‌شود دارای شروط متعددی است که می‌توان مهم‌ترین آن‌ها را به شرح زیر دانست:

نزاکت منفی: به طور کلی مفهوم نزاکت دربرگیرنده ملاحظاتی است که مبنای آن محقق‌بودن طرف دیگر نیست، بلکه این ملاحظات مبتنی بر رعایت آداب معاشرت، حسن‌نیت یا حسن همجواری بین کشورها انجام می‌شود (Garner, 2009: 303). نزاکت منفی^۱ ابزاری مؤثر و رایج در حقوق رقابت بین‌الملل است که برای جلوگیری از بروز تعارض در قوانین استفاده می‌شود. این مفهوم ابتدا در ربع پایانی قرن ۱۷ و در هلند رواج یافت و مبنای توجیهی آن بر پایه تحلیلی بود که حقوق‌دان هلندی اولریخ هابر^۲ ارائه کرد. نزاکت منفی یا سنتی^۳ شرطی در توافقات است که براساس آن هریک از طرفین متعهد می‌شود در اجرای قانون یا ضوابط داخلی خود در زمینه حقوق رقابت، منافع طرف دیگر را مدنظر قرار دهد و در نتیجه از اجرای قوانین و مخدوش کردن منافع طرف مقابل خودداری کند (Zanettin, 2002:73; OECD, 2014: 12). در جایی که بخشی از رفتار ضدرقابتی در کشور دیگر صورت گرفته باشد، هدف از انجام رفتار ضدرقابتی تأثیرگذاری در بازار کشور دیگر باشد یا به شکل منطقی چنین اثری ایجاد شود یا در صورتی که رسیدگی به رفتار ضدرقابتی مستلزم طرح دعوا علیه اتباع و فعالان تجاری طرف دیگر باشد، با وجود شرط نزاکت منفی، صلاحیت قضایی کشور رسیدگی‌کننده نباید اعمال شود (Papadopoulos, 2010: 66).

نزاکت مثبت: نزاکت مثبت^۴ توافقی است که براساس آن یکی از طرفین قادر است از طرف دیگر اقدامی مناسب برای مقابله با رفتاری ضدرقابتی را مطالبه کند. این اقدام ضدرقابتی در کشور درخواست‌شونده اتفاق افتاده است، اما منافع کشور متقاضی را تحت تأثیر قرار داده است (Ayudhaya, 2013: 42). این مفهوم که ابتدا در سال ۱۹۷۳ در توصیه‌نامه سازمان همکاری و توسعه اقتصادی منتشر شده است^۵ مستلزم تحقیق و بررسی رفتارهای ضدرقابتی است که در واقع نوعی مساعدت و همکاری بین کشورهای طرف توافق محسوب می‌شود (OECD, 2014: 14; Zanettin, 2002: 73; OECD, 2014: 19).

اعلام و تبادل اطلاعات: منظور از اعلام، آگاه‌کردن طرف مقابل و ارائه اطلاعات پایه و اولیه به اوست. اعلام در واقع مکانیسمی است که نقطه آغاز تعامل و مشارکت بین طرفین را

1. Negative Comity.
2. Ulrich Huber, 1636-1694.
3. Traditional Comity.
4. Positive Comity.

۵. برای دیدن نسخه اصلاحی ۱۹۹۹ ن.ک:

شکل می‌دهد (Papadopoulos, 2010: 71). در عین حال شرط مربوط به تبادل اطلاعات را می‌توان مرکز ثقل تمام مصادیق تعامل در عرصه بین‌المللی دانست. به‌گونه‌ای که می‌توان گفت میزان تبادل اطلاعات، موفقیت و کارآمدی تعامل را مشخص می‌کند. این روش می‌تواند به شکل ملاقات بین مسئولان کشورهای مختلف نیز محقق شود. بنابراین، شرط تبادل اطلاعات، ابزاری مؤثر برای آگاهی از تجربیات و راهکارهای سایر کشورها در زمینه حقوق رقابت و اطلاع از نگرانی‌ها و رویکرد آنهاست (Guzman, 2004: 62; Utton, 2006: 37; OECD, 2014: 367). البته ضروری است انتقال اطلاعات با رعایت ضوابط داخلی کشورها در زمینه حفظ اسرار صورت گیرد.^۱ به همین علت در اغلب توافقات دوجانبه و در کنار شرط تبادل اطلاعات، «شرط حفظ اسرار»^۲ نیز گنجانده می‌شود (Wood, 1995: 15).

