

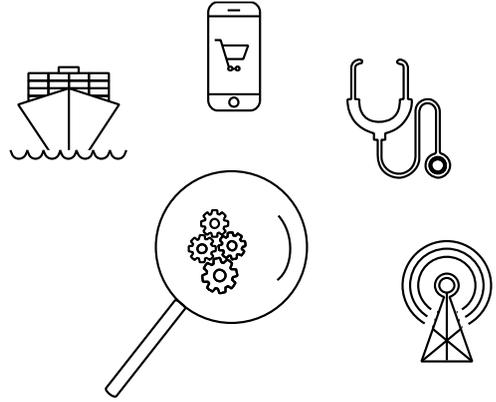
مجموعة أدوات تقييم المنافسة

المجلد 3
الدليل التشغيلي



مجموعة أدوات تقييم المنافسة

المجلد 3
الدليل التشغيلي



الرجاء الإشارة إلى هذا المنشور كالتالي:
منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (2019)، مجموعة أدوات تقييم المنافسة المجلد 3: الدليل التشغيلي،
www.oecd.org/competition/toolkit

النسخة 4

تم نشر هذا المستند تحت مسؤولية الأمين العام لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. إن الآراء والبراهين الواردة هنا لا تعكس بالضرورة وجهات النظر الرسمية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أو حكومات الدول الأعضاء فيها أو وجهات نظر الاتحاد الأوروبي.

لا يمس كل من هذا المستند وأي خريطة مدرجة فيه بوضع أي أرض أو بسيادتها، وترسيم الحدود والتخوم الدولية وباسم أي أرض أو مدينة أو منطقة.

© منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2019



التمهيد

تعمل المنافسة المتزايدة على تحسين أداء البلدان الاقتصادي، وتتيح الفرص التجارية لمواطنيها وتقلل من تكلفة السلع والخدمات في كل قطاعات الاقتصاد. مع ذلك، قد تقيد العديد من القوانين واللوائح التنظيمية المنافسة في الأسواق بدون مبرر. يمكن للحكومات الحد من القيود غير الضرورية من خلال تطبيق الأساليب الموضحة في "مجموعة أدوات تقييم المنافسة" التي أعدتها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. توفر مجموعة الأدوات منهجية عامة لتحديد القيود غير الضرورية ووضع سياسات بديلة أقل تقييداً، تحقق غايات الحكومة. أحد العناصر الأساسية في مجموعة الأدوات هو "قائمة مراجعة المنافسة" التي تطرح سلسلة من الأسئلة البسيطة لفحص القوانين واللوائح التنظيمية التي يمكن أن تقيد المنافسة بدون مبرر. يركز هذا الفحص على الموارد الحكومية المحدودة في المجالات التي تشتد فيها الحاجة إلى تقييم المنافسة.

يمكن للحكومات استخدام مجموعة الأدوات بثلاث طرق:

- لتقييم مشاريع القوانين واللوائح التنظيمية الجديدة (على سبيل المثال، من خلال برامج تقييم الأثر التنظيمي)
- لتقييم القوانين واللوائح التنظيمية الحالية (سواء في الاقتصاد ككل أو في قطاعات محددة)
- لتقييم آثار اللوائح التنظيمية على صعيد المنافسة (إما من قبل الهيئات الحكومية التي تضع السياسات وترجعها - أو سلطة المنافسة).

إن مجموعة الأدوات هذه مصممة للاستخدام اللامركزي على كل مستويات الحكومة، على الصعيدين الوطني ودون الوطني. وتم تصميم مواد مجموعة الأدوات بهذه المرونة لأن القيود المفروضة على المنافسة يمكن فرضها على مستويات مختلفة من الحكومة، وتقييم المنافسة مفيد على كل المستويات. أحد أكثر الأمثلة نجاحاً للإصلاح المؤيد للمنافسة حدث في نظام فيدرالي عندما نفذت أستراليا إصلاحات واسعة تشجع المنافسة على المستوى الوطني ومستوى الدولة في منتصف التسعينيات. منذ ذلك الوقت، شهدت أستراليا أداءً اقتصادياً قوياً، مع نمو مرتفع وثابت رفع الاقتصاد الأسترالي من متوسط الأداء إلى أحد أفضل اقتصادات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أداءً. وفي مشروع كبير لتقييم المنافسة في عام 2013، بلغت الفوائد الاقتصادية الناجمة من تنفيذ التغييرات الموصى بها حوالي 5.2 مليار يورو (OECD، 2014a). في مشروع آخر، قُدرت الفوائد بنحو 2.5% أو أكثر من الناتج المحلي الإجمالي (Sims، R.، Productivity Commission، 2013 and 2005). وفي حين أنه لن يكون لكل المشاريع مثل هذه الآثار الكبيرة، إلا أن الفوائد من تقييم المنافسة يمكن أن تكون كبيرة في كثير من الأحيان.

يمكن للمسؤولين استخدام مجموعة الأدوات من دون تدريب متخصص في السياسة الاقتصادية أو في سياسة المنافسة. ويشمل المستخدمون المحتملون: الوزارات والهيئات التشريعية ومكاتب كبار المسؤولين في الحكومة وحكومات الدول ومقيمي السياسة الخارجية.

تتوفر مجموعة أدوات تقييم المنافسة بعدة لغات لتشجيع استخدامها على نطاق واسع واعتمادها. وتحتوي على ثلاثة مجلدات: المجلد 1 - مبادئ تقييم المنافسة - يعطي أمثلة على فوائد المنافسة، ويتضمن مقدمة لقائمة مراجعة المنافسة ويبيّن الطرق التي تقيّم بها الحكومات آثار سياساتها على صعيد المنافسة؛ والمجلد 2 - المبادئ التوجيهية لتقييم المنافسة - يقدّم توجيهات تقنية مفصلة حول المسائل الرئيسية التي يجب مراعاتها عند إجراء تقييم المنافسة؛ والمجلد 3 - الدليل التشغيلي لتقييم المنافسة - وهو دليل مفصل لإجراء تقييم المنافسة. يمكن العثور على كل هذه المنشورات ذات الصلة على موقع منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية على الرابط التالي: www.oecd.org/competition/toolkit

شكر وتقدير

تم وضع مجموعة أدوات تقييم المنافسة من قبل فريق العمل رقم 2 التابع للجنة المنافسة، بمساهمة العديد من وفود منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية من الدول الأعضاء وغير الأعضاء، وغيرها من هيئات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية المهمة بهذه المجالات، بما في ذلك اللجنة المعنية بالسياسة التنظيمية واللجنة المعنية بسياسة حماية المستهلكين.

في الأمانة العامة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، تمت صياغة المواد من قبل شون إف إنيس وكريستيانا فيتالي من قسم المنافسة. وأدلى جون ديفيز وأنطونيو جوميز وستيفان جاكوبزون وفيدريكا مايورانو وأنيا ثيمان وسابين زيغلسكي والعديد من مندوبي لجنة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بتعليقات جوهرية.



جدول المحتويات

الفصل 1

- 9 المقدمة لتقييم المنافسة.
- 10 1. أنواع تقييم المنافسة.
- 14 2. العملية.

الفصل 2

- 17 اختيار سياسات القطاع العام للتدقيق فيها.
- 18 1. اختيار القطاعات.
- 19 2. إعداد خريطة للقطاعات.
- 23 3. تحديد السياسات الأساسية.

الفصل 3

- 27 فحص المنافسة باستخدام قائمة المراجعة.

الفصل 4

- 47 مراجعة القيود المحتملة.
- 47 1. مؤشرات تدعو إلى تحليل متعمق.
- 48 2. مؤشرات لا تدعو إلى تحليل متعمق.
- 49 3. عمق التحقيق.
- 49 4. الإعتبارات المتعلقة بإجراء تحاليل.

الفصل 5

- 57 تحديد الخيارات.
- 57 1. تحديد هدف السياسات.
- 58 2. تحديد عناصر اللوائح التنظيمية المحددة التي تولد مشكلات تتعلق بالمنافسة.
- 59 3. الخبرة التقنية.
- 60 4. فهم البيئة التنظيمية الأوسع.
- 60 5. فهم بيئة العمل أو السوق المتغيرة.
- 62 6. تقنيات تطوير البدائل.

الفصل 6

69	مقارنة الخيارات المتاحة
70	1. مفاهيم الخلفية
73	2. التحليل النوعي
75	3. التحليل الكمي
76	4. قياس الفوائد والتكاليف

الفصل 7

97	التوصيات
97	1. تحديد الخيار الأفضل
98	2. تقديم التوصية
98	3. وضع اللائحة التنظيمية الجديدة
98	4. الموافقة النهائية
99	5. التنفيذ

الفصل 8

105	التقييم اللاحق
-----	----------------------

109	المراجع
-----	---------------

الملحق 1

115	اشتقاق التغيير في فوائد التوازن
-----	---------------------------------------

الملحق 2

120	آثار إزالة القيود التنافسية بالاستناد إلى نوع القيد التنافسي
-----	--

الإطارات

- الإطار 1 أمثلة على أنظمة مراجعة اللوائح التنظيمية الجديدة..... 11
- الإطار 2 دراسات الأسواق والاستفسارات المتعلقة بالقطاعات..... 13
- الإطار 3 مراجعة تقييم المنافسة لليونان لعام 2013..... 13
- الإطار 4 مراجعة المكسيك للتشريعات القائمة..... 18
- الإطار 5 تصنيفات الصناعة الموحدة..... 19
- الإطار 6 التعقيدات بشأن إيجاد التشريعات ذات الصلة..... 21
- الإطار 7 وضع مخططاً لقطاع السياحة في اليونان..... 22
- مثال مفصل التوصيات المتعلقة بالمنافسة في القطاع الصيدلاني..... 23
- الإطار 8 امتيازات سوق المياه..... 29
- الإطار 9 امتيازات المطارات..... 29
- الإطار 10 التراخيص لسيارات الأجرة..... 29
- الإطار 11 التراخيص والتصاريح والموافقات للخدمات الممكنة رقمياً..... 30
- الإطار 12 برنامج دعم الأسمدة: الحد الأدنى من الوقت لإنجاز النشاط التجاري..... 30
- الإطار 13 لاتفياً أمثلة عن القيود المحلية..... 31
- الإطار 14 القيود المفروضة على الموردين الممكنين رقمياً..... 31
- الإطار 15 متطلبات إعادة التجارب..... 32
- الإطار 16 متطلبات التدقيق لإغلاق الشركات..... 33
- الإطار 17 الحضور الشخصي والحد الأدنى من متطلبات المقياس..... 33
- الإطار 18 مجال الخدمات الجغرافية..... 33
- الإطار 19 متطلبات وضع العلامات..... 34
- الإطار 20 هوامش الربح القصوى..... 35
- الإطار 21 القيود المفروضة على الإعلان لأخصائي الأدوات البصرية..... 36
- الإطار 22 الضرائب المفروضة على الإعلان..... 36
- الإطار 23 الترخيص المهني المنتشر على نطاق واسع..... 37
- الإطار 24 الخدمات التقليدية مقابل الرقمية..... 38
- الإطار 25 الإعانات لضمان استمرار شركة على المدى الطويل..... 38
- الإطار 26 التنظيم الذاتي والحد الأدنى للأسعار..... 40
- الإطار 27 الشفافية في سوق الإسمنت..... 40
- الإطار 28 التعاونيات الزراعية والإعفاءات من قانون المنافسة..... 41
- الإطار 29 اللوائح التنظيمية للسجائر الإلكترونية..... 42
- الإطار 30 تكاليف إغلاق الحسابات في المصارف..... 42
- الإطار 31 الإبلاغ الموحد عن المعلومات..... 43
- مثال مفصل تحديد القيود المحتملة على المنافسة..... 45
- مثال مفصل تحليل المنافسة..... 50
- الإطار 32 الأسواق للتراخيص المتعلقة بالتلوث..... 58
- الإطار 33 اللوائح التنظيمية المفصلة والصارمة..... 58
- الإطار 34 فهم فشل السوق، وتحديد نتيجته، وتحديد البدائل..... 59

60	الإطار 35 الخبرة المتنوعة.....
60	الإطار 36 البيئة التنظيمية لبيع المعينات السمعية.....
61	الإطار 38 اللوائح التنظيمية الخاصة بسيارات الأجرة.....
61	الإطار 39 الخصومات على أسعار التجزئة للكتب.....
63	الإطار 40 المقارنة الدولية للوائح البترول.....
64	الإطار 41 فهم الهدف الأساسي وتحديد النتيجة وتطوير البدائل.....
65	الإطار 42 معيار إلزامي لتحديد الحليب الطازج في اليونان.....
66	الإطار 43 عجم توفّر بديل صالح.....
67	مثال مفصل: خيارات الإصلاح.....
70	الإطار 44 الطرق التي تدخل بها خطوط الأساس في تحليل خيارات السياسات.....
70	الإطار 45 مقارنة التأثيرات النسبية لتحديد الخيار المفضل.....
70	الإطار 46 الأسباب غير المذكورة لوضع لوائح تنظيمية.....
71	الإطار 47 المقترحات التشريعية للأطراف المهتمة.....
71	الإطار 48 قيمة الفوائد غير المباشرة.....
72	الإطار 49 خلق الأجل الأخير لوضع لوائح تنظيمية خاصة بالمصعد لندرة التوريد.....
74	الإطار 50 قياس الإيجابيات والسلبيات: مثال مصنع الأسفلت.....
75	الإطار 51 التحليل القائم على النقاط: تأثير المحارق.....
77	الإطار 52 تحويل المتغيرات غير النقدية بالقيمة النقدية.....
80	الإطار 53 مقارنة أسعار الأدوية غير الموصوفة.....
80	الإطار 54 توفير السوق الخدمات للمجتمعات الصغيرة.....
80	الإطار 55 رفع التعاقد الحصري الأسعار في الأسواق الحرة.....
81	الإطار 56 دراسات تجريبية حول الكشف.....
82	الإطار 57 مقارنات الأسعار بين الرحلات التي تنظمها الدولة والفيدرالية.....
86	الإطار 58 اختيار المتغيرات ذات الصلة.....
90	مثال مفصل: تقييم خيارات الإصلاح.....
97	الإطار 59 مقارنة صافي الفوائد لتحديد الخيار الأفضل.....
99	الإطار 60 وقت التنفيذ والأثر على المنافسة.....
103	مثال مفصل: التوصية.....
105	الإطار 61 التقييم بشأن أثر مساعدات الدولة.....
106	الإطار 62 التقييم اللاحق لإزالة لائحة التي فرضت قيود الدخول إلى السوق.....
106	الإطار 63 التقدير اللاحق.....
107	الإطار 64 أستراليا: التقييم اللاحق في حالة عدم إجراء تقييم مسبق.....



الفصل 1

مقدمة لتقييم المنافسة

يوضح هذا الدليل كيفية تقييم القوانين واللوائح التنظيمية والسياسات لأثارها على المنافسة، وكيفية مراجعة اللوائح التنظيمية أو السياسات لجعلها أكثر تشجيعاً للتنافسية. تدعى هذه العملية بتقييم المنافسة. يمكن أن تحقق العملية فوائد كبيرة للمستهلكين وأن تزيد الإنتاجية بشكل كبير. في أحد المشاريع الكبيرة لتقييم المنافسة، بلغت الفوائد الاقتصادية الناجمة من تنفيذ التغييرات الموصى بها حوالي 5.2 مليار يورو (OECD، 2014). وفي مشروع آخر، قُدرت الفوائد بنحو 2.5% أو أكثر من الناتج المحلي الإجمالي (Sims، R.، وProductivity Commission، 2013 and 2005). في حين أنه لن يكون لكل المشاريع مثل هذه الآثار الكبيرة، إلا أن الفوائد من تقييم المنافسة يمكن أن تكون كبيرة في كثير من الأحيان.

غالبًا ما تقيد القوانين واللوائح التنظيمية والتدخلات الحكومية المنافسة في الأسواق. يمكن أن تعود إزالة القيود غير الضرورية المفروضة على المنافسة واستحداث الخيارات البديلة التي تحقق غايات السياسات نفسها بفوائد كبيرة. يمكن للمقيّم وضع لوائح تنظيمية تدعم المنافسة من خلال:

1. تحديد القيود على المنافسة.
2. استحداث خيارات السياسة.
3. مقارنة خيارات السياسة.
4. التوصية باعتماد خيار أو أكثر من الخيارات المفضلة.

لقد شاركت العديد من الحكومات بالفعل في عمليات تقييم المنافسة. يسعى هذا المجلد إلى الجمع بين هذه الخبرات في نهج عملي لاستكمال عمليات تقييم المنافسة، مع أمثلة توضيحية. إن هذا النهج مناسب تمامًا إما للمراجعات السابقة للوائح التنظيمية الجديدة أو المراجعات اللاحقة للوائح التنظيمية الحالية. تتجسد أحد الدروس الرئيسية المستفادة من تجارب الإصلاح في أن إيقاف اللوائح التنظيمية المضادة للمنافسة في مرحلة إعدادها أسهل بكثير من الدعوة إلى تغيير اللوائح التنظيمية بعد دخولها حيز التنفيذ. وإضمان نظام فعال لتقييم المنافسة، يجب مراجعة اللوائح التنظيمية للتأكد من أنها لا تنتج آثارًا مضادة للمنافسة قبل أن تدخل اللائحة التنظيمية حيز التنفيذ.

يكون تقييم المنافسة أكثر فاعلية عندما يتمتع الأشخاص الذين يجرؤونه (المقيّمون) بفهم واضح لغايات سياسات الحكومة التي يجب تحقيقها، والمعرفة اللازمة ذات الصلة بالوسائل الممكنة تقنيًا لتحقيق هذه الغايات والمعلومات الكافية لمقارنة الخيارات والموارد الكافية لإجراء التحليل والمهارات التقنية الكافية لإجراء التحليل. وقد يكون موظفو سلطة

المنافسة في وضع جيد يمكنهم من إجراء هذا النوع من العمل؛ وقد يكون لدى الهيئات الحكومية الأخرى موظفون يتمتعون بالمهارات اللازمة.¹

يُميّز هذا الفصل بين أنواع مختلفة من تقييم المنافسة.

1. أنواع تقييم المنافسة

يمكن إجراء تقييم المنافسة في مجموعة متنوعة من الحالات التي تحدث فيها تدخلات في مجال السياسات من قبل الحكومة. يمكن للمقيمين التركيز على اللوائح التنظيمية الجديدة أو تلك الموجودة مسبقًا، كما يمكنهم التركيز على قطاعات كاملة على نطاق واسع، أو التركيز بشكل أضيق على سوق منتجات معين لا يعمل جيدًا.

1.1. مراجعة لائحة تنظيمية جديدة

عندما يتم وضع لائحة تنظيمية جديدة أو إدخالها، فإن العديد من البلدان تراجع اللائحة التنظيمية الجديدة لتقييم آثارها على صعيد المنافسة. وتُسمى هذه العملية بتحليل الأثر التنظيمي (RIA). يمكن أن تتضمن عملية تحليل الأثر التنظيمي عنصر منافسة صريح. في بعض الأحيان، تتضمن اللائحة التنظيمية الحالية بنود انقضاء تقضي بمراجعة اللائحة قبل إعادة سنّها. تشكل بنود الانقضاء هذه أيضًا فرصًا جيدة لمراجعة آثار اللوائح التنظيمية على صعيد المنافسة.

¹ يمكن استكمال هذا الدليل بمعلومات من المجلدين المرافقين لمجموعة أدوات تقييم المنافسة: المجلد 1 المبادئ والمجلد 2 المبادئ التوجيهية.

الإطار 1 أمثلة على أنظمة مراجعة اللوائح التنظيمية الجديدة

أستراليا

في أستراليا، يُطلب من الوكالات الحكومية إكمال بيان الأثر التنظيمي (RIS) "لكل اقتراح سياسات مصمم لإدخال لائحة تنظيمية أو إلغائها" إذا كان "من المحتمل أن يكون له أثر قابل للقياس للشركات أو المنظمات المجتمعية أو الأفراد". علاوة على ذلك، يجب أن يشمل أي اقتراح يتم النظر فيه من قبل مجلس الوزراء على بيان الأثر التنظيمي، حتى لو تبين عدم وجود أثر تنظيمي له على الشركات أو المنظمات المجتمعية أو الأفراد، لضمان علم الحكومة بالأثار التنظيمية لأي قرار قد تتخذه. إذا كان من المحتمل أن يفيد الاقتراح المنافسة، فيجب على بيان الأثر التنظيمي إثبات الفوائد التي تفوق التكاليف وأن ما من وسائل بديلة متاحة لتحقيق نفس الغاية.