۳. ۲. هماهنگ‌سازی

مشکلات حاصل از تفاوت بین نظام‌های حقوقی مختلف در عرصه تجارت بین‌الملل، بسیاری را بر این عقیده کرده است که راه‌حل نهایی برون‌رفت از این وضعیت تلاش برای افزایش مشابهت‌ها و نقاط اشتراک نظام‌های حقوقی است. در این میان دو اصطلاح «یکسان‌سازی»^۳ و «هماهنگ‌سازی»^۴ مطرح شده است؛ یکسان‌سازی، فرایند از بین بردن کلیه تفاوت‌ها میان دو یا چند نظام حقوقی در موضوع مورد نظر است، در حالی که هماهنگ‌سازی مبتنی بر افزایش مشابهت آنهاست (Mason, 2005: 127). امروزه پذیرفته شده است هماهنگ‌سازی حقوقی با ماهیت روابط بین‌المللی تجار همسویی بیشتری داشته و در عین حال از قابلیت تحقق بیشتری برخوردار است (Culter, 2003: 192). در حقوق رقابت نیز به هماهنگ‌سازی به‌منزله روشی برای ایجاد نظام مشترک توجه شده است. در فرض رایج، هماهنگ‌سازی از سوی مؤسسات یا سازمان‌های بین‌المللی صورت می‌گیرد (Schaub, 2001: 18; McGinnis, 2003: 551). اهمیت این موضوع موجب شد در نشست دوحه سازمان تجارت جهانی و در بیانیه اجلاس وزرا که در این نشست منتشر شد، هماهنگ‌سازی اصول حاکم بر رقابت در کشورهای مختلف به‌منزله هدفی مشخص تعیین شود و از این طریق ریسک فعالیت‌های تجاری در عرصه بین‌المللی کاهش یابد (Utton, 2006: 104). در فرایند هماهنگ‌سازی باید از یک‌سو منافع کشورها به شکلی متوازن همسو شود و از سوی دیگر مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نیز خود را در

۱. برای دیدن مفهوم و ضوابط «حقوق حفظ اسرار» ن.ک: استنلی، پائول (۱۳۹۱). حقوق حفظ اسرار، ترجمه محمدحسین وکیلی مقدم، تهران: میزان.

2. The Confidentiality Clause.
3. Uniformation
4. Harmonization

همگونی ضوابط ذی‌نفع بدانند (Crane, 2009: 144). هماهنگ‌سازی در صورتی به شکل کامل محقق می‌شود که در سه حوزه محتوا، اجرا و ساختار سازمانی، همسویی در ضوابط ایجاد شود. در غیر این صورت نتیجه مطلوبی از آن حاصل نخواهد شد.

امروزه سازمان‌های بین‌المللی فعال در این زمینه استفاده از اسناد مشورتی و توصیه‌نامه‌ها را جایگزین استفاده از کنوانسیون‌ها یا معاهدات الزام‌آور می‌کنند. این روش که مبتنی بر حقوق نرم شکل می‌گیرد «هماهنگ‌سازی نرم»^۱ نامیده شده است (George, 2001: 95). اصلی‌ترین مزیت استفاده از حقوق نرم ایجاد فهم مشترک و زنجیره جهانی ارزش‌ها و هنجارهای رفتاری است که با ابهام‌زدایی از مفاهیم کلی، مجموعه قواعدی ضابطه‌مند در زمینه حقوق رقابت بین‌الملل ایجاد می‌کند. این امر از یک سو هزینه‌های معاملاتی فعالان تجاری را کاهش می‌دهد و از سوی دیگر، به واسطه ماهیت غیرالزام‌آور از هزینه سیاسی دولت‌ها نیز خواهد کاست (Ayudhaya, 2013: 49; Perez Motta, 2016: 25; George, 2001: 103; Wood, 2002: 400).

اسناد منتشرشده از سوی مؤسسات بین‌المللی در این موضوع اصلی‌ترین ابزار هماهنگ‌سازی حقوق رقابت محسوب می‌شوند که می‌توان آن‌ها را از مصادیق «حقوق نرم اسنادی»^۲ نامید. نوع دیگری از حقوق نرم در روابط بین فعالان تجاری شکل می‌گیرد بی‌آنکه دولت‌ها یا سازمان‌های دولتی در ایجاد آن نقش داشته باشند. با توجه به توسعه حقوق غیردولتی (ویکی‌مقدم و شیروی، ۱۳۹۲: ۱۱۸) و کاهش بیش از پیش نقش آفرینی دولت‌ها در عرصه تجارت، این نوع از حقوق نرم در عرصه تجارت بین‌الملل رواج فراوان یافته است. بر همین اساس، تعداد زیادی از سازمان‌های بین‌المللی غیردولتی به جای استفاده از قالب «قوانین نمونه» که خطاب به دولت‌ها و قانون‌گذاران منتشر می‌شود،^۳ اسنادی مانند توصیه‌نامه، اسناد مشورتی و مرام‌نامه‌ها را خطاب به عموم فعالان منتشر می‌کنند. این اسناد در کنار توافقات شرافتی^۴ و غیرالزام‌آور که بین تجار شکل می‌گیرد نوعی رفتار معیار و متعارف^۵ را در عرصه رقابت بین‌المللی ایجاد می‌کند که در اغلب موارد به منزله حداقل استاندارد، عملاً پذیرفته می‌شود (Stephan, 2005: 197; Hoekman, 1997: 42; Ayudhaya, 2013: 37; Blažo, 2009: 39).

1. Soft Harmonization.
2. Instrumental Soft Law.

۳. مانند «قانون نمونه در مورد رقابت» که از سوی آنکتاد منتشر شده است:

UNCTAD Model law on competition, Available at: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/CompetitionLaw/The-Model-Law-on-Competition.aspx>.

4. Gentlemen's Agreement.
5. Best Practices.

۴. موضوعات مطرح شده در حقوق رقابت بین الملل

رفتارهای ضد رقابتی بین المللی مهم ترین موضوعات مورد بحث در این رشته قلمداد می شوند که مصادیق عمده آن به شرح زیر است:

۴.۱. کارتل بین المللی

کارتل مجموعه ای از تولیدکنندگان یا فروشندگان است که با مشارکت یکدیگر میزان تولید یا قیمت محصولی خاص در بازار را کنترل کنند (Garner, 2009: 243; Sweeney, 2010: 62). در صورتی که طرفین یک کارتل، شرکت هایی با تابعیت های مختلف باشند یا سازمان های دولتی از کشورهای مختلف چنین نهادی را ایجاد کنند، «کارتل بین المللی» شکل گرفته است که در برخی منابع از آن با عنوان «رفتار مبتنی بر تبانی»^۱ نیز یاد شده است (Utton, 2006: 23). تثبیت قیمت، تقسیم بازار، کنترل تولید و عرضه محصول مهم ترین اقداماتی است که می تواند به منزله رفتارهای ضد رقابتی از سوی کارتل های بین المللی انجام شود. به همین دلیل کارتل ها از موانع مهم توسعه و رشد تجارت بین الملل قلمداد می شوند (Edwards, 1994: 334; Sweeney, 2010: 85). کارتل های دارای آثار ضد رقابتی «کارتل های شدید»^۲ نامیده می شوند. طی چهار دهه اخیر پذیرفته شده است که کارتل بین المللی آشکارترین رفتار ضد رقابتی در عرصه تجارت بین الملل است. افزایش این کارتل ها به ویژه در کشورهای در حال توسعه و ضرورت بررسی آثار رقابتی و ضد رقابتی آن ها نیاز به حقوق رقابت بین الملل را افزون کرده است. همچنین، کارتل های مشمول معافیت^۳ نیز از دیگر موضوعاتی است که در حقوق رقابت بین الملل بررسی می شوند (OECD, 2000: 6; OECD, 2014: 41; Papadopoulos, 2010: 43; Cheng, S. Liu & Wang, 2007: 80).

۴.۲. ادغام و تحصیل ملکیت بین المللی

بند ۱۶ ماده ۱ قانون اجرای سیاست های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی ایران در تعریف ادغام بیان کرده است: «اقدامی که براساس آن چند شرکت، ضمن محو شخصیت حقوقی خود، شخصیت حقوقی واحد و جدیدی تشکیل دهند یا در شخصیت حقوقی دیگری

1. Collusive Behavior.

2. Hardcore Cartels.

۳. برای مثال، سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) از مصادیق کارتل بین المللی محسوب می شود که از ابتدای تأسیس با چالش های اجرایی فراوانی مواجه بوده است (برای دیدن تاریخ تأسیس اوپک و یادداشت های فؤاد روحانی، اولین دبیرکل آن ن.ک: تاج بخش و نجم آبادی (۱۳۹۳). *ناگفته هایی درباره سیاست نفتی ایران در دهه پس از ملی شدن و یادداشت های فؤاد روحانی، تهران: نشر نی*). اما در پرونده های مختلفی که در امریکا علیه اوپک مطرح شده است، به واسطه حاکمیتی بودن خارج از شمول ضوابط حقوق رقابت قلمداد شده است (Utton, 2006: 23).

جذب شوند». براساس قانون کلاپتون امریکا، ادغام ضدرقابتی به شکل عمده کاهش رقابت را همراه دارد یا به قصد ایجاد انحصار در هر سطحی از تجارت در امریکا شکل گرفته است (Clayton Act, 15 USC § 18). در اتحادیه اروپا نیز براساس سندی که شورای اتحادیه منتشر کرده است^۱ تأکید اصلی بر ممنوعیت ادغامی است که وضعیت مسلط بازاری را تقویت و تشدید می‌کند و از این طریق به محدود شدن رقابت در بازار اتحادیه می‌انجامد. تحصیل ملکیت^۲ نیز به معنی به دست آوردن سهام یا دارایی شرکت دیگری است که نتیجه عملی آن ادغام شرکت خرید شده در شرکت خریدار است. با این تفاوت که در ادغام، شخصیت حقوقی شرکت ادغام‌شونده از بین می‌رود، در حالی که در تحصیل ملکیت، شخصیت شرکت خریداری شده از بین نمی‌رود (جعفری‌صامت، ۱۳۹۳: ۱۵). صحت ادغام و تحصیل ملکیت منوط به رعایت ضوابط حقوق رقابت است (Cheng, S. Liu & Wang, 2007: 80). ماده ۴۸ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی ایران مقرر می‌دارد: «ادغام شرکت‌ها یا بنگاه‌ها در موارد زیر ممنوع است: ۱. در جریان ادغام یا در نتیجه آن اعمال مذکور در ماده ۴۵ اعمال شود؛ ۲. هرگاه در نتیجه ادغام، قیمت کالا یا خدمت به طور نامتعارفی افزایش یابد؛ ۳. هرگاه ادغام موجب ایجاد تمرکز شدید در بازار شود و ۴. هرگاه ادغام، منجر به ایجاد بنگاه یا شرکت کنترل‌کننده در بازار شود». البته طبق تبصره این ماده در صورتی که ادغام تنها روش موجود برای انتقال دانش فنی باشد، مشمول معافیت خواهد بود. در جایی که ادغام یا تحصیل ملکیت تنها به نظام حقوقی یک کشور ارتباط پیدا نکند و شرکت‌هایی دارای تابعیت مختلف را در هم تجمیع کند، ادغام یا تحصیل ملکیت بین‌المللی اتفاق افتاده است. ملاحظه می‌شود که در قانون ایران درباره این موضوع نیز بحثی مطرح نشده است و مشخص نیست در صورت بروز این نوع از موضوعات باید به چه شکل عمل کرد. حقوق بین‌المللی رقابت به تبیین ویژگی‌ها، معافیت‌ها و آثار رقابتی و ضدرقابتی ادغام و تحصیل ملکیت در عرصه بین‌المللی نیز می‌پردازد. از مهم‌ترین اسنادی که در این زمینه منتشر شده است سند «راهنمای عملی تعامل اجرایی در زمینه ادغام»^۳ است که از سوی شبکه بین‌المللی رقابت^۴ تدوین شده است.

1. Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between Undertakings (the EC Merger Regulation).

2. Acquisition.

3. «ICN Practical Guide to International Enforcement Cooperation in Mergers», Available at: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc1031.pdf>.

4. International Network Competition.

۳.۴. محدودیت‌های عمودی

ممکن است در توافقات بین تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان، شروطی با آثار ضدرقابتی درج شود. چون موقعیت طرفین در این نوع از توافقات همسان نیست، محدودیت‌های حاصل از این شروط، «محدودیت عمودی»^۱ نامیده می‌شوند (وکیلی‌مقدم، ۱۳۸۹: ۱۷۵). در صورتی که تولیدکننده محدودیت‌هایی برای عرضه‌کنندگان محصول خود در کشوری دیگر ایجاد کند، محدودیت و توافق شکل گرفته موضوع حقوق رقابت بین‌الملل خواهد بود، زیرا از قلمرو سرزمینی یک کشور خارج شده است. تعیین حداقل قیمت فروش^۲، معاملات انحصاری^۳، توافق عرضه انحصاری^۴، محدودیت در توزیع^۵ مانند محدودیت‌های منطقه‌ای^۶ یا توزیع انتخابی^۷ و تبعیض در قیمت^۸ از مهم‌ترین مصادیق توافقاتی است که توزیع و عرضه محصول را به شکل ضدرقابتی با محدودیت مواجهه می‌کند (وکیلی‌مقدم و حبیبی، ۱۳۹۳: ۳۴). استفاده از محدودیت‌های عمودی در سطح بین‌المللی موجب می‌شود بازار کشوری دیگر ساختار رقابتی خود را از دست دهد و تنظیم روابط، صرفاً مبتنی بر پایداری به توافقاتی شود که پیش‌تر صورت گرفته است. بر همین اساس، در حقوق رقابت بین‌الملل تلاش می‌شود با معیارها و اقدامات اجرایی هماهنگ، با چنین توافقاتی مقابله شود (Papadopoulos, 2010: 42).

۴.۴. دامپینگ

دامپینگ (Dumping) به معنی فروش حجم زیادی از محصولات در خارج از محل تولید، به قیمتی کمتر از قیمت رقابتی است (Garner, 2009: 578). براساس ماده ۷ قانون امور گمرکی ایران مصوب سال ۱۳۵۰، ماده ۱۰ «قانون عمومی صادرات و واردات» مصوب ۱۳۶۰، «موافقت‌نامه نظام ترجیحات تجاری میان کشورهای اسلامی»، «برنامه چهارم توسعه»، قوانین بودجه ۱۳۸۴، ۱۳۸۵ و ۱۳۸۶ دامپینگ ممنوع اعلام شده است. در برخی از این اسناد دامپینگ به معنی «بازار شکنی» یا «قیمت شکنی» مطرح شده است.

دامپینگ بسیار شبیه «قیمت‌گذاری تهاجمی»^۹ است که به واسطه آن قیمت‌ها به قصد حذف رقبا بسیار کمتر از حد متعارف تعیین می‌شوند با این تفاوت که دامپینگ ذاتاً مبتنی بر

-
1. Vertical Restraints.
 2. Resale Price Maintenance.
 3. Exclusive Dealing.
 4. Exclusive Supply.
 5. Distributional Restraints.
 6. Territorial Restrictions.
 7. Selective Distribution.
 8. Price Discrimination.
 9. Predatory Pricing.

فعالیت‌های تجارت بین‌الملل است. به همین علت در حقوق رقابت بین‌المللی تلاش می‌شود به‌منظور ایجاد فضای رقابتی و حمایت از تجار داخلی با دامپینگ مقابله شود (Utton, 2006: 65). «موافقت‌نامه اجرای ماده ۶ گات»^۱ که از سوی سازمان تجارت جهانی تدوین شده است از اسناد مهمی است که در مقام تبیین و تحلیل مفهوم، انواع و آثار دامپینگ و ایجاد راه‌حل‌هایی مشترک برای مقابله با آن منتشر شده است (شیروی و هرندی، ۱۳۸۹: ۳۶).