قد تشمل الأثار التنظيمية ما يلي:

- تغييرات في عدد أو نوع المنتجات التي يمكن أن تقدمها الشركات، مثل:
 - حظر المنتجات أو الممارسات الصناعية.
 - تغيير طريقة عرض المنتجات.
- الأثار على طلب المستهلك لمنتجات معينة، مثل:
 - زيادة الأسعار الناجمة عن متطلبات اللائحة التنظيمية
 - تغيير المعلومات المتاحة للمستهلكين.
- الأثار على قدرة الشركات أو حوافزها على المنافسة في الأسواق، مثل:
 - إنشاء نظام للتنظيم الذاتي أو المشترك
 - تغيير متطلبات الحصول على التراخيص أو التصاريح أو الأدوات الأخرى.
 - التأثير على سعر السلع المباعة أو كميتها.
 - وضع معايير لجودة المنتج / الخدمة.
 - تغيير سعر أو نوع المدخلات المتاحة للشركات.

المكسيك

في المكسيك، تخضع اللوائح التنظيمية الفيدرالية الجديدة للمراجعة من قبل COFEMER، هيئة المراجعة التنظيمية، التي تتشاور مع سلطة المنافسة عندما يكون للوائح التنظيمية الجديدة أثرًا على المنافسة. اعتبارًا من عام 2013، يجب على الهيئات الحكومية التي تعدّ لوائح تنظيمية جديدة إكمال قائمة مراجعة الأثر على صعيد المنافسة في ما يتعلق باللوائح التنظيمية ذات الأثر العالي أو المعتدل. وعندما يكون هناك قيود على المنافسة المشار إليها، يجب على الهيئة التنظيمية:

- تحديد المادة التي قد تنتج قيودًا محتملة على المنافسة.
- الإشارة إلى العنصر / العناصر في قائمة مراجعة الأثر الذي يشير إلى وجود قيود محتملة على المنافسة.
- وصف كيف يمكن للقاعدة أن تقيد المنافسة أو كفاءة الأسواق أو أن تعززها.
- تبرير الحاجة لإدخال القاعدة.
- تحديد البديل / البدائل وتفسير سبب كون القاعدة المختارة البديل الأفضل.

كوريا

في كوريا، اعتمدت لجنة الإصلاح التنظيمي (RRC) التابعة للحكومة الوطنية، وهي هيئة مراجعة تنظيمية، "المبادئ التوجيهية بشأن تقييم الأثر التنظيمي" في عام 2008، مع مراعاة مجموعة أدوات تقييم المنافسة التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الصادرة في عام 2007. قبل عام 2008، كان بإمكان الهيئات الحكومية التي تعدّ لوائح تنظيمية جديدة استشارة سلطة المنافسة (أي لجنة التجارة العادلة الكورية (KFTC)) حول ما إذا كانت اللائحة التنظيمية الجديدة تتضمن لائحة تنظيمية تحدّ من

المنافسة، ومن ثم يمكن أن توصي لجنة التجارة العادلة الكورية بمراجعة الجزء المضاد المنافسة من اللائحة التنظيمية المقترحة أو حذفه. لم يكن التشاور إلزاميًا. أدى إدخال الطابع المؤسسي على تقييم المنافسة في عام 2008 إلى تعليقات على حوالي 7% من اللوائح التنظيمية في إطار العملية التالية:

- تقدم الهيئة الحكومية مشروع لائحة تنظيمية إلى لجنة الإصلاح التنظيمي لتحليل الأثر التنظيمي.
- تقوم لجنة الإصلاح التنظيمي بإرسالها إلى لجنة التجارة العادلة الكورية لتقييم المنافسة.
- تجري لجنة التجارة العادلة الكورية تقييم المنافسة على مشروع اللائحة التنظيمية من خلال عملية تتألف من خطوتين (تقييم أولي ومتعمق) وترفع نتيجة تقييم المنافسة إلى لجنة الإصلاح التنظيمي:
- التقييم الأولي: يطبق قائمة مراجعة من أربعة أسئلة: دخول المورد والقدرة على المنافسة وحوافز المنافسة وخيار المستهلك.
- التقييم المتعمق: تحليل مفصل وشامل لتلك اللوائح التنظيمية التي قد تكون مضادة للمنافسة، مع استكشاف طرق بديلة لتحقيق أهداف السياسات من خلال تقليل الأثر على المنافسة.
- تأخذ لجنة الإصلاح التنظيمي في الاعتبار نتيجة تقييم المنافسة الصادرة عن اللجنة التجارية العادلة الكورية عند مراجعة اللائحة التنظيمية المعنية وتتخذ قرارًا بشأن تنقيح اللائحة التنظيمية المضادة للمنافسة أو سحبها. وبعد صدور قرار لجنة الإصلاح التنظيمي، تقدم الهيئة الحكومية مسودة اللائحة التنظيمية المعدلة إلى مجلس الأمة.

1.2. دراسة الأسواق المركزة

تتم دراسة الأسواق في سوق لا تعمل فيه المنافسة بشكل جيد وتفحص ما إذا كان السوق يعاني بالفعل من مشكلة تتعلق بالمنافسة، وإذا كان الأمر كذلك، تدرس جذور المشكلة والسياسات الممكنة للحد من المشكلة أو القضاء عليها.

إن دراسة الأسواق هي شكل من أشكال التحليل اللاحق بدلاً من مراجعة تحليل الأثر التنظيمي السابق.

الإطار 2 دراسات الأسواق والتحقيقات المتعلقة بالقطاعات

أجرت سلطات المنافسة في المملكة المتحدة دراسات تتعلّق بالأسواق في حال وجود سوق لا يبدو أن المنافسة تعمل فيه بشكل جيد. على سبيل المثال، تم إجراء المراجعات في قطاعات البقالة وسيارات الأجرة والصيدليات والمطارات. وبالمثل، أجرت شركة Bundeskartellamt الألمانية تحقيقات متعلّقة بالقطاعات لتكوين انطباع عن حالة المنافسة في بعض القطاعات الاقتصادية مثل، من بين أمور أخرى، استعادة وإعادة تدوير عبوات المبيعات التي يتم رميها من قبل المستهلكين من القطاع الخاص، وصناعة الإسفلت الملفوف على شكل حزم والتدفئة الحضرية والحليب والوقود والكهرباء ونقل الغاز.

1.3. المراجعة المتعلقة بالقطاعات

في المراجعة المتعلقة بالقطاعات، يتم تحديد اللوائح التنظيمية ذات الصلة بقطاع ما بشكل منهجي ثم يجري النظر فيها واحدة تلو الأخرى لتحديد أي قيود على المنافسة. مثل دراسة السوق، تُعد المراجعات المتعلقة بالقطاعات شكلاً من أشكال التحليل اللاحق بدلاً من المراجعة المسبقة التي يتم إجراؤها بموجب تحليل الأثر التنظيمي. لا تبدأ المراجعات المتعلقة بالقطاعات بافتراض عام بأن المنافسة لا تعمل في القطاع، لكن بدلاً من ذلك تبدأ بالبحث عن اللوائح التنظيمية الفردية التي قد تقيد المنافسة من دون مبرر. يمكن إجراء مراجعات متعلّقة بالقطاعات من قبل الوزارة المسؤولة عن القطاع، على الرغم من أن هذه الوزارات في بعض الأحيان قد تكون ملتزمة باللوائح التنظيمية القائمة و- أو قد لا تمتلك الخبرة اللازمة لتقييم المنافسة. ويمكن بديل آخر للمراجعات المتعلقة بالقطاعات في إكمالها من قبل هيئات خارجية، مثل الهيئات الحكومية الأخرى، مثل هيئة المنافسة، أو الخبراء الخارجيين.

الإطار 3. مراجعة تقييم المنافسة لليونان لعام 2013

في اليونان، تظهر مراجعة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية لأربعة قطاعات (البيع بالتجزئة وتجهيز الأغذية والسياحة ومواد البناء) كيف يمكن لمراجعات العديد من اللوائح التنظيمية، بشكل إجمالي، أن تؤدي إلى تحسينات كبيرة في الأداء الاقتصادي. حددت مراجعات القطاعات 555 لائحة تنظيمية إشكالية وأصدرت 329 توصية محددة بشأن الأحكام حيث يمكن إجراء تغييرات فيها لتعزيز المنافسة، مع الآثار الإيجابية المحتملة على الاقتصاد من الإصلاحات المقدره بحوالي 5.2 مليار يورو سنويًا، أي ما يقارب 2.5% من الناتج المحلي الإجمالي.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2014

2. العملية

إن عملية تقييم المنافسة مبنية على 6 خطوات.

الخطوة 1 تحديد السياسات لتقييمها. يمكن أن يكون تحديد السياسات المراد تقييمها واضحًا (في حال مراجعة التشريعات أو اللوائح التنظيمية الجديدة) أو معقدًا، كما في حال المراجعة المتعلقة بقطاع، أو دراسة السوق المحتملة.

يقدم **الفصل 2** توجيهات، كما في حال المراجعة المتعلقة بقطاع، قد يتم فيها استخدام التقدير الاستثنائي في اختيار حدود ما يجب مراجعته. سيتطلب تحديد حدود قطاع "مواد البناء"، على سبيل المثال، تحديد ما يشكل اللوائح التنظيمية ذات الصلة لقطاع مواد البناء. وقد لا تُعتبر اللوائح التنظيمية المتعلقة بالحديد الخام، على سبيل المثال، ذات صلة بقطاع مواد البناء، في حين يمكن اعتبار حديد التسليح من مواد البناء.

ربما يكون الموقف الأكثر شيوعًا هو الموقف الذي لا يوجد فيه تقدير استثنائي لاختيار اللوائح التنظيمية التي يجب مراجعتها، على سبيل المثال، لأنها إحدى متطلبات تحليل الأثر التنظيمي. في هذه الحالة، يمكن تخطي **الفصل 2**.

الخطوة 2. تطبيق قائمة المراجعة. إن قائمة المراجعة المتعلقة بالمنافسة ("قائمة المراجعة") هي عبارة عن مجموعة من أربعة أسئلة رئيسية، لكل منها أسئلة فرعية، تحدد اللوائح التنظيمية التي يُحتمل أن تُقيّد المنافسة. تشير إجابات "نعم" إلى الأسئلة التي تحتاج إلى تحليل أكثر تفصيلاً للأثار التي تنتجها اللوائح التنظيمية على المنافسة.

تُكمن أسئلة قائمة المراجعة في صميم تقييم المنافسة. ويمكن العثور عليها في بداية هذا الدليل. يشرح **الفصل 3** الأسئلة وكيفية تفسيرها.

إذا كانت قائمة المراجعة تشير إلى إمكانية وجود قيود على المنافسة، فيجب إجراء مزيد من التحقيق لتقييم ما إذا كان هناك قيود فعلية وهامة على المنافسة. يشرح **الفصل 4** كيفية إجراء مراجعة تفصيلية للائحة تنظيمية. في حال عدم وجود قيود مهمة، يمكن أن تتوقف المراجعة. في حالة وجود قيود مهمة على المنافسة، يجب وضع خيارات بديلة.

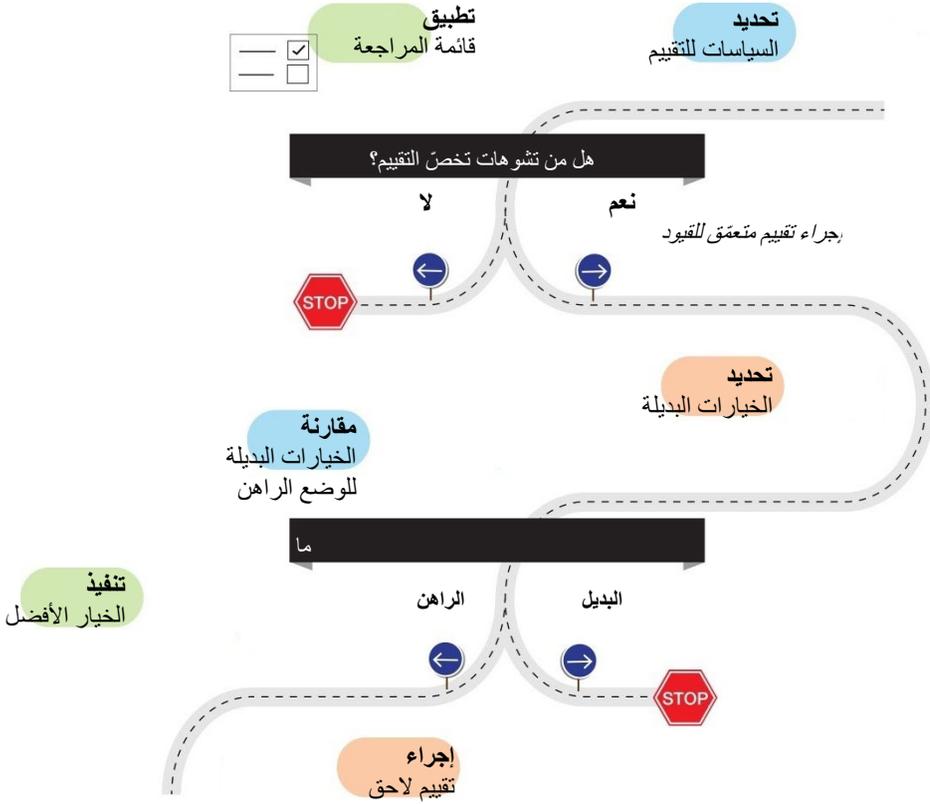
الخطوة 3. تحديد الخيارات البديلة. عندما يتم العثور على لائحة تنظيمية تقييدية، قد يكون من الممكن تحديد تدابير بديلة أقل تقييدًا يمكن استخدامها لتحقيق غايات السياسات ذات الصلة ببناءً على فهم الأساس المنطقي للائحة التنظيمية إضافةً إلى البيئة التنظيمية الأوسع والسمات التقنية للقطاع الذي يجري تنظيمه. وتتم مناقشة ذلك في **الفصل 5**.

الخطوة 4. اختيار الخيار الأنسب. من بين الخيارات التي تم تحديدها، يجب على الشخص المسؤول عن مراجعة آثار اللائحة التنظيمية على المنافسة اتخاذ قرار بشأن الخيار (الخيارات) الأفضل - راجع **الفصل 6**. قد يكون هناك أكثر من خيار أفضل واحد. ويجب توضيح الاختلافات بين الخيار المفضل واللوائح التنظيمية المقترحة حاليًا أو القائمة.

الخطوة 5. تطبيق الخيار الأفضل. بمجرد تحديد الخيار الأفضل، يجب صياغة التشريعات المناسبة وتقديم التوصيات إلى السلطة المختصة. (**الفصل 7**).

الخطوة 6. مراجعة الأثر. بمجرد تطبيق أحد الخيارات، لا سيما إن كان يقيّد المنافسة، فمن المهم مراجعة آثاره (**الفصل 8**).

الشكل 1. الخطوات في تقييم المنافسة





الفصل 2

اختيار السياسات العامة للتدقيق فيها

تعليمات الاستخدام: إن هذا الفصل مناسب فقط للمراجعات التي لم يتم البت فيها بالفعل في السياسات المطلوب تقييمها. إذا تم بالفعل، كما هو الحال في معظم الحالات، البت في اللوائح التنظيمية قيد المراجعة، من قبل جهاز صنع السياسات، على سبيل المثال من خلال مراجعة تحليل الأثر التنظيمي للوائح التنظيمية الجديدة أو في حال المراجعة اللاحقة للائحة تنظيمية معينة، فيمكن تخطي هذا الفصل. قد يكون هذا الفصل مفيداً بشكل خاص في سياق دراسات القطاع أو السوق.

عند مراجعة الآثار الناتجة من التدخل الحكومي على صعيد المنافسة، عادة ما تقوم الحكومات بتقييم اللوائح التنظيمية الفردية. وفي بعض الأحيان، قد تقوم أيضاً بإجراء مراجعات عامة لكل التشريعات القائمة في قطاع ما، أو حتى عبر الاقتصاد. في أستراليا، تم إجراء على سبيل المثال، مراجعة واسعة ومتعددة القطاعات للتشريعات في أواخر التسعينيات، نتيجة لإنشاء سياسة المنافسة الوطنية، ما أدى إلى مراجعة متعمقة لنحو 1800 قانون ولائحة تنظيمية. في اليونان في عام 2013، تم مراجعة أربعة قطاعات، بما في ذلك إجراء مسح لأكثر من 1000 لائحة تنظيمية. ويتم إجراء دراسات للأسواق في العديد من البلدان عندما لا يبدو أن السوق يعمل بشكل جيد.

لمثل هذه المراجعات العامة، يجب على صانعي السياسات تحديد الأولويات واختيار السياسات التي ستخضع للتقييم. تنشأ الحاجة إلى تحديد الأولويات من الحجم الكبير غالباً للسياسات الموجودة في كل قطاع من قطاعات الاقتصاد. ونظراً لمتطلبات الموارد اللازمة لإجراء مراجعة كاملة، بما في ذلك التوريد المحدود للمهارات اللازمة لإجراء مثل هذه المراجعات وتكلفة استخدام هذه الموارد، غالباً ما يرغب المقيمون في جعل نطاق المراجعة مقتصرًا على القطاعات الأكثر أهمية والأجزاء الأكثر صلة من القانون. وعلى أساس ما سبق ذكره، يمكن أن تكون فوائد المراجعة المتعددة القطاعات أكثر بكثير من تكاليف إجراء مثل هذه المراجعة، لذا يمكن أن يكون استثمار الموارد الكافية لإجراء مراجعة واسعة النطاق قيماً.

يقدم هذا الفصل بعض المؤشرات حول كيفية اختيار القطاعات التي يجب التركيز عليها عندما يتم التخطيط لإجراء مراجعة عبر الاقتصاد برمته. كما يقدم بعض الاقتراحات حول كيفية تحديد التشريعات التي تندرج ضمن قطاع معين وكيفية تحديد أولويات السياسات التي سيتم تقييمها داخل كل قطاع على حدة.

إن هذا الفصل مفيد أيضاً في سياق دراسات الأسواق. وغالباً ما تكون هذه أسواقاً تشكل جزءاً محدداً من قطاع، وليس قطاعاً بأكمله. على سبيل المثال، يتم إدراج العديد من الأسواق في "القطاع المالي" بما في ذلك الخدمات المصرفية للأفراد والتأمين وأنظمة الدفع والإقراض العقاري وما إلى ذلك.

1. اختبار القطاعات

عندما تقرر الحكومة إجراء مراجعة لكل التشريعات القائمة لإزالة الحواجز غير الضرورية أمام المنافسة، فمن الضروري البدء باختيار مجموعة القطاعات التي يجب التركيز عليها. ويمكن استخدام أحد مبادئ تحديد الأولويات التالية أو مجموعة منها كتوجيهات لـ:

- تحديد القطاعات التي يُعتقد أنها تحتوي على أهم قيود على المنافسة (التي قد يكون من الممكن تحديدها باستخدام المعلومات المتاحة بسهولة في ما يخص القيود على المنافسة وتواتر الشكاوى المتعلقة بالقيود على المنافسة والأسعار والهوامش و/أو عدد التدخلات في مجال مكافحة الاحتكار).
 - تحديد القطاعات التي لها أثر واسع النطاق على القدرة التنافسية الدولية من حيث التكلفة للبلد (مثل قطاعات البنية التحتية).
 - تحديد القطاعات التي لها أثرًا كبيرًا على نفقات المستهلكين.
 - تحديد القطاعات التي تشكل نسبة عالية من الناتج المحلي الإجمالي.
 - تحديد القطاعات التي تشكل نسبة عالية من الصادرات.
 - تحديد القطاعات التي لديها إمكانات توظيف أعلى أو التي تقوم على عمالة كثيفة.
 - تحديد القطاعات التي تغيرت طبيعتها بشكل كبير بسبب الرقمنة.
- يمكن أيضًا أخذ هذه المبادئ في الاعتبار عند تحديد الأسواق التي تتطلب دراسة سوق لاحقة.

تساعد هذه المبادئ في تحديد الأهمية الاقتصادية لقطاعات معينة وتسمح بتصنيفها. يعتمد اختيار أنسب قطاع/قطاعات لتقييمه/ها على خصائص البلد الذي يُجري المراجعة. إذ على سبيل المثال، قد ترغب دولة تتمتع باقتصاد مفتوح للغاية في تركيز اهتمامها على القطاعات التي تساهم بالأكثر في صادراتها.

الإطار 4. مراجعة المكسيك للتشريعات القائمة

في عام 2008، أطلقت المكسيك مشروعًا متعدد السنوات لتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد المكسيكي، بالتعاون مع منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. تضمن هذا المشروع مراجعة للوائح التنظيمية والسياسات القائمة لإزالة القيود غير الضرورية على المنافسة.

تم اختيار القطاعات التي سيتم تحليلها بناءً على أثرها على الاقتصاد. تم استخدام معيارين مختلفين وتم تحديد 15 قطاعًا.

المعايير:	القطاعات:
القطاعات ذات الأثر الواسع على القدرة التنافسية	<ul style="list-style-type: none"> ● الاتصالات ● الخدمات المالية ● الطاقة ● نقل البضائع
القطاعات ذات الإنفاق الاستهلاكي الكبير	<ul style="list-style-type: none"> ● الذرة والتورتيلا ● المشروبات الغازية ● البيرة ● نقل الركاب ● الألبان والأجبان ● المستلزمات الشخصية ومستلزمات المنزل

- التأمين
- الخدمات المصرفية للأفراد
- الأدوية
- خدمات المستشفيات
- رواتب التقاعد

بالإضافة إلى هذه القطاعات، حدد المشروع المكسيكي أربعة مجالات مختلفة للائحة التنظيمية عبر القطاعات والتي لها أثر كبير على القدرة التنافسية: السياسة المالية والتجارة الدولية والإعانات واللوائح الفنية. وقد تم توسيع إطار المراجعة لتشمل هذه المجالات.

سيعتمد عدد القطاعات المختارة للمراجعة على طبيعة العملية، لكن يجب أن يعتمد أيضًا على الوقت والموارد المالية والمهارات الفنية المتاحة. في أستراليا، على سبيل المثال، استمرت عملية مراجعة 1800 قانون ولائحة تنظيمية يُعتقد أنها تتضمن قيودًا كبيرة على المنافسة عبر الاقتصاد برمتها دامت لحوالي 5 سنوات. في اليونان، تم إجراء مراجعة لأربعة قطاعات، تضمنت مسح حوالي 1000 جزء من التشريعات، على مدى 11 شهرًا قبل صياغة التشريعات، وإقرار القوانين واللوائح التنظيمية، والتنفيذ.

2. إعداد خريطة للقطاعات

عندما يتم اختيار القطاعات، فمن الضروري بعد ذلك تحديد التشريع ذات الصلة الذي ينطبق عليها وفيها. وهذا يتطلب رسم حدود كل قطاع سيتم إعداد خريطة له، أي تحديد الأنشطة الاقتصادية التي تندرج ضمنه، وربما ضمناً، تلك التي تقع خارجه. ويمكن أن يستند إعداد الخرائط على التصنيفات الصناعية القياسية (SICS)، مثل التصنيف الصناعي الدولي الموحد (ISIC) أو التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعات الأوروبية (NACE) أو نظام تصنيف الصناعة في أمريكا الشمالية (NAICS) (كما هو موضح في الإطار أدناه)، إلا أن دعم المتخصصين، مثل الوزارات ذات الصلة والجهات الفاعلة في السوق، هو أيضًا ضروري للتأكد من أن كل الأنشطة ذات الصلة محددة بشكل صحيح. في بعض الأحيان، يمكن أن توفر الدراسات القطاعية من الوكالات الدولية والاستشارات والوزارات معلومات مفيدة.

الإطار 5. التصنيفات الصناعية الموحدة

عندما تكون المراجعة التنظيمية أوسع من مجرد مراجعة للائحة تنظيمية جديدة، كما هو الحال عند إجراء مراجعة لقطاع ما- فإن تحديد حدود القطاع يمثل تحديًا متكررًا. وتشمل طرق تحديد الحدود ما يلي:

- التركيز على التشريعات ذات الصلة بوزارة واحدة؛
- التركيز على التشريعات في قانون واحد (أو أكثر) من القوانين واللوائح التنظيمية للقطاع.
- التركيز على التعاريف القياسية للأنشطة.

إن التصنيفات الصناعية الموحدة المعروفة الثلاثة هي:

- التصنيف الصناعي الدولي الموحد لجميع الأنشطة الاقتصادية : نظام لتصنيف البيانات الإقتصادية خاص بالأمم المتحدة <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27>

- **Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE)** أو التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعات الأوروبية : نظام تصنيف أوروبي موحد للصناعة يتضمن رمز مؤلف من 6 أرقام: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NO

M_DTL&StrNom=NACE_REV2&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC

● نظام تصنيف الصناعة في أمريكا الشمالية (NAICS)
www.census.gov/eos/www/naics/

تُستخدم التصنيفات بشكل شائع لتصنيف المنتجات والأنشطة السائدة للشركات. مع ذلك، ستكون بعض الأنشطة مختلطة دائماً من حيث القطاعات المعنية، بحيث يتأثر المنتج بقطاعات تشريعية متعددة. على سبيل المثال، قد توفر خدمة العبارات البحرية كل من نقل البضائع ونقل الركاب، ومن المرجح أنهما نشاطان منظمان بشكل واضح. ومن ثم، فإن التدقيق في اللائحة التنظيمية المتعلقة بالعبارات البحرية سيُشمل كلا الجانبين. لكن البيئة التنافسية لناقل الركاب بالعبارات البحرية قد تتأثر بقواعد النقل البحري للشحن (وقواعد الموانئ ذات الصلة بشأن التحميل والتفريغ)، إلى الحد الذي تنطبق فيه هذه القواعد أيضاً على العبارات البحرية.

يمكن أن يؤدي استخدام تعريفات الصناعة الموحدة إلى تقسيم القطاعات وتحليلها بطرق غير بديهية. على سبيل المثال، لن يصنف نظام التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعات الأوروبية المصاعد كقطاع، ولكنه سيفصل تصنيع المصاعد تحت رمز واحد (28)، مع تركيب المصاعد وإصلاحها وصيانتها بموجب رمز آخر (43). لذلك من المهم تحديد ما إذا كان يتم البحث عن تعريفات بديهية للقطاعات.

تتمثل إحدى مزايا التعريفات البديهية التي تعتمد على فئة واسعة من المنتجات، في أنها قد تعكس بشكل أفضل مجموعة الأنشطة التجارية التي يتم إجراؤها بشأن فئة منتجات. قد تغطي الشركات التي تركز على قطاع مثل المصاعد العديد من الرموز ذات الصلة. في مثل هذه الحالات، من الصعب تحديد رمز واحد ينطبق على الشركة، لأنها ستؤدي أنشطة تدرج تحت رموز متعددة. قد تكون مصالح الشركات الخاصة والأخرى التي يتم تحقيقها عند إجراء تقييم للمنافسة على علم بالقيود الناجمة عن المنافسة عبر مجموعة من الأجزاء المختلفة من التعريف البديهي. وقد يؤدي حصر النتائج برموز واحد من رموز التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعات الأوروبية إلى استبعاد القيود التي يتم تحديدها لنفس القطاع البديهي لكن بموجب رمز مختلف من رموز التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعات الأوروبية.

إن إحدى ميزات رموز الصناعة الموحدة هي وجود نقاش أقل حول المكان الذي قد تكمن فيه حدود القطاع وبالتالي فإن الحدود أقل عرضة للنزاع. مع ذلك، يمكن استبعاد الأنشطة المرتبطة ارتباطاً وثيقاً ببعضها البعض (وحدات الصلة) من تفسير صارم للغاية. على سبيل المثال، قد تشكل القيود المفروضة على إنتاج القمح لكل هكتار مزروع قيوداً على الزراعة من الناحية الفنية؛ مع ذلك، تُترجم هذه القيود تلقائياً إلى قيود على الإنتاج لتصنيع القمح، وبالتالي يمكن اعتبارها جزءاً من البيئة التنظيمية (وقيوداً على الإنتاج لتصنيع دقيق).

تتمثل الخطوة التالية في تجميع قائمة شاملة لكل القوانين واللوائح التنظيمية التي تؤثر على الأنشطة الاقتصادية التي تتم في كل قطاع من القطاعات قيد التدقيق. وعند القيام بهذه العملية، من المهم تذكر أنه، بالإضافة إلى اللائحة التنظيمية الخاصة بالقطاع، توجد أيضاً تشريعات أفقية ومتعددة القطاعات (مثل القيود المترتبة على التخطيط أو المعايير البيئية) قد يكون لها أثراً كبيراً على الأنشطة الاقتصادية التي يتم تنفيذها في القطاع وقد تفرض بدورها قيوداً إضافية على المنافسة. وفي بعض الأحيان، قد تتفاعل التشريعات على المستوى الوطني وعلى مستوى المناطق والبلديات؛ وينبغي عند الاقتضاء، النظر في التشريعات على كل المستويات ذات الصلة.

يمكن أن تساعد قواعد البيانات القانونية الوطنية في تحديد كل التشريعات المطبقة في القطاعات الخاضعة للتدقيق، لكن يجب أيضاً طلب المدخلات من أصحاب المصلحة، مثل الاتحادات القطاعية أو اتحادات المستهلكين، والوزارات التنفيذية المختصة المشاركة في القطاعات المختارة.

إن الوقت اللازم لرسم خريطة اللائحة التنظيمية في قطاع ما مهم ولا ينبغي الاستهانة به في الجدول الزمني لإجراء تقييم المنافسة لقطاع ما. ولضمان إدخال كل التشريعات ذات الصلة في المراجعة، من المهم تجميع كماً كاملاً ومناسباً من القوانين واللوائح التنظيمية. ويجب أن يشمل هذا الأحكام التنفيذية ذات الصلة مثل المراسيم الوزارية والتعاميم والأشكال الأخرى من التوجيهات التنفيذية للوائح التنظيمية.

قد يكون تحديد المجموعة الكاملة من الأفعال والعمليات الحكومية ذات الصلة عملية تكرارية. في بعض الأنظمة، لا يتم بالضرورة الاحتفاظ بالقوانين واللوائح التنظيمية في مكان واحد وقد لا يمكن البحث عنها إلكترونياً. يمكن العثور على تعديلات لقانون واحد في قانون لاحق آخر يبدو غير متصل به. وعندما يتم تدوين القوانين واللوائح التنظيمية والوصول إليها إلكترونياً، ستتقدم عملية البحث عن القوانين واللوائح التنظيمية ذات الصلة بسرعة أكبر لكنها ستظل تتطلب التحديث إلى خبراء في القطاع ومن المحتمل ألا تكون مكتملة بسبب وجود المراسيم والتعاميم والتوجيهات الوزارية التي قد لا تكون موجودة في قواعد البيانات هذه.

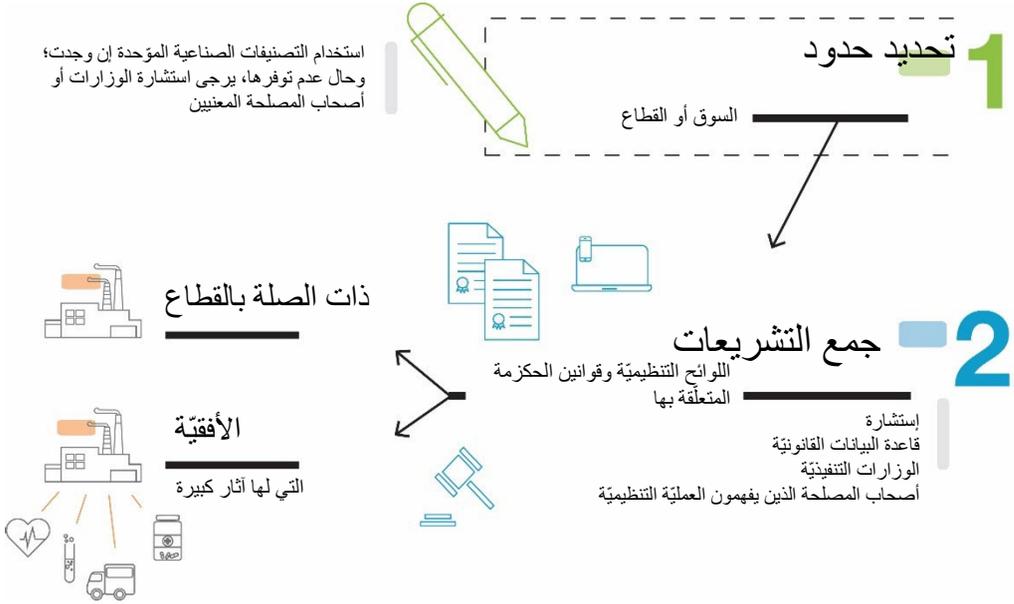
وأثناء رسم خريطة للقطاع، يجدر النظر في عمليات لتطبيق اللوائح التنظيمية. عملياً، يمكن أن تؤثر العمليات المتعلقة باللوائح التنظيمية على الإطار القانوني الذي يواجهه منافس محتمل. على سبيل المثال، إذا احتاج أحد المنافسين إلى ترخيص من مكتب معين قبل بدء النشاط التجاري وكان بإمكان شخص واحد فقط في المكتب إصدار الترخيص إلا أنه في إجازة لمدة ستة أشهر، إذاً فهناك عائق فعلي أمام بدء النشاط التجاري الجديد نتيجة لمشكلات في العملية. ويجب تسجيل تحديات العملية هذه عند العثور على معلومات عنها، إذ يمكن تطبيق التوصيات الصادرة عن تقييم المنافسة على العملية وكذلك على الأطر القانونية.

الإطار 6. التعقيدات في إيجاد التشريعات ذات الصلة

في اليونان، تم وضع نص تشريعيّ نتعلّق بالسياحة في قانون أوسع بشأن أعمال الشغب في الملاعب الرياضية. لن يكون من السهل العثور على مثل هذا التشريعات من دون مساعدة خبراء في القطاع، سواء في وزارة أو في القطاع الخاص.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2014

الشكل 2 الخطوات لوضع مخطط للوائح التنظيمية المتعلقة بالقطاع



الإطار 7. وضع خريطة لقطاع السياحة في اليونان

لم يكن نهج استخدام رموز الصناعة الموحدة قابلاً للتطبيق لتعريف قطاع السياحة في اليونان لعدم وجود مثل هذه الفئة ضمن تصنيف التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعات الأوروبية. في ضوء هذه القيود، قام فريق مشروع منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الذي يراجع اللائحة التنظيمية التي تخص القطاع بتعريف السياحة من جهة على أنها الأنشطة التي تقع ضمن اختصاص وزارة السياحة و/أو الهيئات الخاضعة لإشرافها، واختصاص مديرية السياحة البحرية وقسم الأنشطة الترفيهية البحرية والسياحة في وزارة الشؤون البحرية وبحر إيجة ومن ناحية أخرى كأى نشاط مصنف بوضوح على أنه "سياحي" في التشريع المعمول به.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2014

3. تحديد السياسات الرئيسية

من المرجح أن تكون قائمة بكل التشريعات ذات الصلة بقطاع اقتصادي معين واسعة النطاق وبالتالي، قد يكون من الضروري اللجوء إلى المزيد من التبسيط. ويمكن اتباع الاقتراحات التالية للحد من قائمة السياسات التي يجب التركيز عليها:

1. البدء بالقوانين الإطارية التي تنطبق على القطاع برمته.
2. إزالة التشريعات القديمة التي حلت محلها التشريعات الأحدث (مع ملاحظة إلغاء في بعض الأحيان، مادة واحدة فقط من المرسوم أو استبدالها).
3. حذف التشريعات القديمة التي لا تزال سارية المفعول لكنها تلحق الضرر بالمنافسة، من خلال التوصية بإلغائها.
4. عدم أخذ في الاعتبار التشريعات التي تنقل الاتفاقيات والمعاهدات الدولية أو التوجيهات فوق الوطنية (مثل اتفاقيات الاتحاد الأوروبي)، بغياب نطاق مسموح به للإضافات والتغييرات.

بمجرد الوصول إلى هذه المرحلة، يجب تطبيق قائمة المراجعة لتحديد السياسات التي قد يكون لها أثرًا سلبيًا على المنافسة.

مثال مفصل

التوصيات المتعلقة بالمنافسة في القطاع الصيدلاني

يبدأ هذا الإطار بمثال تفصيلي يوضح الخطوات ذات الصلة في كل فصل من فصول الدليل. يوفر هذا القسم الأول مقدمة عن القطاع واللوائح التنظيمية المحددة وخلفية تنظيمية. ولا يهدف هذا المثال إلى تقديم تأمل دقيق في اللوائح التنظيمية في أي بلد محدد، بل يصور كيفية حدوث تقييم المنافسة عمليًا، باستخدام حالة واحدة لتوضيح ذلك. إن التركيز هنا على المنتجات الصيدلانية لا يهدف إلى الإشارة إلى أن اللوائح التنظيمية التي تخص هذه المنتجات تولد بشكل عام حاجة خاصة لتقييم المنافسة.

مقدمة

يقدم هذا التقرير استنتاجات وزارة الصحة وتوصياتها استجابةً لتوجيهات وزير الصحة الصادرة بتاريخ كانون الثاني/يناير 2013 إلى الوزارة لدراسة الإصلاحات المحتملة الداعمة للمنافسة في القطاع الصيدلاني وتقديم توصيات بشأنها. وتعكس التوجيهات التزامًا حكوميًا بتعزيز المنافع الناتجة من المنافسة للمستهلكين والاقتصاد إضافةً إلى الشواغل الناجمة عن الدراسات التي تشير إلى أن تكاليف المنتجات الصيدلانية في النولة باهظة مقارنة بالدول الأخرى. في عام 2011، مثلت تكاليف المنتجات الصيدلانية البالغة 9.7 مليار دولار أمريكي ما يقارب 20% من جميع كل الرعاية الصحية مقارنةً بمتوسط منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية البالغة في المتوسط 16%.

وتشمل العوامل التي طلب الوزير من الوزارة أخذها في الاعتبار عند وضع التوصيات ما يلي:

- الأثر على تكاليف المنتجات الصيدلانية؛
- التنفيذ والعوائق الحالية والتكاليف؛
- الأثر المترتبة على جودة نظام الرعاية الصحية وكفاءته؛
- والتأييد أو الرفض المتوقعين من قبل القطاعين العام والصحي.

تم تنظيم التقرير كالتالي: يوفر الجزء 1 معلومات أساسية عن المنتجات الصيدلانية. يحدد الجزء 2 نطاق المراجعة الوزارية مع الأخذ في الاعتبار إمكانية أن يكون لتطبيق التشريعات واللوائح التنظيمية والسياسات (اللوائح التنظيمية) على قطاع المنتجات الصيدلانية، آثاراً غير مبررة مضادة للمنافسة. يحدد الجزء 3 اللوائح التنظيمية التي قد يكون لها آثار كبيرة مضادة للمنافسة باستخدام قائمة مراجعة المنافسة الخاصة بمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ("قائمة المراجعة"). يقدم الجزء 4 تقييماً أولياً للمنافسة يتعلّق بالقيود التي تم تحديدها باستخدام قائمة المراجعة لتحديد القيود التي تتطلب مزيداً من التحليل المتعمق وبلخص الاستنتاجات الرئيسية من التحليل المتعمق. بلخص الجزء 5 الخيارات المحتملة لمعالجة الشواغل المتعلقة بالمنافسة التي تم وضعها في الجزء 4. يحلّل الجزء 6 الخيارات المحتملة للإصلاح ويقارنها. وأخيراً، يقدم الجزء 7 توصيات للإصلاحات.

الجزء 1. الخلفية

إن المنتجات الصيدلانية هي أدوية معقدة لا يمكن توفيرها للمرضى إلا إذا كانت مدرجة في قائمة صرف الأدوية الوطنية. ولإدراجها في القائمة الوطنية، يجب أن تتم الموافقة على المنتجات الصيدلانية من قبل قسم التقييم الصيدلاني التابع لوزارة الصحة ("PAD"). عند اتخاذ قرار بشأن إضافة منتج صيدلاني إلى القائمة أو لا، يأخذ القسم في الاعتبار الأدلة المقدمة من قبل الشركة المصنعة عن آثاره العلاجية وسلامته للاستهلاك البشري.

إن معظم المنتجات الصيدلانية هي عبارة عن أدوية ذات جزيئات صغيرة (SMPs) تحتوي على إحدى المكونات النشطة المشتقة كيميائياً (AIs) أو أكثر. مع ذلك، فإن جزءاً متزايد منها يركز على البيولوجيا حيث أنها معزولة عن المصادر الطبيعية (المنتجات البيولوجية). وعلى عكس الأدوية التي يتم تصنيعها كيميائياً باستخدام هيكلية معروفة، فإن معظم المنتجات البيولوجية عبارة عن مزيج معقد لا يمكن تحديده أو وصفه بسهولة.