۴.۵. محدودیت‌های مربوط به صادرات و واردات

از دیگر موضوعات مؤثر در فعالیت تجار بین‌المللی، محدودیت‌هایی است که دولت‌ها در زمینه صادرات و واردات تعیین می‌کنند. این محدودیت‌ها در قالب قوانین و الزامات قانونی بروز می‌کنند. در عین حال ممکن است محدودیت‌ها درباره موضوع یا محل فعالیت باشند و به شکل تعرفه یا غیرتعرفه‌ای برای صادرات یا واردات موانعی ایجاد کنند. در نظر گرفتن منافع سایر کشورها و ملحق‌شدن به نظام جامع بین‌المللی در این مورد، جز با استفاده از هماهنگ‌سازی یا توافقات دو یا چندجانبه امکان‌پذیر نیست. البته گات از دهه ۷۰ تا ۹۰ میلادی در کاهش موانع غیرتعرفه‌ای در تجارت موفق عمل کرد، اما دولت‌ها به‌منظور حمایت از تولید داخلی و محدودکردن تجارت بین‌الملل راهکارهایی جدید برای نادیده‌گرفتن ضوابط گات به کار گرفتند (Ibid: 39). همچنین در روابط بین دولت میزبان و سرمایه‌گذار خارجی هر نوع محدودیت ضدرقابتی و رفتار مبتنی بر تبعیض که دولت میزبان نسبت به برخی از سرمایه‌گذاران انجام دهد، محدودشدن رقابت بین‌المللی را در پی خواهد داشت (Blažo, 2009: 35).

۵. سازمان‌های بین‌المللی و اسناد حقوق رقابت بین‌الملل

بسیاری از سازمان‌هایی که در عرصه منطقه‌ای یا بین‌المللی فعالیت می‌کنند در تلاشند با ارائه راهکارهایی مؤثر و جامع در صورت امکان، تفاوت در ضوابط و قواعد ماهوی و اجرایی مربوط به رقابت تجاری را کاهش دهند. تعدد اسناد منتشرشده در این زمینه به‌گونه‌ای است که ارائه فهرستی جامع از آن‌ها چندان آسان نیست، با این حال بررسی اجمالی تاریخ تحولات سازمان‌های بین‌المللی و اسنادی که در زمینه رقابت در عرصه تجارت خارجی منتشر شده است، می‌تواند در ارائه تصویری اجمالی از نگرش‌های موجود به این موضوع مؤثر باشد.

1. «Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994», Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf.

در سال ۱۹۴۴ «سازمان تجارت بین‌الملل»^۱ با هدف تنظیم رقابت در روابط تجار بین‌المللی ایجاد شد. تأسیس این سازمان در چارچوب منشور هاوانا بود^۲ که براساس آن امضاکنندگان منشور، هر نوع دعوی خود در زمینه اقدامات تحدیدکننده رقابت را در این مرکز مطرح می‌کردند. مصادیق برخی از رفتارهای ضدرقابتی نیز در منشور مشخص شده بود و متعاقب شکایت، سازمان گزارشی منتشر و در صورت مقتضی پایان رفتار ضدرقابتی را از کشورها مطالبه می‌کرد. این منشور با استقبال چندانی مواجه نشد و در نهایت گات (موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت) در سال ۱۹۴۷ بین ۲۳ کشور عمدتاً صنعتی به امضا رسید. با وجود برخی آثار نسبی یا جزئی هیچ‌یک از این تلاش‌ها در تحقق اهداف از پیش تعیین‌شده موفق نبودند (Utton, 2006: 107; Wood, 1992: 277). در سال ۱۹۵۳ آمریکا و کانادا به همراه چند کشور دیگر از طریق «شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل» پیش‌نویس توافق‌نامه‌ای را ارائه دادند که براساس آن یک آژانس بین‌المللی به شکل مستقل چنین اختلافاتی را بررسی و رسیدگی کند. همچنین در سال ۱۹۵۸ کمیته‌ای وابسته به گات در همین موضوع تأسیس شد، اما به‌واسطه اختلافات عمیق بین کشورها هیچ‌یک از اقدامات کمیته نیز به نتیجه نرسید.

در سال ۱۹۸۰ «کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آنکتاد)» سندی با عنوان «مجموعه اصول و قواعد منصفانه جامع برای نظارت بر رفتارهای محدودکننده»^۳ منتشر کرد که به اختصار به «مجموعه سازمان ملل»^۴ مشهور شد. در این مجموعه که در همان سال در مجمع عمومی تصویب شد تلاش شده بود علاوه بر پرداختن به موضوعات مطرح در اسناد سابق، ادغام و سوءاستفاده از وضعیت غالب نیز مطرح شود. نکته درخور توجه اینکه، ماهیت این سند الزام‌آور نبود. به موازات تجربیات جدیدی که در این زمینه صورت می‌گرفت، شکل‌گیری اتحادیه‌ها و مناطق مشترک اقتصادی بین کشورهایی با دورنمای تجاری و مالی مشترک، حصول توافقات درخصوص تعامل در زمینه رقابت را تسهیل کرد. ابزارها و مکانیسم‌های تعاملی حقوق نرم نیز بر سرعت تحقق این تفاهم افزود. برای مثال، می‌توان به اسنادی که آ.سه.آن در زمینه سیاست رقابتی منتشر کرده است^۵ اشاره کرد (Ayudhaya, 2013: 29). همچنین،

1. International Trade Organization.

2. Havana Charter.

3. the Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Practices.

4. UN Set

5. Available at: <http://unctad.org/en/docs/tdrbpconf10r2.en.pdf>.

6. ASEAN Regional Guideline on Competition Policy (2010), Available at: <http://www.icao.int/sustainability/Compendium/Documents/ASEAN/ASEAN-RegionalGuidelinesonCompetitionPolicy.pdf>.