تتمتع المنتجات الصيدلانية التي تحتوي على مكونات نشطة جديدة بفترة حماية أولية تبلغ 20 عاماً. من أجل إضافة هذه الأدوية إلى قائمة الصرف الوطنية، يجب تقديم أدلة مفصلة، بما في ذلك تجارب سريرية مكثفة، تدعم فوائدها العلاجية وسلامتها للاستهلاك البشري. وتتمتع أيضاً النسخ المستنسخة أو المعدلة من هذه الأدوية بفترة حماية براءة اختراع تبلغ 20 إذا تم اعتبارها مبتكرة بما يكفي لتكون محمية بموجب براءة اختراع. ويجوز تمديد فترة حماية براءة الاختراع الصيدلانية في حال تأخرت الموافقة على تسويقها لفترة طويلة بعد منح البراءة.

من أجل إضافة نسخة بديلة من أدوية ذات جزيئات صغيرة (دواء بديل) إلى قائمة الصرف الوطنية، يجب تقديم دليل إلى قسم التقييم الصيدلاني من قبل الشركة المصنعة يوضح أنه يشبه بيولوجياً الدواء الذي يحمل العلامة التجارية ذات الصلة من حيث معدل إطلاق المكون النشط ضمن النطاق المقبول لمعدل إطلاق الدواء الذي يحمل العلامة التجارية.

بسبب التعقيد النسبي للمواد البيولوجية، يتطلّب قسم التقييم الصيدلاني من الشركات المصنعة تقديم أدلة أكثر شمولاً من أجل إدراجها في قائمة الصرف الوطنية. يجب أن تتضمن هذه الأدلة التجارب السريرية التي تثبت أن البديل الحيوي له نتائج علاجية مشابهة للمواد الحيوية التي تحمل العلامة التجارية ذات الصلة.

لا يمكن توفير المنتجات الصيدلانية للمرضى إلا إذا وصفها طبيب أو في حالات معينة، أخصائي رعاية صحية مؤهل آخر. بخلاف الصرف المحدود من قبل الأطباء مباشرة لمرضاهم، يتم صرف المنتجات الصيدلانية من قبل صيادلة مرخصين. ويتعين على الصيادلة صرف المنتجات الحاصلة على براءة اختراع والتي يصفها الأطباء، لكن يمكنهم استبدال دواء جنسي للمنتج ذات العلامة التجارية المعنية ما لم تحدد الوصفة الطبية عدم إعطاء أي بديل.

تتم تغطية تكاليف الأدوية الضرورية من الناحية الطبية بفضل الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني (NPIP) التي تديرها الحكومة والخاضعة لنظام دفع مشترك للمريض قائم على العمر والإمكانات وحد أقصى للدفع السنوي من أموال المرضى الخاصة. من أجل سداد تكلفة المنتجات الصيدلانية بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يجب الموافقة على إدراجها في قائمة الصرف الخاصة بخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني استناداً إلى تكاليفها وقيمتها العلاجية. ويتحمل المرضى تكاليف الأدوية غير المدرجة في قائمة الصرف الخاصة بخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني أو التي لا تُعتبر على أنها ضرورية من الناحية الطبية.

توفر خطط الأدوية الخاصة تغطية تكاملية للخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني. قد تغطي الخطط الخاصة بعض المدفوعات المشتركة للمريض أو كلها بالإضافة إلى تكاليف المنتجات الصيدلانية المدرجة في قائمة الصرف الوطنية إنما التي لا تغطيها الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني.

الجزء 2. نطاق المراجعة

نظراً لطبيعة المنتجات الصيدلانية، فإنها تخضع لمستوى عالٍ من اللوائح التنظيمية على كل مستويات التوريد، بدءاً من تصنيع المكونات النشطة حتى صرفها. لتركيز التحليل بشكل أكبر على المجالات التي لديها أكبر الإمكانيات لتوفير فوائد كبيرة مؤاتية للمنافسة،

حدد موظفو الوزارة المجالات الرئيسية للتشريعات الأولية والثانوية أو المفوضة، واللوائح المهنية وغيرها، والسياسات (اللوائح التنظيمية) المطبقة على القطاع الصيدلاني. وتمت إزالة مجالات اللوائح التنظيمية ذات الإمكانيات الضئيلة أو المعدومة الإمكانيات لتوفير فوائد كبيرة تتعلق بالمنافسة، التي تتجاوز بوضوح شواغل الصحة والسلامة، وذات الاحتمال المحدود لإجراء إصلاح و/أو التي يمكن استبعادها لأسباب أخرى من التحليل الإضافي.

المجالات الرئيسية للوائح التنظيمية التي تم استبعادها من التحليل الإضافي

- **المؤهلات المهنية للطبيب والصيدلي:** تُعتبر مؤهلات دخول الأطباء والمؤهلات الأخرى عالية التقنية وتتطوي على شواغل أساسية تتعلق بصحة المريض وسلامته. في حين أنها قد تقيد عدد الأطباء والصيدالاء في الدولة، فإنها ذات صلة مباشرة بتكاليف المنتجات الصيدلانية فقط.
- **متطلبات دخول البديل الحيوي:** في حين أن المنتجات الحيوية تُعد مصدرًا مهمًا ومتزايدًا لتكاليف المنتجات الصيدلانية، لا يزال تطوير البدائل الحيوية اللاحقة والاختبارات المناسبة للموافقة عليها في المراحل الأولية من الإعداد. وفي ما يتعلق بهذه الاعتبارات، يجري قسم التقييم الصيدلاني حاليًا مراجعة للمسائل التي ستوفر منتدى فعالاً لمعالجة قضايا المنافسة المحتملة في المستقبل.
- **مدة براءة الاختراع:** في حين أن براءات الاختراع تشكل عقبة رئيسية أمام دخول الدواء الجنسي السوق، فإن مدة براءة الاختراع الحالية التي هي 20 عامًا من تاريخ الإيداع هي معيار دولي مقبول يتم إدخاله في اتفاقيات التجارة الدولية والملكية الفكرية للدولة.
- **معايير السلامة والمعايير العلاجية لإضافة المنتجات الصيدلانية إلى قائمة الصرف الوطنية:** إن المعايير العلاجية ومعايير السلامة الصارمة ضرورية لحماية وتعزيز صحة المرضى وسلامتهم في ما يتعلق بالأدوية الجديدة. من الواضح أن هذه الشواغل تسيطر على الشواغل المحتملة بأن المعايير الصارمة للأدوية الجديدة يمكن أن تحد من دخول السوق التنافسي. علاوة على ذلك، إن إجراء مراجعة مفصلة للمعايير الحالية للإدراج سيكون أمرًا معقدًا ويستغرق وقتًا طويلاً، وسيتم إجراؤه بغياب أدلة أو شواغل واسعة النطاق من أن المعايير الحالية تقيد من دون مبرر دخول المنتج الجديد.
- **القيود المتعلقة بترخيص تصنيع المكونات النشطة والأدوية:** إن التأكد من أن المنتجات الصيدلانية آمنة وفعالة من حيث العلاج هي أيضًا الشواغل الرئيسية لترخيص مرافق تصنيع المكونات النشطة والمنتجات الصيدلانية. تُعتبر متطلبات الترخيص غير تمييزية حيث أنها لا تميز بين المرافق المحلية والأجنبية ولم تشكل ممارسات الترخيص في وزارة الصحة موضوع شكوى.
- **الدور الموسع لشركات التأمين من القطاع الخاص:** نظرًا للدعم العام الواسع النطاق للخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، صرحت الحكومة القادمة أنها لن تقلل من دور الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني.



الفصل 3

فحص المنافسة باستخدام قائمة المراجعة

تستخدم طريقة الفحص مجموعة من أسئلة أولية مضمنة في قائمة المراجعة توضح متى قد تلحق اللوائح التنظيمية المقترحة ضرراً كبيراً بالمنافسة. يتم العثور على قائمة المراجعة في بداية هذا الدليل. من غير المرجح أن تحصل غالبية اللوائح التنظيمية على استجابة إيجابية من قائمة المراجعة. عندما تقدم قائمة المراجعة استجابة إيجابية، يُقترح إجراء تقييم أولي للأثار على صعيد المنافسة. في كثير من الحالات، يشير التقييم الأولي إلى أنه يمكن توقع إلحاق ضرراً كبيراً بالمنافسة. في تلك المواقف التي تكون فيها إمكانية إلحاق الضرر بالمنافسة أكبر، لا بد من إجراء تحقيقاً بشأن القيود على المنافسة (انظر الفصل 4).

يشرح الجزء المتبقي من هذا الفصل الفئات الأربعة لقائمة المراجعة ويقدم أمثلة على أنواع اللوائح التنظيمية التي يمكن أن تدرج في كل فئة.

الحد من عدد الموردين أو تنوعهم

(قائمة المراجعة أ)

يولد الحد من عدد الموردين مخاطر تتمثل في خلق تحكّم بالسوق² والتقليل من المزامحة التنافسية. علاوة على ذلك، قد لا تكون الشركات القائمة هي الشركات الأفضل في تلبية احتياجات العملاء، خاصة على المدى الطويل. وعندما ينخفض عدد الموردين، يزداد احتمال التعاون (أو التصادم) بينهم وقد تزداد قدرة الموردين الفرديين على رفع الأسعار. ويمكن لتراجع المنافسة أن يحد من الحوافز لتلبية مطالب المستهلكين على نحو فعال ومن الكفاءة الاقتصادية. وفي حين ثمة أسباب جيّدة قد تدفع صانعي السياسات أحياناً إلى الحد من عدد الموردين أو تنوعهم، على النحو الذي تتم مناقشته أدناه، يجب موازنة أي فوائد ذات الصلة بالسياسات ناجمة عن القيود على دخول السوق مقابل حقيقة أنّ سهولة دخول الموردين الجدد السوق يمكن أن تساعد في الحد من قدرة الموردين الحاليين على التحكّم بالسوق. ويمكن أن يؤدي التحكّم بالسوق إلى ارتفاع الأسعار وانخفاض الجودة وتقليل الابتكار.

² إن تحكّم الموردين بالسوق هو القدرة على زيادة الأسعار لمصلحتهم أو خفض النوعية أو خفض الابتكار بالنسبة للمستويات التي ينبغي أن تسود في سوق قائم على المنافسة.

منح الحقوق الحصرية

يشكل منح حقًا حصريًا لإنتاج سلعة معينة أو توفير خدمة معينة، أساسًا للاحتكار الخاص. ومن الناحية التاريخية، غالبًا ما كان يتم منح حق حصري في سياق "الاحتكار الطبيعي".³ وكثيراً ما كان يتم اعتبار منح الحقوق الحصرية، ولا سيما لمدة طويلة، وسيلةً لتشجيع الاستثمارات الكبيرة في البنية التحتية والتي لا يُرَجَّح أن تحدث بدون الحوافز التي يوفرها الوصول المضمون إلى السوق الذي يوفره منح الحق الحصري.

من المرجح أن تؤدي الحقوق الحصرية إلى تسعير احتكاري ومشكلات أخرى تتعلق بالتحكم بالسوق. قد لا يتم تجنب مثل هذه النتائج تمامًا من خلال اللوائح التنظيمية لأنه غالبًا ما تحقق الهيئات التنظيمية مستوى نجاح منخفض في منع التحكم بالسوق وحماية المستهلكين. لذلك، لا ينبغي إنشاء هذه الحقوق إلا بعناية كبيرة وبعد دراسة متأنية للطرق البديلة لتحقيق الغايات نفسها. إذا تم إنشاؤها، يمكن تحديد مدة هذه الحقوق. بالإضافة إلى ذلك، قد تنتظر سلطات القطاع العام في توزيع هذه الحقوق الحصرية من خلال تقديم عطاءات لضمان توزيعها بأكثر الطرق كفاءة. على سبيل المثال، غالبًا ما يكون إنشاء مكان خاص على حافة الطريق للنفايات المنزلية من خلال طرح عملية مناقصة قائمة على التنافس أقل تكلفة من توفير الحكومة لنفس الخدمة.

³ يحدث احتكار عندما يمكن شراء سلعة أو خدمة بصورة معقولة فقط من مورد واحد. وفي "الاحتكار الطبيعي"، يمكن لمورد واحد أن ينتج الناتج المنشود بطريقة أكثر كفاءة وبتكلفة إجمالية أقل من موردين اثنين أو أكثر.

الإطار 8. امتيازات سوق المياه

تختار العديد من الحكومات المحلية منح الحق الحصري لتوفير مياه الشرب ومعالجة مياه الصرف إلى شركة خاصة واحدة. تطلب الشركة سعرًا مقابل خدماتها، وغالبًا ما يزداد عن طريق إعادة التفاوض من سنة إلى أخرى، بغياب المنافسة. يمكن للمنطقة الاختيار بين التجديد التلقائي لعقد الإدارة أو إجراء مناقصة عامة. يمكن أن تساعد المناقصة العامة في تحقيق نتائج أفضل، على الرغم من تعقيدها، لا سيما عند التعامل مع إعادة التفاوض السنوي بشأن الأسعار. عندما كانت مناقصات القطاع العام لعقود المياه مطلوبة في فرنسا، انخفضت الأسعار المدفوعة لخدمات الشركة الخاصة بنحو 10%.

المصدر: Brunet, E., Guérin-Schneider, L. and Bonnet, F. (2002).

الإطار 9. امتياز المطار

في مطار يريفان في أرمينيا، تم منح امتياز لمدة 30 عامًا لشركة لتشغيل المطار. يشمل هذا الامتياز الحق الحصري في تقديم الخدمات الأرضية (مثل مناولة الأمتعة وتنظيف الطائرات وتزويد الطائرات بالوقود)، على عكس معظم المطارات التي لا يقتصر فيها هذا الحق على مشغل المطار حصريًا. اشتركت شركات الطيران التي تخدم المطار من أن أسعار الخدمات الأرضية في مطار يريفان أعلى بكثير مما هي عليه في المطارات القريبة المماثلة. على سبيل المثال، وجدت إحدى الدراسات أن رسوم مقيض المدرج في مطار يريفان أعلى بنسبة 39% من المتوسط للمطارات المماثلة. يمكن أن تكون الأسعار الأعلى وربما جودة الخدمة المنخفضة نتيجة احتكار الخدمات الأرضية، وهو نشاط يمكن أن يلجأ إليه عدة مزودين.

المصدر: Pape F., D. Lurje and E. Satas (n.d.), Competition Impact Assessment Report of the Airway Sector.

إنشاء نظام تراخيص أو تصاريح كشرط لممارسة النشاط التجاري

Q

إن التراخيص أو التصاريح المطلوبة لممارسة النشاط التجاري تقيّد حتمًا دخول السوق. ويمكن للمتطلبات الخاصة بالمؤهلات أن تأخذ شكل حد أدنى من المعايير للتعليم الرسمي و/ أو الخبرة وقد تشمل متطلبات ذات طابع جيّد. في بعض الأحيان، يمكن تطبيق اختبار "المصلحة العامة" الذي يتطلب من الشركات الداخلة السوق المحتملة إثبات "الحاجة" إلى تقديم خدمة إضافية، وفي بعض الحالات، حتى أن دخولهم لن يكون له أي أثر سلبي على الأعمال التجارية للمشاركين الحاليين في القطاع. وفي الحالات القصوى، قد يتم تحديد عدد ثابت من المرخص لهم. وفي حين يكون لخطط الترخيص في بعض الأحيان غايات مبررة لحماية المستهلكين، غالبًا ما تؤدي هذه الحواجز إلى حماية المنتجين القائمين من المنافسة. في بعض الأحيان، يتم إبعاد اللوائح التنظيمية المتعلقة بالتراخيص عن أغراضها المشروعة بطريقة تحوّل تطبيقها إلى حاجز واضح أمام دخول السوق، مع تأخيرات طويلة في الإصدار أو فرص للفساد الرسمي أو ببساطة القضاء على أي إمكانية واقعية لدخول المتقدمين المؤهلين للحصول على ترخيص.

الإطار 10. التراخيص لسيارات الأجرة

في دبلن، أيرلندا في عام 2000، تم تقييد عدد سيارات الأجرة وكان جميع سائقي سيارات الأجرة بحاجة إلى ترخيص. كان النقص الناتج في سيارات الأجرة يعني أنه في الليالي المزدحمة للخروج من المنزل، كان الأشخاص يضطرون أحيانًا إلى الانتظار لساعات من أجل الحصول على سيارة أجرة للعودة إلى المنزل. في عام 2001، ألغيت إحدى المحاكم القيود الحكومية المفروضة على عدد التراخيص، قائلة إن القانون لا يجيز مثل هذه القيود. عندما تم رفع القيود، تم منح تراخيص سيارات الأجرة لجميع القادمين المؤهلين، وزاد عدد تراخيص سيارات الأجرة بأكثر من 300%، مع انخفاض كبير في أوقات الانتظار في أكثر ساعات التنقل

ازدحامًا. أظهرت الزيادة الهائلة في عدد التراخيص الطريقة التي أدت من خلالها اللوائح التنظيمية من قبل الحكومة إلى نقص كبير في خدمة السوق كما أدى التحرير إلى مستويات أعلى من التوظيف.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2007

الإطار 11. التراخيص والتصاريح والموافقات للخدمات الممكنة رقمياً

غالبًا ما تكون التراخيص أو التصاريح أو الموافقات مطلوبة للخدمات الرقمية أو الممكنة رقمياً. على سبيل المثال، في النرويج وفنلندا والسويد، لا يمكن تقديم خدمات نقل الركاب بالسائقين رقمياً إلا بموجب تراخيص سيارات الأجرة. في الهند، يتطلب قانون المركبات الآلية (المعدل) لعام 2016 "وسيطاً رقمياً أو مكاناً في السوق للراكب للتواصل مع سائق لغرض النقل" للحصول على ترخيص.

في اليابان، يجب تسجيل عقود مشاركة المنزل لدى وكالة السياحة اليابانية وفقاً لقانون مشاركة المنزل المتعلق بالأنشطة التجارية رقم 65 لعام 2017، المادة 46. الإيجارات من شخص إلى شخص مطلوبة للحصول على تصريح في فرنسا. في جزر الكناري وجاليسيا في إسبانيا، يجب تسجيل بيوت العطلات أيضاً. في حين أنه قد يكون لهذه الموافقات في بعض الأحيان أسباب منطقية مقنعة، فقد يتم تصميم بعضها ببساطة لحماية الشركات القائمة التي تقدم خدمات بديلة قريبة.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2018

غالبًا ما تكون متطلبات التراخيص أو التصاريح أكثر صرامة مما هو لازم لحماية المستهلكين ويمكن أن تحد بلا مبرر من اختيارات المستهلكين وتؤدي إلى ندرة مصطنعة ترفع الأسعار. ويمكن أن تشكل القيود المفروضة على منح التراخيص مشكلة بشكل خاص في المهن حيث غالبًا ما تتزايد الشواغل من أن القيود المفروضة على منح التراخيص تهدف إلى حماية مصالح أعضاء المهنة بدلاً من الجمهور. ويتجسد دور أحد المبادئ التوجيهية في ضمان أن التراخيص والتصاريح مطلوبة فقط عند الضرورة، ولا بد من تبرير الرفض وأن يكون خاضعاً للطعن أمام المحكمة. عندما تكون أنظمة التراخيص غير ضرورية ببساطة أو يمكن حماية المستهلك بطريقة أخرى، يمكن إلغاؤها.

الحد من قدرة بعض أنواع الموردين على توفير سلعة أو خدمة

في بعض الأحيان، تسعى الحكومات إلى تشجيع الموردين من مناطق معينة أو الموردين الصغار أو الموردين ذوي خصائص خاصة أخرى عن طريق الحد من قدرة بعض أنواع الموردين المؤهلين على المشاركة في نشاط تجاري، ولا سيما في مجال المشتريات العامة. وبالإجمال تكون مثل هذه القيود مبالغ فيها لأنها تقيد بدون وجه حق عدد الموردين، المشاركين في المشتريات وتحد من المنافسة بين الموردين وتؤدي إلى أسعار أعلى أو شروط تعاقدية مرغوبة بشكل أقل للحكومة.