در اتحادیه اروپا نیز «کمیته حقوق رقابت و رویکرد کلی»^۱ به شکل مستمر به مطالعه رفتارهای ضدرقابته می‌پردازد و اسنادی را برای هماهنگی اعضای اتحادیه منتشر می‌کند.

«سازمان همکاری و توسعه اقتصادی» نیز از سازمان‌های فعال در زمینه تدوین اسناد مشورتی در خصوص حقوق رقابت است. «توصیه‌نامه در زمینه تعامل بین‌المللی در تحقیقات و رسیدگی به موضوعات رقابته»^۲، «توصیه‌نامه در زمینه ارزیابی‌های رقابته»^۳، «رفتارهای معیار پیرامون تبادل اطلاعات»^۴ و «توصیه‌نامه در خصوص اقدام مؤثر در زمینه مقابله با کارتل‌های شدید»^۵ نمونه اسنادی است که از سوی این سازمان تدوین شده است.

«شبکه رقابت بین‌المللی»^۶ نیز نهادی است که به شکل مشخص و با تمرکز به سامان‌دهی رقابت در عرصه بین‌المللی فعالیت می‌کند. این مجموعه در سال ۲۰۰۱ به قصد تسهیل تعامل و همکاری بین مسئولان و نهادهای رقابته کشورهای مختلف ایجاد شده است. برگزاری اجلاس، کارگروه و انتشار اسناد تخصصی در زمینه رقابت بین‌المللی مهم‌ترین اقداماتی است که این مرکز، به‌منزله تنها مرکز تخصصی فعال در زمینه رقابت بین‌المللی انجام می‌دهد.^۷

«سازمان تجارت جهانی» نیز با توجه به کارویژه اصلی خود یعنی تلاش برای افزایش و تسهیل تجارت در عرصه بین‌الملل و از بین بردن موانع تعامل تجاری بین کشورها، در زمینه تثبیت رقابت بین‌الملل اقدامات فراوانی انجام داده است. سازمان تجارت جهانی اسنادی را انتشار داده است که به شکل مبنایی تأثیر رقابت در فعالیت‌های تجاری را تبیین کرده است. «تأثیر متقابل تجارت و سیاست رقابته» از موضوعات مهمی است که سازمان، به شکل مستمر در خصوص آن کارگروه و اجلاس تشکیل داده است و نتایج مطالعات را منتشر می‌کند.^۸ «پیش‌نویس قانون رقابت»^۹ و «مقررات اجرایی حقوق رقابت»^{۱۰} از مهم‌ترین اسنادی است که سازمان تجارت جهانی به قصد هماهنگ‌سازی ضوابط حقوق رقابت منتشر کرده است. در عین حال نهاد

1. Competition Law and Policy Committee.

2. OECD Recommendation concerning International Co-operation on Competition Investigations and Proceedings, Available at: <http://www.oecd.org/competition/international-coop-competition-2014-recommendation.htm>.

3. OECD Recommendation on Competition Assessment, Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/oecdrecommendationoncompetitionassessment.htm>.

4. Best Practices on Information Exchange, Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/cartels/35590548.pdf>.

5. Recommendation Concerning Effective Action Against Hard Core Cartels, Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/recommendationconcerningeffectiveactionagainstharcocartels.htm>.

6. International Competition Network.

7. <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/about.aspx>.

8. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/comp_e/comp_e.htm.

9. Draft Law for Competition, Available at: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/sau_e/WTA_CCS_AU59A_3_LEG_1.pdf.

10. the Executive Regulation of Competition Law, Available at: https://www.wto.org/English/thewto_e/acc_e/sau_e/WTAC_CSAU59A6_LEG_4.pdf.

حل و فصل اختلافات^۱ نیز در شکل‌گیری رویه‌ای مشترک و جامع در زمینه منازعات مربوط به رقابت بین‌المللی نقش مؤثری ایفا می‌کند.

در «موافقت‌نامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت فکری»^۲ که سازمان تجارت جهانی تدوین کرده است، بند ۲ از ماده ۸ به بحث محدودیت‌های تجاری به واسطه سوءاستفاده از مالکیت فکری اختصاص یافته است.^۳ براساس این ماده دولت‌ها قادرند نسبت به هر نوع سوءاستفاده از حق مالکیت فکری عکس‌العمل مناسبی نشان دهند. این موضوع به‌ویژه برای کشورهای در حال توسعه اهمیت فراوان دارد تا کشورهای صنعتی از حقوق انحصاری حاصل از مالکیت فکری سوءاستفاده نکنند.

همچنین، در ماده ۸ «موافقت‌نامه عمومی در زمینه تجارت خدمات»^۴ به بحث انحصار و عرضه‌کنندگان انحصاری خدمات تجاری پرداخته شده است. طبق این ماده هر عضو باید کسب اطمینان کند که هیچ عرضه‌کننده منحصری در عرصه ارائه خدمات، خلاف تعهدات اعضا در بازار آن‌ها فعالیت نمی‌کند. همچنین، طبق مواد ۸ و ۹ هر یک از اعضا باید به درخواست اعضای دیگر، اقداماتی مؤثر برای مقابله با رفتارهای ضدرقابتی انجام دهد.