الإطار 12. برنامج دعم الأسمدة: الحد الأدنى من الوقت لإتجاز النشاط التجاري

تدير زامبيا برنامجاً لدعم المزارعين يدعم مشتريات المزارعين من الأسمدة. طرح البرنامج مناقصات لتوفير الأسمدة. تمثل أحد شروط المناقصة في أن يكون المشاركون قد عملوا في سوق الأسمدة لمدة خمس سنوات على الأقل. استبعد ذلك فعلياً الموردين الجدد المحتملين الذين تعين عليهم، إن أرادوا خدمة السوق، البيع في سوق تجاري، بالتناقص مع موردين الأسمدة المدعومة، لمدة خمس سنوات على الأقل من أجل الحصول على فرصة للفوز بالمناقصة الحكومية. نتيجة لذلك، كان يتم تلزيم العروض حسبما يزمع

إلى نفس الشركتين عامًا بعد عام، مع تازيم صغير للمركز الثالث. تم تغيير هذه العملية الآن لمنح المزارعين قسائم إلكترونية يمكنهم إنفاقها مباشرة مع المورد الذي يختارونه.

المصدر: (Klissas, N. (2014).

الإطار 13. لاتفيا: أمثلة عن القيود المحلية

في لاتفيا، كان هناك اقتراح تشريعي في عام 2013 بأنه يتعين على مقدمي الخدمات في ميناء ما إلى امتلاك أرض في منطقة الميناء أو استئجارها. كان هذا التشريع ليحصر عدد مقدمي الخدمات المحتملين بأولئك الموجودين في منطقة محظورة. وكان يمكن استخدام مثل هذه القيود للتحكم بالشركات التي يمكنها الوصول إلى أراضي الموانئ النادرة وبالتالي تحديد الشركات التي يمكنها تقديم خدمات والشركات المستبعدة. عارضت سلطة المنافسة هذا الاقتراح التشريعي بسبب القيود التي قد يفرضها على المنافسة ولم يكن الاقتراح ناجحًا.

الإطار 14. القيود المفروضة على الموردين الممكنين رقمياً

الحظر

في بعض الحالات، يتم حظر الخدمات الرقمية صراحةً أو تُعتبر غير قانونية من خلال إنفاذ اللوائح التنظيمية الحالية على هذه الخدمات.

قبل السعي للإصلاح التنظيمي، قامت مدن مختلفة في كندا بسن لوائح تنظيمية واتخذت إجراءات قانونية واضحة لمنع تقديم خدمات النقل التي تصل الركاب بالسائقين رقمياً. وبعد الاعتراف بأن منصات خدمات النقل التي تصل الركاب بالسائقين كانت تعمل خارج اللوائح التنظيمية الحالية، تعاملت أوتاوا ومونتريال وتورنتو مع خدمات النقل التي تصل الركاب بالسائقين على أنها سيارات أجرة "تقطع الطرق" غير مرخصة، واتخذت إجراءات لإنفاذ قانوناً ضدها. رفعت معظم هذه المدن من ذلك الحين اللوائح التنظيمية التي تفرض قيوداً. يتم أيضاً التعامل مع خدمات النقل التي تصل الركاب بالسائقين على أنها نشاط سيارات أجرة "تقطع الطرق" في تركيا. في حال تقديم خدمة غير قانونية، لا يتم تغريم السائق فحسب، بل أيضاً الراكب وفقاً للقانون رقم 2918. في السويد، لا يخضع سوق سيارات الأجرة لنظام الحصص أو تحديد الأسعار. وفي سياق سوق سيارات الأجرة المحرر على نطاق واسع، أوقف أكبر مزود لخدمات النقل التي تصل الركاب بالسائقين في السويد بعض عملياته (أي الخدمة التي تعتمد على السيارات الخاصة) بعد اعتبار أن السائقين مذبذبين بسبب قيادتهم سيارات أجرة بصورة غير قانونية وفقاً للقانون 211/2012.

في اليابان، إن خدمات النقل التي تصل الركاب بالسائقين رقمياً محظورة بشكل عام. ومنعت بعض المحاكم الإيطالية أشكال الخدمات الرقمية الجديدة، على أساس اللوائح التنظيمية الحالية ذات الصلة بسيارات الأجرة وكذلك أحكام "المنافسة غير العادلة" في عام 2015 ومؤخراً في عام 2017.

في البرازيل، يُسمح بالتطبيب عن بُعد فقط عندما يكون الأطباء حاضرين عند طرفي الاتصال. في عام 2016، حظر القرار رقم 1643/2002 الصادر عن المجلس الاتحادي المعني بالطب الاستشارات الطبية بين الأطباء والمرضى عن بعد. وفقاً للقانون التركي رقم 6197 المادة 24، لا يمكن بيع الأدوية عبر الإنترنت أو عن طريق أي وسيلة إلكترونية أخرى في تركيا.

القيود المفروضة على كمية التوريد

في حالات أخرى، يتم حظر كمية الخدمات المقدمة عبر المنصات الرقمية. إن هذا النوع من اللوائح التنظيمية شائع بشكل خاص في حالة الإجراءات من شخص إلى شخص. على سبيل المثال، يتعين على مالكي العقارات في باريس وبوردو تسجيل ممتلكاتهم في البلدية واحترام الحد الأقصى الذي هو 120 يوماً للتأجير القصير الأجل. في سان فرانسيسكو، يمكن استئجار مسكن كامل لمدة

تصل إلى 90 يوماً في السنة. في اليابان، لا يُسمح لمشغلي الأنشطة التجارية الذين يتشاركون منازلًا بتأجير غرفهم لأكثر من 180 يوماً في السنة.

وضعت منطقة لاتسيو الإيطالية طريقة بديلة لفرض قيود على كمية التوريد في عام 2015. وألزمت منطقة لاتسيو الأشخاص الذين يوفرون المنازل بخلاف الفنادق بوقف الخدمة لمدة 100 يوم في السنة. تم إلغاء هذه اللائحة التنظيمية من قبل المحكمة الإدارية بناء على طعن من قبل السلطة المعنية بالمنافسة الإيطالية.

يمكن تقييد القدرة على التوريد بشكل غير مباشر من خلال تقنيات مختلفة. على سبيل المثال، وفقاً للمرسوم 2004/79 (المادة 17.3) في مدريد، لا يمكن تأجير مكان لقضاء العطلة لمدة تقل عن خمسة أيام. مع ذلك، يبلغ متوسط الإقامة السياحية في المدينة حوالي يومين. هذا يعني أن الإيجارات من شخص إلى شخص غير متوفرة أو أكثر تكلفة لجزء كبير من الإقامات السياحية.

ويتم فرض قيوداً على العرض في قطاعات أخرى أيضاً. في المكسيك، يتحكم قانون التنقل في ولاية غواناخواتو بعدد المركبات التي يمكنها تزويد خدمات الركوب المشتركة. في إيطاليا، كان التشريع الذي يحد من نشاط المطاعم في المنازل بحد أقصى قدره 500 وجبة و 5000 يورو من المبيعات سنوياً، ينتظر موافقة مجلس الشيوخ منذ تشرين الأول/أكتوبر 2018.

حيث يتم السعي من أجل تحقيق غايات سياسات الأنشطة التجارية الإقليمية أو الصغيرة، تشمل الخيارات البديلة الإعانات المباشرة و/ أو المزايا الضريبية عندما لا تؤدي الإعانات أو الضرائب إلى مشكلات تتعلق بالمنافسة، أو توفير بيئة تنظيمية أكثر ملاءمة في المجالات الرئيسية، أو استخدام حملات الإعلانات/التثقيف. في بعض الحالات، ستعزز الإعانات المحددة الهدف، الكفاءة من خلال ضمان تمكن المزيد من الموردين من البحث بشكل فعال عن الأعمال التجارية.

زيادة تكاليف دخول السوق أو الخروج منه بشكل كبير

أ.ق

إن اللوائح التنظيمية التي تزيد من تكاليف دخول سوق أو الخروج منه تميل إلى تثبيط بعض الشركات الداخلة المحتملة إلى السوق وتخفيض بالتالي من عدد المشاركين في السوق بمرور الوقت. يمكن لمثل هذه اللوائح التنظيمية أن تستبدل اختبار أداء السوق باختبار تنظيمي ويمكن أن تمنع المستهلكين من الحصول على المنتجات المرغوبة أو المصنعة بكفاءة. وتتضمن أمثلة هذا النوع من اللوائح التنظيمية متطلبات صارمة لاختبار المنتج ومتطلبات لتلبية المؤهلات التعليمية أو التقنية العالية غير الضرورية. بالنسبة للموردين المدعومين بالتقنيات الرقمية، يمكن أن يكون الوجود الشخصي أو الحد الأدنى للمقياس أو متطلبات الفحص أمثلة على مثل هذه اللوائح التنظيمية التي تفرض عوائق. وقد اتخذت الحكومات في بعض الأحيان إجراءات للحد من آثار هذه الأحكام على المنافسة من خلال توفير إعفاءات مستهدفة. على سبيل المثال، غالباً ما يتم إعفاء مصنعي السيارات المنخفضة الأحجام من الجوانب المتعلقة باللوائح التنظيمية ذات الصلة باختبار السيارات أو يخضعون لبروتوكولات اختبار أقل مشقة.

الإطار 15. متطلبات إعادة التجارب

يملك حامل براءة الاختراع للمنتجات الصيدلانية حقوقاً حصرياً للابتكار لفترة زمنية معينة. عندما تمر تلك الفترة الزمنية، يمكن بيع الأدوية البديلة، وعادة ما تكون أسعارها أقل بكثير من الأدوية الأولية الحائزة على براءة اختراع. إن اللوائح التنظيمية المتعلقة بتمتع يمكن تسويق الدواء البديل لديها عواقب مهمة مهمة على المنافسة. في المكسيك، لم يكن على مصنعي المنتجات الصيدلانية للأدوية البديلة، إظهار أن مادتهم الفعالة هي الجزيء المطابق للجزيء في الدواء الحاصل على براءة اختراع فحسب، بل كان عليهم أيضاً تكرار التجارب التي تم إجراؤها في البداية مع الدواء الحاصل على براءة اختراع لإظهار أن الدواء سيكون فعالاً على السكان المكسيكيين.

في حين أن هذا الشرط معقول ظاهرًا، إلا أنه كان له أثر الحد من عدد الموردين المستعدين لتقديم الأدوية البديلة. إن المنطق الأساسي القائل بأنه بما أن بائع الدواء الأولي يتعين عليه إجراء البحث، لذلك يجب على الموردين الجدد أيضًا تحمل تكاليف مماثلة (وإلا فإن الموردين الجدد سيحصلون على ميزة من حيث التكلفة) لا يعتبر أن بائع الدواء الحاصل على براءة اختراع قد استفاد من حقوق الاحتكار لعدد من السنوات، التي كانت تهدف إلى تعويض تكاليف تطوير الابتكار وإظهار فعاليته. وفرضت المتطلبات أيضًا على بائعي الأدوية البديلة امتلاكهم لمنشأة للإنتاج في المكسيك. لذلك كانت العديد من الأدوية البديلة أعلى في المكسيك من الولايات المتحدة المجاورة، حيث كانت المنافسة من الأدوية البديلة قوية.

الإطار 16. متطلبات التدقيق لإغلاق الشركات

تقرض مولدوفا إجراء عمليات تدقيق ضريبي ومراجعات أخرى عند إغلاق الشركة. في حين أن مثل هذه المراجعات يمكن أن تساعد في ضمان سداد الديون الحكومية بشكل صحيح، يمكن أن تستغرق هذه العملية عامًا، ما يؤدي إلى تأخير كبير في الإغلاق النهائي للشركة، وبالتالي تقليل استعداد المورد المحتمل لإنشاء شركة في المقام الأول.

الإطار 17. الوجود الفعلي والحد الأدنى من متطلبات المقياس

في اليونان، كان تجار منتجات وقاية النباتات عبر الإنترنت يخضعون لنفس اللوائح التنظيمية التي يخضع لها نظرائهم الفعليين التقليديين إذا كان يجب أن يكون لديهم وجود فعلي. في كاتالونيا، يجب أن يكون لمنصات سيارات الأجرة عبر الإنترنت وجود شخصي أو نظام هاتف لخدمة العملاء بموجب المرسوم رقم 2016/314. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون لدى منصات سيارات الأجرة عبر الإنترنت حد أدنى من تراخيص سيارات الأجرة.

قد يعيق هذا الوجود الفعلي ومتطلبات الحد الأدنى من فوائد الرقمنة مثل انخفاض تكاليف الأنشطة التجارية وسهولة دخول الأسواق.

الحد من تدفق السلع والخدمات ورأس المال والعمالة

أ

في بعض الأحيان، تحد اللوائح التنظيمية من تدفق السلع والخدمات ورأس المال و/أو العمالة عبر الحدود القانونية كأداة للسياسة الإقليمية. إلا أن هذه القيود تقلل بشكل مصطنع من المجال الجغرافي للمنافسة لتقديم سلع أو خدمات. وهذا قد يقلل من عدد الموردين ومن المحتمل أن يسمح لهم بالتحكم بالسوق وزيادة الأسعار. وقد تحرم الحماية الناتجة أيضًا من اختيار العملاء للمنتج وتمنع الزيادة في الإنتاجية. ويمكن أن يمنع هذا النوع من التقييد تشغيل القطاعات الجديدة الممكنة رقميًا.

الإطار 18. مجالات الخدمات الجغرافية

في ولاية تشياباس المكسيكية، كانت البلدية تمنح تراخيص بيع رقائق التورتيللا في العاصمة توكستلا. كانت هذه التراخيص تقسم المدينة إلى أربع مناطق ولم تكن تسمح للبايعين البيع خارج المنطقة المخصصة لهم، مما أدى إلى إنشاء أربعة احتكارات محلية.

في الهند، لا يُسمح أحياناً لسائقي سيارات الأجرة من المناطق المجاورة بتوصيل العملاء الذين ركبوا معهم من المنطقة التي تم تسجيلهم فيها للذهاب إلى منطقة أخرى، بما في ذلك المدن المتاخمة لدهلي، بحيث يجب على الركاب النزول من سيارة أجرة على الحدود والعثور على سيارة أخرى مرخصة في المنطقة المجاورة.

الإطار 19. متطلبات وضع العلامات

في بلد يُباع فيه شراب برتقال يحمل علامة تجارية مشهورة، أصدرت إحدى الوزارات قاعدة تقضي بأن تضع كل المشروبات التي تحتوي على البرتقال على مصلقها بياناً يشير إلى أن محتوى المشروب يحوي نسبة 10% على الأقل من البرتقال، وذلك لتجنب العبوات الاحتيالية. وبالتالي، كان للشراب ذو العلامة التجارية المشهورة، والذي يُباع عادةً مع صور البرتقال على الملقق، ملصق مختلف في الولاية في ما يتعلق بشرط احتواء المشروب على البرتقال بنسبة 10%. في حين أن نية تجنّب الإعلانات الاحتيالية هي لهدف جدير بالاهتمام، فإن إحدى النتائج لذلك هي أن المتاجر في تلك البلدية لا يمكنها شراء المشروب من المناطق المجاورة إذا وجدوا أن مصنع الزجاجات المحلي في منطقتهم يبيع المنتجات بطرف غير مؤاتية أو إن تم عرض صفقات جيدة عليهم من تجار الجملة الذين يملكون مشروبات مع علامات تجارية أصلية تحمل صور الليمون على الملقق.

يجب تقييم القيود المحتملة المفروضة بناءً على ما إذا كان هناك ترابط واضح بين القيود وتحقيق أهداف السياسة المحددة، وما إذا كانت القيود هي الحد الأدنى المطلوب لتحقيق الهدف، وما إذا كان يوحى تحليل منطقي إلى أن هدف السياسة سيتم تحقيقه عن طريق القيود وما إذا كانت القيود لها فترة زمنية محدودة بموجب أحكام تنظيمية واضحة. هناك خطر كبير يتمثل في أن تتحول أشكال الحماية "المؤقتة" إلى ترتيبات شبه دائمة نتيجة للضغوطات الكبيرة التي يمارسها الموردون المستفيدون من القيود. كما هو الحال في المثال المذكور أعلاه في ما يتعلق بالقيود المفروضة في زامبيا على المشتريات، غالبًا ما تكون هناك خيارات بديلة أفضل متاحة لتحقيق الغايات التنظيمية، بما في ذلك الإعانات المباشرة التي لا تختار شركة فائزة ومعاملة تنظيمية مؤاتية.

الحد من قدرة الموردين على المنافسة

(قائمة مراجعة ب)

يمكن أن تؤثر اللوائح التنظيمية في قدرة الموردين على التنافس من خلال تقييد الإجراءات التي يمكن للموردين اتخاذها في التنافس مع بعضهم البعض. تشمل القيود التي تمت مناقشتها هنا القيود المفروضة على الإعلان والتسويق ووضع معايير لجودة المنتجات أو الخدمات وضبط أسعار بيع السلع أو الخدمات. يمكن أن تضعف هذه القيود من قوة التنافس وأبعاده ما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار للمستهلكين وتنوع أقل في المنتجات

ضبط أسعار بيع السلع أو الخدمات

ب-ن

غالبًا ما تنظم الحكومات الأسعار في قطاعات احتكارية تقليدية مثل المرافق. وقد تكون هذه الأنواع من ضبط الأسعار مفيدة للمستهلكين وتعوّض نقص الخيارات البديلة للمستهلكين. مع ذلك، يتم أيضًا ضبط الأسعار في بعض الأحيان في حال وجود عدد من الموردين المحتملين لنفس المستهلك. عندما يتم تحديد الحد الأدنى للأسعار، يُمنع الموردين ذوي التكلفة المنخفضة من الفوز بحصة في السوق من خلال توفير قيمة أفضل للمستهلكين. وبالمثل، في حال تحديد حد أعلى للأسعار، قد يتم الحد بشكل كبير من حوافز الموردين على الابتكار من خلال تزويد منتجات جديدة و/ أو رخيصة المستوى ومن الممكن أن ينسق المورّدون أسعارهم بشكل فعال في ما يتعلق بالحد الأعلى للسعر.

الإطار 20. الحد الأقصى لهوامش الربح

في اليونان، تم تطبيق الحد الأقصى لهوامش الربح لكل الخضروات والفاكهة تقريبًا. يهدف الحد الأقصى لهوامش الربح هذا إلى حماية المستهلكين من تجار التجزئة الذين يضعون هوامش ربح عالية للغاية على المنتجات الغذائية المهمة. تم إلغاء الحد الأقصى من هوامش الربح في عام 2011. بعد هذا الإلغاء، انخفض متوسط أسعار التجزئة والجملة بالفعل، ما يشير إلى أن قاعدة الحد الأقصى لهوامش الربح كانت بمثابة أساس للموردين لتتسابق أسعارهم. في حين أنّ هذه القاعدة قد تكون قد حمت بعض المستهلكين من تجار التجزئة الذين فرضوا هوامش ربح عالية للغاية، إلا أنها قد أدت في المتوسط إلى ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية.

المصدر: (Genakos C., P. Koutroumpis and M. Pagliero (2014).

وفي بعض الأحيان، تكون اللوائح المنظمة للحد الأدنى للسعر رد فعل إزاء منافسة قويّة للأسعار. وفي هذه الأحوال، تُعتبر اللوائح المنظمة للحد الأدنى للسعر عمومًا وسيلةً لحماية صغار الموردين من المنافسة "غير العادلة". وتستحق آثار اللوائح المنظمة للأسعار هذه تقييمًا دقيقًا لأن النتائج ستتمثل على الأرجح في ارتفاع الأسعار على المستهلكين أو في عدم تلبية الاحتياجات وفي كثير من الأحيان، يتم استحداث لوائح منظمة للحد الأعلى للأسعار كنتيجة مباشرة لضرورة للقيود على دخول السوق. وهناك بديل يتمثل في السماح بدخول بحرية أكبر إلى السوق.

تقييد الاعلان والتسويق

ب-و

غالبًا ما توضع اللوائح التنظيمية التي تقيّد قدرة الموردين على القيام بإعلانات لسلع وخدمات أو تسويقها للحد من الإعلان الكاذب أو المضلل. وفي بعض الأحيان تهدف القيود المفروضة على الإعلان إلى الحد من القيام بإعلانات لمنتجات أو خدمات لها قيمة اجتماعية سلبية أو تخضع لاستهلاك مفرط. وفي أحيان أخرى، قد

يتم حظر الإعلان لبعض المجموعات "المستضعفة" مثل الأطفال. ويمكن للقيود من هذا النوع، عندما يتم تحديد نطاقها لضمان عدم اتساعها أكثر مما يجب، أن تحقق فوائد اجتماعية كبيرة.

الإطار 21. القيود المفروضة على إعلانات أخصائي الأدوات البصرية

غالبًا ما تسعى الاتحادات المهنية إلى فرض القيود على إعلانات أخصائي الأدوات البصرية. ومن بين الحجج الداعمة لقيود كهذه هي أنها تمنع الإنفاق المسرف على الإعلان، وبالتالي تضمن الحفاظ على التكاليف (والأسعار) عند مستوى أدنى. وتتمثل حجة أخرى في أنه قد يكون للإعلان آثار ذات صلة بانخفاض الأسعار وجودة المنتجات. وتشير حجة أخرى إلى أن الإعلان قد يمس بالكرامة المهنية. قارنت دراسة للقيود المفروضة على إعلانات أخصائي الأدوات البصرية في الولايات المتحدة بين المدن التي تفرض قيودًا على إعلانات أخصائي الأدوات البصرية والتي لا تقوم بذلك ووجدت أن القيام بإعلانات أدى إلى انخفاض الأسعار بشكل ملحوظ على المستهلكين، في المتوسط، من دون انخفاض متوسط في الجودة. ووجدت الدراسة أن متوسط أسعار فحص العين والنظارات في المدن التي تفرض قيودًا أكبر كان، في المتوسط، أعلى بنسبة 33.6% في المدن التي تفرض قيودًا أكبر من المدن التي تفرض قيودًا أقل، بينما لم يكن هناك فرق كبير إحصائيًا بين متوسط الجودة في المدن التي تفرض قيودًا أكبر وتلك التي تفرض قيودًا أقل. وكانت الاستنتاجات متوافقة مع الفرضية التي تقضي بأن الأثر الأساسي للقيود المفروضة على الإعلان تتمثل في منع المنافسة والحفاظ على إيرادات أعلى للمهنة.

المصدر: (2004b) OECD in Bond et al. (1980) by the US FTC on Summary.

في حالات كثيرة، تكون القيود المفروضة على الإعلان والتسويق واسعة النطاق وتفرض قيودًا على المنافسة بدون مبرر. كما أن القيود المفروضة على الإعلان والتسويق من المرجح أن تثقل بشكل خاص الشركات المحتملة الداخلة إلى السوق إذ إنها تحد من قدرة الشركات الداخلة إلى السوق على إعلام المستهلكين المحتملين بوجودها في السوق وبطبيعة ونوعية السلع والخدمات التي يمكن أن توفرها. وغالبًا ما تكون اللوائح التنظيمية التي تفرض قيودًا فقط على الإعلانات الكاذبة والمضللة هي خيارات بديلة قابلة للتطبيق.

الإطار 22. الضرائب المفروضة على الإعلانات

يمكن أن تؤدي الضرائب المفروضة على الإعلانات إلى زيادة تكاليف السلع وخسارة الوظيفة، كما من الممكن أن يكون لها أيضًا تأثيرًا على المنافسة من خلال زيادة تكاليف الوصول إلى السوق للمنتجات الجديدة التي تحتاج بصورة أكبر نسبيًا إلى إعلان من تلك الموجودة مسبقًا. هناك بعض الأدلة عن الآثار الواسعة النطاق التي تخلفها الضرائب على الإعلانات. قبل عام 2000، كان لكل ولاية فيدرالية في النمسا معدل فرض ضرائب مختلف على الإعلانات. في عام 2000، ونتيجة لتوحيد معدل الضريبة على الصعيد الوطني ليصبح بنسبة 5%، زادت تكلفة الإعلانات في بعض المناطق، وانخفضت في مناطق أخرى. يدرس راوخ (2013) بالتفصيل تغيير التكلفة الهامشية للإعلانات لكل من النفقات الإعلانية وأسعار المستهلك من خلال مقارنة التجربة عبر الولايات النمساوية المختلفة. وظهرت ثلاث نتائج رئيسية من تحليله. أولاً، أدت زيادة بنسبة 1% في تكاليف الإعلان إلى انخفاض نفقات الإعلان بنسبة 1.6%، بشرط عدم خروج الشركات من سوق الإعلانات. ثانيًا، أدت زيادة تكاليف الإعلان إلى زيادة خروج الشركات من سوق الإعلانات بنسبة 17.5% بشكل عام. ثالثًا، على الرغم من ارتفاع أسعار بعض المنتجات وانخفاض بعضها الآخر، في المتوسط، يشير راوخ إلى أنه إذا تم إلغاء ضريبة الـ 5%، فإن الأسعار ستخفض بنسبة 0.25% في الاقتصاد ككل.

المصدر: (2013) Rauch, F.

وضع معايير لجودة المنتجات توفر ميزة غير مبررة لبعض الموردين على حساب غيرهم أو تكون أعلى من المستوى الذي قد يختاره بعض المستهلكين المطلعين

غالبًا ما توفر اللوائح التنظيمية التي تضع معايير، فوائدًا للمستهلكين ويمكن أن تساعد في الترويج لأنواع جديدة من المنتجات من خلال ضمان توافق المنتجات الجديدة التي يوفرها مختلف الموردين مع بعضها البعض. لكن قد يوفر وضع المعايير أيضًا مزايا غير مبررة لبعض الموردين على حساب البعض الآخر. ومن الأمثلة الشائعة لذلك اللوائح التنظيمية البيئية التي تحد من الانبعاثات المسموح بها لمادة معتدلة السمية. ففي حين أنه غالبًا ما يكون تقييد الانبعاثات ملائمًا لحماية الصحة العامة، يمكن تصميم اللوائح التنظيمية بطرق تمنح ميزة غير عادلة لعدد ضئيل من الموردين من خلال على سبيل المثال اشتراط استخدام تقنية معينة أو وضع معايير صارمة بدون مبرر يصعب أو يستحيل على المنتجين الذين يملكون موارد أقل استيفاءها. ويشمل مثال آخر يمكن فيه أن يكون لوضع المقاييس تأثيرًا كبيرًا مضافًا للمنافسة، وضع حد أدنى لمعايير الحودة بالنسبة لنواتج محددة من المنتجات. وفي أغلب الأحيان، هناك غايات جيدة تكمن وراء وضع معايير كهذه مثل حماية المستهلكين من المخاطر المرتبطة باستخدام المنتج. لكن عندما يفضل بعض المستهلكين التكلفة الأقل على السلامة الأكبر، تصبح الحاجة إلى المعيار أقل وضوحًا. كما أن رفاه المستهلكين قد يتضاءل من خلال مثل هذه المعايير إذ إنهم يُمنعون من شراء سلع أرخص أو ذات جودة أقل كانوا ليختارونها، حتى عندما يكونون على علم تام بكافة المخاطر المرتبطة بذلك.

الإطار 23. الترخيص المهني المنتشر على نطاق واسع

تكون العديد من المهن مرخصة من قبل الدولة. في هذه الحالة، يتعين على الشخص الذي يمارس مهنة معينة استيفاء معايير الترخيص. تشمل المهن المعنية، المحامين والأطباء والصيدال و خبراء المحاسبة وأخصائيي تجميل الأظافر والمسؤولين عن الجنازات وغيرهم الكثير. وفقًا لبعض التقارير، يحتاج ما يصل إلى 30% من العاملين إلى تراخيص لممارسة المهنة. في بعض الأحيان، من المحتمل أن تكون متطلبات الترخيص مبالغ فيها. على سبيل المثال، في ولاية مينيسوتا، يتطلب التأهيل لممارسة مهنة أخصائي تجميل الأظافر ضعف عدد الساعات التي يحتاجها التأهيل المسعف. وغالبًا ما يكون هناك سبب يدعو الدولة إلى وضع قيود على ممارسة مهنة ما على الرغم من أن الحاجة لها قد تكون مبالغ فيها، وقد يرفض بعض السياسيين شرط الترخيص، على سبيل المثال، لمستشاري مرض السكري ومساعد أطباء التخدير وأخصائيي التغذية. وسبب رفض هذا الترخيص هو أن المستهلكين قد يتحملون أسعارًا أعلى وقد تتخفض العمالة.

المصدر: Kleiner, M. (2014).

غالبًا ما توجد خيارات بديلة للوائح التنظيمية لمعايير المنتجات الأكثر صرامة. فمثلًا عندما يتم السعي لوضع حد أدنى من المعايير لأسباب تتعلق بحماية المستهلك، قد يكون من الممكن طلب الكشف عن بعض خصائص المنتج. وعندما يتم البحث في إدخال تغييرات كبيرة على معايير الانبعاثات، يمكن للحكومات أن تسعى إلى تقليص الأثر المضاد للمنافسة بالسماح بالاتجار في حقوق الانبعاثات أو توفير مساعدة مؤقتة لصغار الموردين لمساعدتهم في استيفاء المتطلبات الجديدة.

رفع تكاليف بعض الموردين مقارنةً بغيرهم

في بعض الأحيان، يكون للوائح التنظيمية تأثيرًا غير مقصود يتمثل في رفع التكاليف على بعض الموردين مقارنةً بموردين آخرين. يمكن للوائح التنظيمية أن ترفع تكاليف بعض الموردين مقارنةً بموردين آخرين بطرق مختلفة. إن اللوائح التنظيمية التي تتطلب بلا داع استخدام تقنية إنتاج واحدة بدلاً من غيرها، هي واحدة من مصادر عدم تكافؤ التكاليف. ويمكن للإعانات، استنادًا إلى كيفية تقديمها، أن تمنح بعض المنافسين ميزة من حيث التكلفة مقارنةً بمنافسين آخرين. ويمكن للوائح التنظيمية المتعلقة بالمؤسسات المملوكة للدولة أن توفر لها

مزاي مختلفة مباشرة وغير مباشرة من حيث التكلفة مقارنةً بالشركات الخاصة. ويمكن أن تؤدي اللوائح التنظيمية التي تنتج هذه الآثار إلى أساليب إنتاج غير فعالة وأن تمنع اعتماد تقنيات جديدة وأفضل.

الإطار 24. الخدمات الرقمية مقابل الخدمات التقليدية

يمكن للوائح التنظيمية غير المتكافئة أن تفيد الخدمات الرقمية أو أن تلحق الضرر بها.

في ولاية البنغال الغربية، يجب أن تحتوي سيارات الأجرة المسجلة عن طرق وسيط عبر الإنترنت على كاميرا مراقبة تلفزيونية مغلقة، في حين أن الأمر ليس كذلك بالنسبة لسيارات الأجرة الأخرى. في يوكاتان، يجب أن يكون سائقو وسائل النقل المستعان في المكسيك مالكي المركبات التي يقودونها. علاوة على ذلك، يجب أن تكون قيمة السيارة 200 ألف بيزو مكسيكي وأن يكون عمرها أقل من 7 سنوات. مع ذلك، فإن المركبات وسائقي خدمة سيارات الأجرة التقليدية لا يخضعون لهذه المتطلبات. في فرنسا، يُطلب من مقدمي خدمة النقل المستعان تقديم ضمانات مالية، غير أن هذا ليس شرطاً لسيارات الأجرة.

في المقابل، قد يكون لمقدمي الخدمات الرقمية ميزة من حيث التكاليف مقابل الخدمات التقليدية. في حين أن خدمات التلفزيون المدفوع عبر الأقمار الصناعية والكابلات تخضع للضرائب ورسوم الترخيص، فإن خدمات البث التلفزيوني عبر الإنترنت (OTT) لا تخضع عادةً لهذا النوع من المتطلبات.

الإطار 25. الإعانات لضمان استمرار شركة على المدى الطويل

عندما تواجه إحدى الشركات صعوبات مالية وتتلقى إعانة كبيرة من الحكومة من أجل إعادة تنظيمها، في حين أن الأمر ليس كذلك بالنسبة للشركات المنافسة المجدية، فإن الشركات المربحة قد تعتبر أن الإعانة مضادة للمنافسة، وقد جعلتها في الواقع في وضع غير مؤات من حيث التكلفة مقارنةً بالشركة التي حصلت على إعانة.

في إطار قواعد المساعدة الخاصة بالدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، إن الشروط التي تطبقها المفوضية الأوروبية للموافقة على مساعدات الإنقاذ وإعادة الهيكلة للشركات التي تواجه صعوبات صارمة للغاية لأنه من المحتمل كثيراً أن يشوّه هذا النوع من المساعدات بشوّه المنافسة ويعيق التكيف الهيكلي والنمو الاقتصادي أخيراً، باعتبار أن خروج الشركات غير الفعالة واستبدالها هو أحد محركاتها الرئيسية. وعلى وجه الخصوص، لا تسمح المفوضية الأوروبية بالحصول على مساعدة إعادة الهيكلة إلا في الحالات التالية: عندما يكون من المتوقع أن تؤدي خطة إعادة الهيكلة إلى إعادة استمرار الشركة على المدى الطويل من دون المزيد من الدعم من قبل القطاع العام؛ وعندما ستتحمل الشركة نسبة كافية من تكاليف إعادة هيكليتها وتنص الخطة على تدابير مناسبة، مثل بيع الأصول أو تخفيض الطاقة الإنتاجية، لإبقاء التشويه الناجم عن المساعدة عند أدنى حد.

إن القرار المعتمد في تموز/يوليو 2013 بشأن إعادة هيكلة مجموعة بي أس إيه (PSA) هو مثال جيد. من أجل العودة إلى قابلية الاستمرار على المدى الطويل، أعادت مجموعة بي أس إيه توجيه نشاطها، من خلال تخفيض الطاقة الإنتاجية في بعض القطاعات وزيادة تخصص مواقع الإنتاج الخاصة بها. وضمن برنامج بيع الأصول تحمّل الشركة نسبة كافية من تكاليف إعادة هيكليتها. أخيراً، تم وضع اليات تمنع استخدام المساعدة لإلحاق الضرر بالمنافسة.

المصادر: European Commission (2014), http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/009_en.pdf and European Commission (2013), http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-757_en.htm.

يتمثل مصدر آخر في "بنود الحقوق المكتسبة" التي تعفي الموردين الحاليين من لائحة تنظيمية معين إلا أنها تطبقها على الشركات الجديدة الداخلة إلى السوق. من المرجح كثيراً أن تشوّه هذه الترتيبات العلاقات التنافسية داخل القطاع بشكل كبير من خلال رفع التكاليف على بعض الموردين إلى حد أكبر مقارنةً بالآخرين. ويمكن أن يعيق ذلك دخول السوق وأن يحد من الابتكار وأن يقلل من حدة الضغط على صعيد المنافسة في السوق. وفي حين أن خلق فوارق في التكلفة قد يكون مضرًا، فلا يعني ذلك أن على اللوائح التنظيمية أن تسعى بشكل إيجابي إلى توحيد أسعار الموردين.

وبالنسبة للمؤهلات المهنية، غالبًا ما يتم تنفيذ بنود الحق المكتسبة بناءً على الاعتقاد بأن الخبرة العملية الواسعة للممارسين الراسخين هي بديل مناسب لمستوى أعلى من التأهيل الرسمي. وفي ما يتعلق بالتقنيات الإنتاجية، غالبًا ما تُطبق بنود الحقوق المكتسبة لضمان توفر وقت كاف لإهلاك التكاليف الغارقة التي تخص استثمارات السابقة، إلا أنه يمكن التقليل من الآثار المضادة للمنافسة الناجمة عن بنود الحقوق المكتسبة من خلال العمل على أن تكون لفترة زمنية محدودة وليس بشكل دائم. وبشكل عام، إن النهج الذي ينطوي على الارتياح، مناسبًا للحجج المؤيدة لشروط لبنود الحقوق المكتسبة، إذ غالبًا ما تدافع البنود عن المصالح المكتسبة من المنافسة المحتملة.

تخفيضات في الحوافز ليتمكن الموردون من التنافس بشدة أكبر (قائمة المراجعة ج)

يمكن للوائح التنظيمية أن تؤثر في سلوك الموردين، ليس فقط من خلال تغيير قدرتهم على المنافسة بل أيضًا من خلال تغيير حوافزهم على التصرف كمنافسين أقوياء. يكمن اثنان من الأسباب الرئيسية التي تقلل من شدة المنافسة بين الموردين في ما يلي: أولاً، إن بعض اللوائح التنظيمية قد يكون لها أثر تسهيل التنسيق بين الموردين، وثانيًا، إن بعض اللوائح التنظيمية قد تقلل من رغبة العملاء أو قدرتهم أو حوافزهم للتبديل بين الموردين المختلفين. وهناك أسباب أخرى قد تقلل من شدة المنافسة بين الموردين مثل حدود الربح أو الحصة السوقية التي تقيد المكافأة المحتملة للمنافسة. كما أن السلوك الاحتكاري⁴ قد يظهر في أنظمة التنظيم الذاتي أو المشترك وذلك من خلال زيادة حصة ناتج الموردين والمعلومات عن الأسعار أو عن طريق استبعاد صناعة أو قطاع من النطاق الذي يغطيه قانون المنافسة. إن الاتحادات الاحتكارية (الكارتل) ضارة لأنها تقيد الناتج وترفع الأسعار، ما يجعل المستهلكين أسوأ حالاً.

التنظيم الذاتي والتنظيم المشترك

ج ن

يستخدم مصطلح "التنظيم الذاتي"، عندما تتحمل اتحادات صناعية أو مهنية المسؤولية الكاملة عن تنظيم سلوك أعضائها من دون دعم تشريعي حكومي (غالبًا بناءً على طلب الحكومة). إلا أنه يتم استخدام مصطلح "التنظيم المشترك"، عندما تقدم الحكومة دعمًا تشريعيًا للقواعد التي تم وضعها، جزئيًا على الأقل، من قبل الاتحاد الصناعي/المهني. ويمكن لهيكل التنظيم الذاتي والتنظيم المشترك أن تحقق فوائد كبيرة من خلال ضمان ملاءمة المعايير الفنية وتطور المقاييس مع تطور التكنولوجيا.

مع ذلك، يمكن أن يكون لهذه الهياكل آثار كبيرة مضادة للمنافسة. وعلى وجه التحديد، غالبًا ما تتبنى الاتحادات الصناعية/المهنية قواعد تحدّ من الحوافز أو فرص المنافسة الشديدة بين موردي السلع أو الخدمات مثل القيود التي تُفرض على الإعلان والقواعد التي تمنع إجراء تخفيضات. بالإضافة إلى ذلك، قد تؤدي متطلبات الأهلية الصارمة بدون مبرر إلى الحد من الدخول إلى السوق. ولذلك، ينبغي على الحكومة الاحتفاظ بصلاحيات لمنع محاولة الاتحاد الصناعي/المهني من استخدام الصلاحيات التنظيمية بشكلٍ يضّر بالمنافسة. وقد يشمل ذلك ضمان أن السلطات الحكومية ذات الصلة لها الحق في الموافقة، أو رفض الموافقة، على قواعد الاتحاد، وعند الاقتضاء، فرض قواعدا الخاصة إذا استمر الاتحاد في اقتراح قواعد غير مقبولة. ويتمثل خيار آخر في إشراك ممثلين مستقلين أو ممثلين عن المستهلكين في الهيئات التي تقرر القواعد مع مراعاة، بالطبع، المخاوف المتعلقة بأن تتم "السيطرة" على الهيئات التنظيمية من قبل القطاع، ويعملون لصالح الشركات القائمة أكثر من الشركات المحتملة الجديدة أو المستهلكين أو غايات السياسات العامة الأخرى.

⁴ ينشأ اتحاد احتكاري (كارتل) عندما يتفق متنافسون على زيادة أرباحهم الجماعية من خلال تقييد المنافسة عن طريق تحديد الأسعار وتقييد التوريد وتقسام الأرباح أو التلاعب بالعروض على سبيل المثال.

الإطار 26. التنظيم الذاتي والحد الأدنى للأسعار

يمكن أن يشكّل التنظيم الذاتي مشكلةً بشكل خاص. في كينيا، تعتبر الذرة غذاءً بالغ الأهمية، حيث تمثل ثلث المأخوذ من السرعات الحرارية ويتم إنتاجها بنسبة 98% من قبل صغار المزارعين. إن جميع المطاحن التي تحوّل الذرة إلى دقيق هي أعضاء في اتحاد ما. أوصى الاتحاد بحد أدنى لسعر خدمات أعضائه. راجعت السلطة المسؤولة عن المنافسة هذا السلوك ووجدت أن الأسعار الموصى بها هي شكل من أشكال تنسيق الأسعار. عندما توقف العمل بالتوصية المتعلقة بالأسعار، انخفض سعر دقيق الذرة بنحو 15%.

المصدر: Klissas, N. (2014).