۶. نتیجه‌گیری

بررسی تاریخ تحولات تجارت بین‌الملل نشان می‌دهد همانند تجارت در عرصه داخلی، در تجارت خارجی نیز تحقق بازار رقابتی، اهمیتی انکارناپذیر دارد. به‌ویژه با توجه به لزوم حمایت از فعالان تجاری بین‌المللی و ایجاد زمینه مناسب برای مدیریت ریسک فعالیت آن‌ها و جلوگیری از سوءاستفاده دولت‌های میزبان یا تجار دارای وضعیت مسلط اقتصادی، خلأ حاصل از وجود حقوق رقابت در عرصه بین‌المللی تبعات منفی بیشماری ایجاد می‌کند. با این حال، در بسیاری از کشورها مانند ایران به موضوعات مربوط به رقابت بین‌المللی توجه ویژه‌ای نشده است. این امر از یک سو حمایت از فعالان و تجار ایرانی در فراسوی مرزها را با ابهام مواجه می‌کند و از سوی دیگر، ریسک تجاری فعالیت در ایران را برای تجار غیرایرانی افزایش می‌دهد. هماهنگ‌سازی به‌منزله اصلی‌ترین راهکار شکل‌گیری حقوق رقابت بین‌الملل پذیرفته شده است، اما در حال حاضر ابزار تحقق این امر استفاده از قالب‌های حقوق نرم است که بر مبنای آن بدون ایجاد الزام حقوقی تلاش می‌شود فهمی مشترک از موضوعات ایجاد شود. همچنین، اقدامات اخیر حاکی از کاهش شدید نقش‌آفرینی دولت‌ها و واگذاری وظایف سنتی

1. Dispute Settlement Body.

2. The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)

3. Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf.

4. The General Agreement on Trade in Services (GATS).

آن‌ها در تدوین قانون و ایجاد قواعد حقوقی به فعالان تجاری است. این روش معضلات مربوط به فقدان نیروی حاکمیت واحد در عرصه بین‌المللی را رفع کرده است و راهکاری مؤثر برای بازتاب‌دادن اصول و قواعد فنی و تخصصی محسوب می‌شود که جز بر پایه اقتناع و توجیه فعالان، مبنایی برای ایجاد الزام نخواهد داشت. ضروری است در ضوابط حقوق رقابت ایران به شکل مستقل و تفصیلی به مباحث مربوط به رقابت بین‌الملل پرداخته و تلاش شود با اقدامات متناسب این بخش از ضوابط حقوقی با اسناد و معیارهای بین‌المللی هماهنگ شود. این امر برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری خارجی در کشورمان ضرورت انکارناپذیری دارد. همچنین، در قوانین باید به تفصیل معیارهای رفتار ضدرقابتی بین‌المللی که مشمول قوانین ایران است تبیین و با ایجاد سازوکار متناسب زمینه تعامل مؤثر با سایر کشورهای شریک تجاری ایران پیش‌بینی شود. به نظر می‌رسد در شرایط موجود و با توجه به فقدان قوانین مرتبط، استفاده از معاهده و شروط مربوط به نزاکت مثبت و منفی کارگشا است. در عین حال، اتاق‌های بازرگانی بین‌المللی می‌توانند با برگزاری دوره‌های آموزشی، تجار ایرانی فعال در عرصه بین‌الملل را با ضوابط حقوق رقابت در این عرصه آشنا کنند تا فعالان با آگاهی از این ضوابط، ریسک تجاری حاصل از فعالیت در بازارهای جهانی را به بهترین شکل مدیریت کنند.

منابع و مأخذ

الف) فارسی

۱. جعفری صامت، امیر (۱۳۹۳). جنبه‌های حقوقی ادغام شرکت‌های تجاری در حقوق ایران، تهران: مؤسسه چتر دانش.
۲. شیروی، عبدالحسین و مهشید، جعفری‌هرندی (۱۳۸۹). «تجارت غیرمنصفانه از طریق دامپینگ و شیوه مقابله با آن در سازمان تجارت جهانی»، حقوق خصوصی، سال ۷، شماره ۱۷، ۲۹-۵۸.
۳. شیروی، عبدالحسین (۱۳۸۹). حقوق تجارت بین‌الملل، چاپ اول، تهران: سمت.
۴. وکیلی مقدم، محمدحسین (۱۳۸۹). توافقات ضدرقابت تجاری، چاپ اول، تهران: میزان.
۵. وکیلی مقدم، محمدحسین و حبیبی، سعید (۱۳۹۳). «توافقات ضدرقابتی در روابط تولیدکننده و عرضه‌کننده»، مطالعات حقوقی، دوره ۶، شماره ۳، ۲۳-۵۹.
۶. وکیلی مقدم، محمدحسین و شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۲). «حقوق غیردولتی»، مطالعات حقوق تطبیقی، دوره ۴، شماره ۱، ۱۱۷-۱۳۵.
۷. _____ (۱۳۹۴). «حقوق نرم»، مطالعات حقوق تطبیقی، دوره ۶، شماره ۱، ۲۷۶-۲۵۱.