متطلبات نشر المعلومات عن أسعار الموردين أو النواتج أو المبيعات

Oج

يمكن للوائح التنظيمية التي تتطلب من المشاركين في الأسواق نشر معلومات عن مستويات أسعارهم أو نواتجهم أن تؤدي إلى تكوين اتحادات احتكارية (كارتل) بشكل ملحوظ، بما أن الشرط الرئيسي لعمل الاتحاد الاحتكاري هو تمكن المشاركين فيه من رصد سلوك منافسيهم (أو المتأمرين معهم) في الأسواق بشكل فعال. وتزداد احتمالات نشوء اتحادات احتكارية في حال وجود عدد مشاركين أقل في الأسواق حيث تكون الحواجز لدخول السوق أكبر، ومنتجات الموردين متجانسة نسبيًا وحيث تتوفر معلومات عن تغيرات الأسعار أو النواتج سواء قبل التغيرات في الأسعار أو الناتج أم بعدها بفترة قصيرة.

الإطار 27. الشفافية في سوق الإسمنت

في الدنمارك، تم إقرار تشريعات لمزيد من الشفافية في مبيعات سوق الأسمنت، لمساعدة المستهلكين في معرفة متوسط الأسعار الفعلية للصفقات (التي كان يتم التفاوض بشأنها عادةً من أسعار القوائم، ما كان يصعب على المستهلكين معرفتها). كانت مشكلة التشريعات في أنها كانت توفر لشركات الإسمنت طريقة لمراقبة الأسعار الفعلية للمنافسين بدقة عالية، وبالتالي توفير معلومات مفيدة للعمل المنسق. وأعقبت التشريعات المتعلقة بالشفافية زيادة في أسعار الصفقات بنسبة 15-20 في المائة في غضون عام. يوضح هذا المثال المخاطر المحتملة الناجمة عن المتطلبات الحكومية بنشر معلومات مفصلة عن إجراءات المنافسين، لأن مثل هذه المتطلبات يمكن أن تدعم تنسيق الأسعار بين الشركات التي كانت بخلاف ذلك لتبرم سرًا عقودًا مع عملائها ولما كان يمكنها التأكد من أسعار بعضها البعض.

المصدر: Albæk, S., P. Møllgaard, and P. B. Overgaard (1997).

قد يتم اعتماد اللوائح التنظيمية التي تتطلب نشر المعلومات، مثل مستويات الأسعار والنواتج، لتحسين معلومات المستهلك، وفي بعض الأحيان يمكن أن يحسّن كفاءة الأسواق. إلا أنه عندما يكون من المرجح إنشاء اتحادات احتكارية، فيزداد احتمال أن يكون لهذه المتطلبات أثرًا سلبيًا صافياً. وتوجد وسائل بديلة لنشر كل البيانات التي تم جمعها. فعند جمع معلومات لصنع السياسات الحكومية بشكل أولي، قد لا تكون هناك ضرورة لنشرها على الإطلاق. عندما يكون الغرض هو مساعدة المستهلكين أو تقديم إحصاءات عامة، فإن الإحصاءات الإجمالية تدعم الاتحادات الاحتكارية أقل من الإحصاءات الخاصة بالمورد.

الإعفاءات من قوانين المنافسة العامة

في العديد من البلدان، يستفيد موردون معينون أو قطاعات اقتصادية معينة من إعفاءات من قانون المنافسة العام. في بعض الحالات، تخضع هذه القطاعات لقوانين المنافسة الخاصة بكل قطاع. وفي بعضها الآخر، لا تُفرض قيودًا على السلوك المضاد للمنافسة في هذه القطاعات. في بعض الأحيان، قد يكون الافتقار إلى رقابة على قانون المنافسة نتيجة لوجود اللوائح التنظيمية. وفي حالة وجود انحراف كبير عن التطبيق العام لقانون المنافسة، فهناك خطر واضح يتمثل بإنشاء اتحادات احتكارية وإساءة استخدام الأسعار وعمليات دمج مضادة للمنافسة.⁵

الإطار 28. التعاونيات الزراعية والإعفاءات من قانون المنافسة

في العديد من البلدان، يُسمح للتعاونيات الزراعية بتشكيل منظمات تسويق لمنتجاتها. يجوز إعفاء هذه التعاونيات من قوانين المنافسة. في بعض الأحيان تكون هذه الإعفاءات مفيدة. على سبيل المثال، هناك جمعية تعاونية في إيطاليا لتسويق لحم الخنزير بارما. إن التعاونية قادرة على الحفاظ على معايير عالية الجودة (وتقييد توريد لحم الخنزير بارما لضمان أن يكون للمزارعين مصلحة في الحفاظ على المعايير وضمان وجود تمويل كاف متاح للتسويق المشترك). يمكن للمنتجين الآخرين، في إيطاليا وأماكن أخرى (مثل سان دانيل)، أن يصنعوا لحم خنزير بارما مشابه، لذا فإن فرض موزد واحد قيودًا لن يكون مضادًا بالمنافسة (على الرغم من أنه يمكن اعتبار أن اتفاق عدد من موردي لحم الخنزير بارما على فرض قيود على الكمية، قد يشكل مشكلة). في المقابل، في الولايات المتحدة، قام منتج البرتقال الذين يزرعون نسبة كبيرة من إجمالي إنتاج البرتقال في البلاد بتغيير معاييرهم ذات الصلة بالبرتقال المقبول للبيع في المتاجر بطريقة حدت من العرض في سنوات الزراعة الجيدة وزيادة النسبة المئوية للبرتقال الذي يمكن بيعه في المتاجر في السنوات السيئة، بغية السعي بصورة فعالة إلى الحفاظ على إنتاج مستقر في المتاجر من سنة إلى أخرى. وقد يكون لهذا النوع من الإجراءات من قبل التعاونية آثارًا مضادة للمنافسة لأن الاتحاد يمتلك حصة كبيرة من المبيعات الفعلية للبرتقال ويبدو أن إجراءاته لم تكن تهدف ببساطة إلى رفع الجودة.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2004

وحيثما تم تحديد سبب منطقي لاستمرار وجود إعفاءات، ينبغي النظر في الوسائل التي يمكن من خلالها تقليل نطاقها إلى الحد الأدنى. وتكمن إحدى الطرق الممكنة للقيام بذلك في التحديد الواضح للنشاط الذي قد يطبق عليه الإعفاء، والنشاط غير الخاضع للإعفاء. وتشمل الأمثلة إعفاءات الاتحاد الأوروبي، أو قانون حقوق الطبع والنشر الكندي بشأن خطابات مراجعات مجموعات الأشخاص أو الأنشطة التجارية الصادرة عن سلطات المنافسة الأمريكية، على الرغم من أنها لا تتمتع بوضع ملزم رسميًا.

5 المدمج هو اتحاد موردين اثنين (أو أكثر) كانوا مستقلين من قبل لتكوين مورد واحد أكبر.

قائمة المراجعة

الحد من الخيارات والمعلومات المتاحة للمستهلكين

N4

الحد من قدرة المستهلكين على اتخاذ قرار بشأن الجهة التي يشترون منها

في بعض الأحيان، قد تحد اللوائح التنظيمية من قدرة المستهلكين على الشراء من المورد المرغوب. تتمثل إحدى نتائج هذه القيود في أن المستهلكين لن يحصلوا على الأسعار أو الجودة المرغوبة لخدمة ما، لوجود لائحة تنظيمية تجبر المستهلكين بشكل فعال على الشراء من موردين ذوي تكلفة أعلى أو المنتجات التي ليست خيارهم المفضل.

الإطار 29. اللوائح التنظيمية للسجائر الإلكترونية

في تشرين الأول/أكتوبر 2013، نظر البرلمان الأوروبي في أحد أحكام قانون يقضي ببيع السجائر الإلكترونية في الصيدليات، ورفضه. كان من شأن ذلك أن يجعل السجائر الإلكترونية - التي تُعتبر عمومًا شكلًا من أشكال التدخين الأكثر أمانًا من تدخين السجائر العادية - أقل توفرًا بكثير من السجائر التي يمكن شراؤها من أماكن بيع التبغ المنتشرة على نطاق واسع. وكان سيؤثر التغيير في بيع السجائر الإلكترونية في الصيدليات على المنافسة بين السجائر العادية والسجائر الإلكترونية. وتراجعت مبيعات السجائر العادية بشكل كبير في نفس الوقت الذي كان يزداد فيه انتشار السجائر الإلكترونية. واختار البرلمان الأوروبي عدم جعل مبيعات السجائر الإلكترونية مقصورة على الصيدليات، لا سيما لأن هذا الانخفاض في المنافسة قد يكون له عواقب صحية سلبية من خلال الحد من توافر شكل أكثر أمانًا للتدخين.

على سبيل المثال، تحد بعض اللوائح التنظيمية أو قواعد سداد التأمين الحكومية من مشتريات المستهلكين من المنتجات الصيدلانية عبر الإنترنت. غالبًا ما يكون السبب المزعوم لفرض قيود هو سلامة المستهلك، على الرغم من أن الصيدليات البعيدة قد أثبتت سجلات حافلة من الأنشطة التجارية الآمنة والفعالة في بعض البلدان. وربما يكون الأثر المباشر الأكبر للوائح التنظيمية التي تحد المكان الذي يمكن للمستهلكين الشراء منه والأشخاص الذي يمكن للمستهلكين الشراء منهم، هو حماية الشركات التقليدية من المنافسة.

الحد من حركة العملاء عن طريق رفع تكاليف تبديل الموردين

Q

قد تدفع اللوائح التنظيمية المستهلكين إلى تبديل الموردين من خلال التأثير على "تكاليف التبديل" وهي التكاليف الصريحة والضمنية التي يتحملها المستهلك للتبديل من مورد إلى آخر. وقد تنشأ تكاليف التبديل لأسباب متعددة منها شروط التعاقد الطويلة بدون مبرر أو ربط الأصول بالموردين على نحو يجعل التبديل غير ملائم كما هو الحال عند وصل رقم هاتف بمزود خدمة معين. عندما يواجه المستهلكون ارتفاعًا في تكاليف التبديل، قد يكون من الصعب على العملاء التأكد من أن الموردين لا يستغلون ذلك عن طريق فرض أسعار أعلى أو عدم القيام بتوفير الجودة المتوقعة. لذلك غالبًا ما يسعى الموردون إلى إنشاء تكاليف انتقال عالية أو المحافظة عليها، أحيانًا من خلال الترويج للسياسات التي تضمن تكاليف تبديل عالية.

الإطار 30 تكاليف إغلاق الحسابات في المصارف

في المملكة المتحدة، فرضت المصارف رسومًا على إغلاق الحسابات. وأنشأ ذلك تكلفة تبديل واضحة تجعل المستخدمين يفكرون مرتين قبل إغلاق حسابهم. وفي حين أن المصارف تتحمل بعض التكاليف المرتبطة بإغلاق الحسابات، اعتبرت الحكومة أن هذه التكاليف ليست مهمة جدًا مقارنة بالضرر الذي يلحق بالمنافسة ونصت على وضع لوائح تنظيمية من شأنها أن تجعل هذه التكاليف غير قانونية.

نشأ شكل آخر من أشكال تكلفة التبدل الأقل مباشرة من الممارسة البرازيلية السابقة التي تتطلب أن تتضمن الشيكات معلومات تسمح للمتلقي بمعرفة طول الفترة التي كان خلالها الحساب مفتوحاً. من شأن ذلك أن يجعل متلقي الشيكات مهتمين بالحصول على شيكات من حساب كان مفتوحاً لفترة طويلة، وفي بعض الحالات عدم قبول الشيكات من حسابات جديدة، ما يؤدي إلى تفضيل المستهلكين البقاء مع مصرفهم الموجود مسبقاً.

في المكسيك، اعتادت المصارف أن تفرض رسوماً على تحويل الأموال من بنك إلى آخر، ما يعني أن أصحاب الحسابات الذين يتلقون رواتب من مصرف صاحب العمل كان يفضلون أن يكون حسابهم في نفس مصرف صاحب عملهم، لتجنب رسوم التحويل.

ويمكن للأثر الذي يشجع على المنافسة والمتمثل في خفض تكاليف التبدل أو الحد منها أن يكون كبيراً، ولذا يتعين على واضعي السياسات السعي إلى تجنب السياسات التي ترفع تكاليف التبدل على المستهلكين. وفي حال وجود خطر واضح يتمثل في فرض تكاليف تبدل، فمن المستحسن إدراج أحكام في الهيكل التنظيمي تحد من استخدامها أو تحظره. كما ينبغي إيلاء الاعتبار الواجب للعمل على أخذ التكاليف المشروعة لتبدل المستهلكين. قد يكون هذا هو الحال، على سبيل المثال، عندما يتم دفع الخدمات بعد استهلاكها وقد يؤدي التبدل إلى "احتجاز" التكاليف. ويمكن مثال تم فيه استخدام اللوائح التنظيمية لمنع فرض تكاليف تبدل غير ضرورية في نقل رقم الهاتف. يسمح ذلك للمستهلكين والشركات بالتبدل بين الموردين من دون تكاليف إضافية وإزعاج ناتج عن المكالمات الفائتة المحتملة والاضطرار إلى إبلاغ الآخرين عن تغيير الرقم.

معلومات التغييرات الجوهرية التي يتطلبها المشترون للشراء المستنير

د

في بعض الأحيان، تقيد اللوائح التنظيمية المعلومات المتوفرة للمستهلكين أو، بالتناوب، تتطلب على نحو مثبت توفير المعلومات، وإن كان بطريقة مربكة وتؤدي إلى اتخاذ المستهلكين قرارات غير سليمة. على سبيل المثال، تم إدخال ملصقات المعلومات على المنتجات الغذائية كنتيجة للوائح التنظيمية وغالباً ما تسمح هذه الملصقات باتخاذ قرارات مقارنة أفضل بين المنتجات. من المهم بشكل خاص التأكد من أن مثل هذه اللوائح التنظيمية توفر للمستهلكين المعلومات التي قد يقدرونها ولا تؤدي إلى اتخاذ قرارات سيئة تشوه المنافسة.

عندما تكون المعلومات حاسمة بشكل خاص لكي يتخذ المستهلك قرارات ولها عواقب طويلة المدى، فهناك اتجاه خاص لتنظيم هذه المعلومات.

الإطار 31. الإبلاغ الموحد عن المعلومات

للعديد من البلدان لوائح تنظيمية تتطلب توفير سعر نسبة مئوية سنوية باستخدام تعريف موحد، للتأكد من أن المقرضين أو تجار التجزئة لا يخطؤون في تحديد أسعار الفائدة عند بيع الرهون العقارية. وأظهرت دراسة أجرتها لجنة التجارة الفيدرالية الأمريكية أن طريقة تقديم المعلومات يمكن أن تقود العملاء إلى التركيز على المصطلحات الخاطئة. على سبيل المثال، عندما يتم الإبلاغ عن العمولات للمقرضين من غير مصارف لكن ليس للمقرضين من المصارف، فقد يركز المستهلكون على الشروط الخاطئة ويختارون بالفعل العقود التي تكون أكثر تكلفة بشكل عام من حيث سعر الفائدة، إذ يختارون على سبيل المثال من مصرف لا يتم فيه الإبلاغ عن العمولة.

المصدر: Lacko, J. and J. Pappalardo, (2004).

7- الخلاصة

رَكَزَ هذا الفصل على تقنية لتحديد القيود المحتملة المفروضة على المنافسة. في بعض الحالات، بعد إجراء مزيد من المراجعة، قد تكون هذه الحظور هي أفضل طريقة للتغلب على إخفاق مهم في السوق. وبالتالي، من المهم دراسة القيود المحتملة المفروضة على المنافسة بشكل أكبر لتحديد ما إذا كانت تستحق وضع خيارات بديلة والتوصية بالتغيير.

مثال مفصل تحديد القيود المحتملة على المنافسة

يوصل هذا الإطار المثال التفصيلي المتداول في كل أجزاء هذا الدليل.

لتحديد القيود المحتملة على المنافسة، طبق الموظفون قائمة المراجعة على كل مجالات اللوائح التنظيمية المتعلقة بالقطاع الصيدلاني غير المستثناة من المراجعة. يتم سرد القيود المحتملة الرئيسية على المنافسة في الجدول التالي.

فئة قائمة المراجعة	الفئة الفرعية	التشريعات أو اللائحة التنظيمية أو السياسة ذات الصلة	التأثير المحتمل على المنافسة
		تسمح التشريعات المتعلقة ببراءات اختراع الأدوية لشركات العلامات التجارية بالحصول على مزيد من براءات الاختراع بشأن التحسينات أو التعديلات على الأدوية التي تحتوي على مكونات نشطة موجودة مسبقًا.	تم تقديم عدد كبير من الشكاوى إلى وزارة الصحة وهيئة المنافسة الوطنية حول استخدام شركات الأدوية ذات العلامات التجارية بشكل استراتيجي لهذه البراءات لتقييد دخول الدواء البديل المنافس إلى ما بعد فترة الحماية العادية التي تبلغ 20 عامًا.
		عندما يمر أكثر من 15 عامًا بين الوقت الذي يحصل فيه الدواء على براءة اختراع والوقت الذي تتم فيه الموافقة على تسويقه، يمكن تمديد فترة براءة الاختراع لإعطاء صاحب براءة الاختراع فترة توريد حصري مدتها 5 سنوات.	يمكن أن تؤخر دخول الدواء البديل إلى السوق وأن تمدد حق التوريد الحصري لصاحب البراءة إلى ما بعد فترة العشرين عامًا الأساسية.
		لا يُسمح للصيادلة باستبدال دواء بديل محل منتج حاصل على علامة تجارية عندما تنص الوصفة الطبية على عدم إمكانية استبدال دواء بدواء آخر.	تمنع الصيادلة من صرف الأدوية البديلة ذات التكلفة المنخفضة بدل منتجات مطابقة حاصلة على علامة تجارية، أو منتجات علاجية بديلة ذات تكلفة أقل.
		من أجل الحصول على شهادة، يجب أن يستوفي شروط متعلقة بالتصميم والتخزين والرقابة والمعدات والمتطلبات الأخرى التي حددتها هيئة الإشراف على مهنة الصيدلة.	تزيد من تكاليف الدخول إلى القطاع الصيدلاني ما يقلل من عدد الصياليات والمنافسة بينها.
		يجب أن تستوفي الأدوية البديلة معايير التشابه الحيوي الخاصة بوزارة الصحة حتى يتم إدراجها في قائمة الصرف الوطنية.	قد تؤدي تكاليف الاختبار والتجارب المطلوبة لإثبات أن الأدوية البديلة تشبه حيويًا الأدوية ذات العلامات التجارية إلى إنشاء حاجز مفرط أمام دخول الأدوية البديلة المنافسة.
		يُعين على مورد الدواء البديل الذي يتم طرحه في السوق قبل انتهاء صلاحية حماية براءة اختراع الدواء الذي يحمل العلامة التجارية ذات الصلة، سحب منتجاته وتعويض الأرباح والتكاليف الفائدة المتكبدة من قبل مورد الدواء الذي يحمل العلامة التجارية.	يمكن أن يشكل احتمال فرض دفع تعويض كبير إلى شركة دواء ذي علامة تجارية حاجزًا أمام دخول الدواء البديل حيث تكون براءات الاختراع المتبقية المطالب بها مشكوكًا في صحتها.
		يؤدي إلى زيادة كبيرة في تكاليف دخول أحد الموردين الأسواق أو الخروج منها؛	

<p>تمنع المنافسة بشكل استيراد موازي من قبل المرضى.</p>	<p>بموجب التشريعات الصحية، يُمنع استيراد المنتجات الصيدلانية مباشرة للمرضى.</p>	<p>وضع حاجزًا جغرافيًا أمام قدرة الشركات على توريد السلع أو الخدمات أو العمالة أو على استثمار رأس المال</p>
<p>تنظم الحد الأقصى لأسعار الأدوية الحاصلة على براءة اختراع مما يمكن أن يشكل حاجز أمام دخول بعض الأدوية السوق، ونقطة سعر عالية لبعض الأدوية الأخرى.</p>	<p>قد لا تتجاوز أسعار المنتجات الصيدلانية الحاصلة على براءة اختراع والمدرجة في قائمة الصرف الوطنية متوسط السعر لمجموعة فرعية من البلدان المستخدمة أساسًا للمقارنة.</p>	<p>الحد من قدرة البائعين</p>
<p>في بعض الحالات، قد يكون سقف السعر منخفضًا جدًا لدعم دخول موردي الأدوية البديلة، بينما في حالات أخرى، قد يوفر سعرًا مرجعيًا يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.</p>	<p>لكي يتم إدراج الأدوية البديلة في نماذج الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يجب أن توفر منتجات لا تقل عن 35% بالمقارنة مع الأدوية ذات العلامة التجارية التي تم تصميمها لاستبدالها.</p>	<p>الحد من حرية الموردين في الإعلان</p>
<p>تحد من فعالية الأسعار المنخفضة كوسيلة لزيادة الطلب على المنتجات الصيدلانية حيث يتحمل المرضى جزءًا صغيرًا فقط من تكاليفهم.</p>	<p>بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يُطلب من المرضى دفع فقط جزء صغير من تكاليف الأدوية.</p>	<p>الحد من حرية الموردين في الإعلان</p>
<p>تحد من فعالية الأسعار المنخفضة كوسيلة لزيادة الطلب على المنتجات الصيدلانية حيث يتحمل المرضى جزءًا صغيرًا فقط من تكاليفهم.</p>	<p>بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يُطلب من المرضى دفع فقط جزء صغير من تكاليف الأدوية.</p>	<p>(ج) الحد من حوافز الموردين على المنافسة</p>
<p>قد تحد من الخيارات من خلال مطالبة المرضى بدفع السعر الكامل لبعض المنتجات الصيدلانية من دون غيرها والتي يمكن استخدامها لعلاج مرض ما.</p>	<p>يُطلب من المرضى دفع التكاليف الكاملة للمنتجات الصيدلانية المدرجة في قائمة الصرف الوطنية وليس ضمن قائمة صرف الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني.</p>	<p>(د) الحد من</p>
<p>يمكن أن تقيد خيارات الصيدلة في ما يتعلق بالدواء البديل من خلال توفير حافز للحصول على الدواء البديل ذي أدنى سعر في قائمة الصرف.</p>	<p>بموجب سياسة السداد الخاصة ببرنامج المريض المحدد (NPP)، عندما يتم وصف دواء بديل، لا يمكن أن يكون المبلغ الذي فوتره الصيدلي إلى الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني أكثر من تكلفة الدواء البديل ذي التكلفة الأقل القابل للتبديل في قائمة الصرف الوطنية.</p>	<p>الحد من قدرة</p>



الفصل 4 مراجعة القيود المحتملة

في حين أنه يمكن لقائمة المراجعة التي تتعلّق بتقييم المنافسة أن تحدد اللوائح التنظيمية التي قد تقيد المنافسة أو تشوّهها، فإنها لا تشير بالضرورة إلى جدية هذه القيود، أو إلى مستوى التحليل المطلوب لاختيار أفضل خيار للسياسة. في كثير من الحالات، بينما قد يؤدي الإجراء المقترح إلى ردّ بـ "نعم" بموجب قائمة المراجعة، فقد يكون له آثار محتملة محدودة مضادة للمنافسة.