ب) خارجی

8. Alden, Abbott & Shanker, Singham (2013). "Competition Policy and International Trade Distortions", *European Yearbook of International Economic Law*.
9. Anderson, Robert & Holmes, Peter (2002). "Competition Policy and the Future of the Multilateral Trading System", *University of Sussex, Discussion Papers in Economics*, No. 84.
10. Ayudhaya, Devahastin (2013). "ASEAN Harmonization of International Competition Law: What is the Most Efficient Option", *International Journal of Business, Economic and Law*, Vol. 2, 35-50.

11. Bakouch, Farah (2005). "Competition Law and International Trade from the GATT to the WTO: the Undeniable Reality of an Emergent Jurisprudence", A Thesis Submitted to McGill University, Degree of a Master of Law.
12. Blažo, Ondrej (2009). "Harmonization of Competition Law In Globalized Economy And European Law", Comenius University Work Paper.
13. Buxbaum, Hannah & Ralf, Michaels (2011). "Jurisdiction and Choice of Law in International Antitrust Law", Perspective Indiana Legal Studies Research Paper, No. 745.
14. Cheng, Chia jui & S. Liu- Chih-Kang Wang Lawrence (2007). *International Harmonization of Competition Laws*, Third Edition, Martinus Nijhoff Publishers.
15. Crane, Daniel (2009). "Substance, Procedure and Institutions in the International Harmonization of Competition Policy", *Chicago Journal of International Law*, Vol. 10, No. 1, 143-159.
16. Culter, A. Clair (2003). *Private Power and Global Authority, Transnational Merchant Law in the Global Political Economy*, First Edition, Cambridge University Press.
17. Dabbah, Maher (2003). *the Internationalization of Antitrust Policy*, First Published, Cambridge University Press.
18. Deeb Gabriel, Henry (2009). "The Advantage of Soft Law in international Commercial law: the Role of UNIDRIOT, UNCITRAL and the Hague Conference", *Brook Journal International Law*, Vol. 34, 650-673.
19. Douglas, Rosenthal & Nicolaides, Phedon (2015). "Harmonizing Antitrust: the Less Effective way to Promote International Competition", Institute for International Economics Work Paper, No. 30.
20. Egge, George (2001). "the Harmonization of Competition Laws Worldwide", *Richmond Journal of Global Law & Business*, Vol. 2:1, 93- 108.
21. Evenett, Simon, Lehmann, Alexander & Steil, Benn (2000). *Antitrust Goes Global*, First Edition, Brookings Institution Press.
22. Evenett, Simon, Lehmann, Alexander & Steil, Benn (2011). "Antitrust Policy in an Evolving Global Market Place", Industrial Organization Work Paper.
23. Garner, Bryan (ed) (2009). *Black's Law Dictionary*, 9 th Edition, West Publishing.
24. Guzman, Andrew (1998). "Is International Antitrust Possible", *New York University Law Review*, Vol. 73, 501-548.
25. Guzman, Andrew (2004). "the Case for International Antitrust", *Berkeley Journal of International Law*, Vol. 22, 355-374.
26. Hoekman, Bernard (1997). "policy and the Global Trading System", the World Bank Policy Research Working Paper, No. 1735.
27. Hylton, Keith (2003). *Antitrust Law, Economic Theory and Common Law Evolution*, First Edition, Cambridge University Press.
28. ICC Policy Statement (1996). International Cooperation between Antitrust Authorities.
29. Levinson, James (1994). "Competition policy and International Trade", NBER Working Paper, No. 4972.
30. Mason, Antony (2005). "The Rule of Law and International Economic", in Zifcak, Spencer, Zifcak, Spencer (ed), *Globalization and the Rule of Law*, Rutledge, First Edition, 121-140.
31. McGinnis, John (2003). "the Political Economy of International Antitrust Harmonization", *William & Mary Law Review*, Vol. 45, 549-594.
32. OECD (2014). Challenges of International Co-Operation in Competition law Enforcement.
33. Papadopoulos, Anestis (2010). *the International Dimension of EU Competition Law and Policy*, First Published, Cambridge University Press.
34. Perez, Eduardo (2016). "Competition Policy and Trade in the Global Economy: Towards and Integrated Approach", ICTSD Policy Options Paper, No. 125.
35. Schaub, Alexander (2001). "the Global Competition Forum, How it should be Organized and Operated", European Policy Centre Work Paper, No. 32.
36. Stephan, Paul (2005). "Global Governance, Antitrust and the limits of International Cooperation", *Cornell International Law Journal*, Vol. 38, 173-218.
37. Sweeney, Brenden (2010). *the Internationalisation of Competition Rules*, First Published, Rutledge Publishing.
38. Utton, Michael (2006). *International Competition Policy*, First Edition, Edward Elgar Publishing.
39. Wood, Diane (1992). "the Impossible Dream: Real International Antitrust", the University of Chicago Legal Forum, Vol. 32, 271-313.

-
40. Wood, Diane (2002). "International Harmonization of Antitrust Law: the Tortoise or the Hare", *Chicago Journal of International Law*, Vol. 3, No. 2, 391-407.
41. Wood, Diane (2005). "Antitrust at the Global Level", the University of Chicago Law Review, Vol. 72, 309-324.
42. Yoshizumi, Tojo (2011). "Trade and Competition Policy in a Global Economy: Convergence or Divergence", *Journal of International Economic Law*, 481-506.
43. Zanettin, Bruno (2002). *Cooperation Between Antitrust Agencies at the International Level*, First edition, Hart Publishing.