بمجرد تحديد أحد القيود المحتملة على المنافسة، يمكن إجراء تقييم أولي لتقييم ما إذا كان هناك مبرر لإجراء تقييم أكثر تفصيلاً للآثار على صعيد المنافسة. في حين أن هذا قد لا يتطلب معرفة متعمقة بالسوق الأساسي، إلا أنه سيكون ثمة حاجة بشكل عام إلى بعض المعرفة بهذه الأسواق وجهات الاتصال في الأسواق. إن الأثر الكامل للعديد من القيود ليس واضحاً من قراءة اللائحة التنظيمية. ويمكن حتى للوائح التنظيمية التي تبدو ذات حد أدنى (على سبيل المثال، على معايير الإنتاج لوقود السيارات المنخفضة التلوث أو مدة حفظ الأطعمة)، أن تكون لها آثار كبيرة وغير متوقعة على المنافسة.

غالبًا ما يمكن الحصول على الكثير من المعلومات اللازمة لإجراء تقييم أولي للمنافسة، مثل هوية الموردين أو مستهلكي المنتجات، وحجم التجارة المتأثرة، في ما يتعلق بالمتطلبات الأخرى لإجراء تقييمات الأثر التنظيمي. إضافة إلى ذلك، قد يكون قد حصل المسؤولون المشاركون في القطاع أو مجال السياسة ذات الصلة، في سياق عملهم في القطاع أو مجال السياسة، على معلومات حول الأسواق يمكن استخدامها لتقييم ما إذا يمكن أن تؤثر اللائحة التنظيمية المقترحة بشكل كبير على المنافسة. ويمكن أن توفر الاتصالات الأولية مع الشركات أو المستهلكين أو الجهات الأخرى المتأثرة بتقييم ما، وسيلة لإجراء تقييم أولي للآثار المحتملة لتقييد المنافسة.

قد يكون القطاع الخارجي أو الخبرة الاقتصادية ذات قيمة حتى لإجراء تقييم أولي. وقد تكون هذه الخبرة مهمة، على سبيل المثال، لتقييم ادعاءات المنافسين بأنهم سيتأثرون أو لن يتأثروا بشكل كبير باللائحة التنظيمية المقترحة، أو تحديد الأبعاد الرئيسية ذات الصلة بالمنافسة في سوق ذات الصلة. وقد تكون الخبرة الخارجية قيمة بشكل خاص لإجراء تقييم أولي في الحالات التي لا يُطلب فيها من المسؤولين الذين يقترحون لائحة تنظيمية، في سياق عملهم العادي، فهم الأسواق المتأثرة باللائحة التنظيمية المقترحة.

1. مؤشرات وجود حاجة إلى إجراء تحليل متعمق

تشمل المؤشرات لوجود حاجة إلى إجراء مزيد من التحليل المتعمق للائحة تنظيمية ما يلي:

- تؤثر اللائحة التنظيمية على السوق أو الأسواق التي لديها حجم تجارة كبير؛

- تؤثر اللائحة التنظيمية بشكل كبير على بُعد مهم يتعلّق بالمنافسة، مثل الابتكار في أسواق التكنولوجيا العالية أو التكاليف النسبية للمنافسين في الأسواق التي يكون فيها السعر عاملاً تنافسياً هاماً بشكل خاص؛
- تقيّد اللائحة التنظيمية قدرة مورّد أو مجموعة فرعية من الموردين على المنافسة في الأسواق التي يوجد فيها عدد محدود من المنافسين؛
- تأثير اللائحة التنظيمية مخاوف كبيرة بين بعض المنافسين أو المستهلكين أو الأطراف الأخرى المتأثرة؛ أو
- تؤثر اللائحة التنظيمية بشكل خاص على منافس عدواني أو مبتكر أو فريد من نوعه أو شركة محتملة داخلة إلى السوق.

2. مؤشرات عدم وجود حاجة إلى إجراء تحليل متعمق

في كثير من الحالات، قد يلزم القيام بتحليل محدود للمنافسة لأن التقييد ضروري بشكل واضح لمعالجة غاية شاملة في مجال الصحة أو السلامة أو الأمن أو أي غاية أخرى لسياسة القطاع العام. لتحديد ما إذا كان ثمة حاجة إلى إجراء تحليل متعمق للمنافسة، يجب على الشخص المسؤول عن المراجعة أن يأخذ في الاعتبار حقيقة أنه يمكن اقتراح قيود مضادة للمنافسة مع حجج تزعّم تحسينات في غايات الصحة أو السلامة أو غايات السياسات الأخرى حتى عندما تكون الغاية الحقيقية من جانب القطاع هي الحد من المنافسة. عندما يتم إجراء القليل من التحليل المتعمق، فإن قيمة المراجعة اللاحقة لآثار اللوائح التنظيمية تُعتبر مهمة بشكل خاص. وتشمل الأمثلة التي قد يكون هذا هو الحال فيها ما يلي:

- حظر استخدام المواد الكيميائية أو المنتجات التي تنطوي على مخاطر جدية على الصحة والسلامة؛
- فرض قيود على الإعلان الذي يستهدف الفئات الضعيفة أو متطلبات مفروضة على الإعلانات لتوفير معلومات مهمة عن الصحة والسلامة؛
- فرض قيود على المنافسين التي يمكن بموجبها توريد السلع والخدمات عندما يؤدي ذلك إلى مشكلات خطيرة تتعلق بالأمن القومي؛
- حظر طرق أو عمليات الإنتاج الخطرة، أو فرض معايير السلامة في مكان العمل التي من الواضح أنها ضرورية لحماية صحة العمال وسلامتهم أو صحة العملاء وسلامتهم على سبيل المثال في الأماكن التي يتم فيها التعامل مع المواد الغذائية (المطاعم، بائعي اللحوم).

من المحتمل أيضاً أن تكون هناك حاجة إلى تقييم محدود للمنافسة عندما يكون الأثر المحتمل الذي تخلفه اللائحة التنظيمية على المنافسة ضمن الحد الأدنى بشكل واضح. وتتضمن الأمثلة التي يمكن أن تكون فيها هذه هي الحالة، ما يلي:

- شرط ترخيص يكون فيه الشرط معقولاً بطبيعته ولا ينطوي على قيود فعالة تتعلّق بعدد التراخيص (إن وجدت)، ويتمشى فيه سعر الترخيص (إن وجد) مع التكاليف كما يجب أن يكون أي رفض لمنح الترخيص مصحوباً بشرح مكتوب يفسّر السبب الذي لا تستوفي فيه الحالة المطروحة على وجه التحديد، معايير الترخيص المنشورة؛

- لائحة تنظيمية تفرض تكاليفًا إضافية فقط على عدد صغير من الموردين (على الرغم من أنه ستنشأ مخاوف إذا كان هؤلاء المنافسون مبتكرين بشكل فريد من حيث الكفاءة) في سوق يوجد فيه العديد من المنافسين؛
- لن تتأثر قدرات المنافسين المحتملين على دخول السوق بشكل كبير أو المنافسة بفعالية؛
- لن يتم منع المنافسين أو حظرهم من توسيع نطاق الإنتاج أو الحصة السوقية، أو تطوير منتجات جديدة أو التسويق لعملاء جدد، أو تغيير الأسعار أو الشروط، أو تبني طرق إنتاج بديلة؛
- ولن يتم منع العملاء أو حظرهم من اختيار المنتجات أو الموردين الذين يفضلونهم.

أخيرًا، قد يلزم إجراء تقييم محدود للمنافسة عندما يمكن استخدام لوائح تنظيمية بديلة ذات فعالية متساوية لتحقيق إحدى غايات السياسة، على ألا تثير مشكلة محتملة بخصوص المنافسة. وفي هذه الحالة، إذا تساوت كل الأمور الأخرى، يمكن اختيار اللائحة التنظيمية التي لا تقيد المنافسة من دون الحاجة إلى إجراء تقييم متعمق للإجراء الآخر من حيث المنافسة.

إذا أشار تقييم أولي إلى أن اللائحة التنظيمية المقترحة قد تقيد المنافسة بشكل كبير، فقد يكون من الممكن تحديد خيارات بديلة لللائحة التنظيمية لاستخدامها من أجل تحقيق غايات السياسات الأساسية التي من المرجح أن تكون أقل تقييدًا للمنافسة. ويتضمن الفصل التالي أمثلة على الحالات التي يمكن فيها استخدام تدابير أقل تقييدًا لتحقيق غايات السياسات المختلفة. وأخيرًا، بعد مراجعة الخيارات البديلة، قد يتم تفضيل اللائحة التنظيمية التي تفرض قيودًا كبيرة على المنافسة، بسبب عدم جدوى الخيارات البديلة على سبيل المثال. لكن يُفترض تلقائيًا أن القيود الكبيرة المفروضة ليست ضرورية ويجب تغييرها.

3. عمق التحقيق

سيعتمد عمق التحقيق المطلوب على الجدية المحتملة للقيود الناتجة على المنافسة، وجدوى جمع المعلومات، والموارد المتاحة والجدول الزمني للمراجعة⁶ ومستوى التحليل المطلوب للاختيار بين الخيارات البديلة قيد النظر.

يجب أن تتضمن اللوائح التنظيمية ذات الأولوية القصوى الواجب مراجعتها تلك التي من المحتمل أن تفرض قيودًا كبيرة على المنافسة، ما يؤدي، على سبيل المثال، إلى نقص المعروض من المنتج، أو عرقلة نشاط الشركات الداخلة السوق التي من المحتمل أن تكون أكثر كفاءة أو ارتفاع الأسعار بدون مبرر أو إلغاء المنتجات التي يوجد عليها طلب كبير من المستهلكين.

عندما تتوفر البيانات ذات الصلة، من المفيد جمعها ودراستها. وسيؤدي إدراج تحليل البيانات في التوصية النهائية إلى جعل التوصية أكثر اكتمالاً وإقناعاً. وقد تتعلق البيانات، على سبيل المثال، بتكاليف الأنشطة التجارية المقارنة المنافسة بين المناطق أو البلدان والقيود المفروضة على النواتج.

4. الاعتبارات المتعلقة بإجراء تحاليل

عند التحقيق في الآثار التي تخلفها إحدى اللوائح التنظيمية على المنافسة، يجب الأخذ في الاعتبار أنه عندما تقيد اللوائح التنظيمية المنافسة، فقد تكون الشركات العاملة في القطاع المنظم راضية عن آثار اللائحة

⁶ في بعض الأحيان، قد تتوفر فقط أيام للمراجعة، بسبب اعتبارات تتعلق بالوقت.

التنظيمية، لأنها تسمح لها بالعمل بمنافسة أقل وتحقيق أرباح أعلى. غالبًا ما يتم اقتراح اللوائح التنظيمية من قبل الشركات في القطاع التي تعمل عادةً وفقًا لمصلحتها الذاتية. إن التحكم في دخول السوق والأسعار والعناصر الأخرى ذات الصلة بالمنافسة في السوق هو لخدمة المصلحة الذاتية للعديد من القطاعات والمهن. وللحصول على منظور غير متحيز، فإن أحد العوامل الأساسية للقيام بتحليل جيد هو ضمان الحصول على مدخلات مستقلة من أشخاص ليس لديهم مصلحة راسخة في الناتج (مثل سلطات المنافسة أو الأكاديميين) أو بخلاف ذلك، تلقي المدخلات من أشخاص لديهم مصالح متضاربة مع بعضهم البعض.

على الرغم من وضعها لسياق مختلف، فإن العديد من المفاهيم التحليلية التي تم وضعها لتحليل قانون المنافسة قد ينطبق أيضًا على تحليل الآثار التي تخلفها اللوائح التنظيمية على المنافسة. وتم وضع المقاييس والمفاهيم المقترحة لمثل هذا التحليل بمزيد من الإسهاب في المجلد 2: المبادئ التوجيهية لمجموعة أدوات تقييم المنافسة.

وقد يكون من الممكن الحصول على المعلومات والخبرات اللازمة للتحقيق في الآثار التي تخلفها اللوائح التنظيمية على المنافسة من مجموعة واسعة من المصادر بما في ذلك:

- الخبراء الفنيون في الهيئات الحكومية والتنظيمية والرقابية والمنظمات غير الحكومية؛
- السلطات المعنية بالمنافسة؛
- اتحادات الشركات التمثيلية؛
- الشركات الخاضعة للوائح التنظيمية؛
- الشركات التي تتعامل مع الشركات الخاضعة للائحة تنظيمية؛
- القطاع أو خبراء القطاع، مثل المستشارين أو الأكاديميين؛
- الإدارات أو الوكالات التي تجمع الإحصاءات الحكومية؛
- اتحادات المستهلكين؛
- المستهلكون (خاصة عندما يكون المستهلكون مطلعين أو عددهم كبير، مثل الشركات التي تكون مستهلكة لمنتج وسيط).

مثال مفصل:
تحليل المنافسة

يتابع هذا الإطار المثال التفصيلي الذي يتم تناوله في كل أجزاء هذا الدليل.

أجرى موظفو وزارة الصحة تحليلاً على صعيد المنافسة لقيود المنافسة المحتملة التي حددتها قائمة المراجعة على مرحلتين. في المرحلة الأولى، تم إجراء تقييم أولي للمنافسة ذات صلة بالقيود التي حددتها قائمة المراجعة لتحديد القيود التي لديها أكبر احتمال لإجراء إصلاح على نطاق واسع يدعم المنافسة. في المرحلة الثانية، تم إجراء تحليل تفصيلي على صعيد المنافسة للقيود المحددة لإجراء مزيد من التحليل.

التقييم الأولي للمنافسة

إجراء تقييمهم الأولي للمنافسة، اعتمد الموظفون على المعلومات الإحصائية وغيرها من المعلومات المتاحة لوزارة الصحة، بالإضافة إلى معلومات وتحليلات للبيانات المتاحة للجمهور. كما حصل الموظفون على دعم من أجل القيام بالتحليل من قبل هيئة المنافسة الوطنية.

وكانت النتائج الرئيسية من التقييم الأولي كالتالي.

التقييم الأولي	القيود
لا يمنع منح حماية لبراءات الاختراع بشأن التحسينات أو التعديلات على الأدوية، دخول النسخ البديلة من الدواء الأصلي إلى السوق. مع ذلك، يمكن أن يؤدي ذلك إلى تحول العديد من المرضى إلى الدواء الجديد قبل انتهاء صلاحية براءة الاختراع الأولية. يمكن أن يخلق ذلك حاجزاً أمام دخول الدواء البديل السوق وتوسعه إذ قد لا يرغب المرضى في العودة إلى التركيبة الأولية من الدواء.	تسمح التشريعات المتعلقة ببراءات اختراع الأدوية لشركات لديها علامة تجارية بالحصول على مزيد من براءات الاختراع بشأن التحسينات أو التعديلات التي تخص الأدوية التي تحتوي على مكونات نشطة موجودة مسبقاً.
وقد تم الإعراب عن مخاوف إلى وزارة الصحة وهيئة المنافسة الوطنية حول قيام منتجين لأدوية باستخدام براءات اختراع بشكل استراتيجي لمنع أو تأخير الدخول الفعال للأدوية البديلة إلى السوق. مع ذلك، تؤكد الشركات ذات العلامات التجارية أن المنتجات الجديدة التي تتضمن مكونات فعالة موجودة، توفر فوائد علاجية مهمة وتضمن حماية براءات الاختراع.	
وأبلغت هيئة المنافسة الوطنية وزارة الصحة بأنها تدرس قضايا القوانين والسياسات المحتملة ذات الصلة بالمنافسة المتعلقة بهذه البراءات. وبالنسبة للعمل الجاري لهيئة المنافسة، لا داعي لإجراء مراجعة من قبل وزارة الصحة للمسألة في هذا الوقت. مع ذلك، ستقدم وزارة الصحة مدخلات إلى مراجعات هيئة المنافسة.	
من أجل التأهل للحصول على تمديد لبراءات الاختراع، يجب على أصحاب براءات الاختراع إثبات أن التأخير في الحصول على موافقة وزارة الصحة كان ضرورياً لتلبية متطلبات الإدراج في قائمة الصرف الوطنية.	عندما يمر أكثر من 15 عامًا بين الوقت الذي يحصل فيه الدواء على براءة اختراع والوقت الذي تتم فيه الموافقة على تسويقه، يمكن تمديد فترة براءة الاختراع، حسب الاقتضاء، لتزويد صاحب براءة الاختراع بفترة توريد حصرية مدتها 5 سنوات.
في حين أن تمديد براءات الاختراع يمكن أن يحد من دخول السوق التنافسي، إلا أنه يحافظ على حوافز لشركات العلامات التجارية للاستثمار في البحث والتطوير المتقدمين اللازمين لتطوير منتجات صيدلانية جديدة. علاوةً على ذلك، فإن أي محاولة لتقليل الحد الأدنى لمدة الحصرية يمكن أن يكون لها عواقب وخيمة على العلاقات التجارية الدولية للبلد حيث أنه يتم إدراجها في عدد من اتفاقيات التجارة الدولية	
يتم تشجيع الأطباء بصورة فعالة على أخذ في الاعتبار التكلفة عند وصف الأدوية واتباع الإرشادات الخاصة بوصف الأدوية المنخفضة التكلفة مع مراعاة الاستثناءات التي يقضيها العلاج. في حين أن هذا النهج، بشكل عام، كان ناجحاً للغاية، حيث يتمتع البلد بأحد أعلى مستويات استخدام الدواء البديل	لا يُسمح للصيادلة باستبدال دواء بديل أو دواء علاج بديل منخفض التكلفة نسبياً

محل منتج عندما يحدد الطبيب أنّ ما من بديل له.

في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، أشارت دراسة حديثة إلى أن الأطباء يواصلون طلب صرف منتجات أكثر تكلفة في بعض الحالات التي يمكن فيها استخدام دواء بديل أو منتج منخفض التكلفة حاصل على براءة اختراع.

في حين أن ذلك قد يؤدي إلى ارتفاع بعض التكاليف، فإن زيادة القيود المفروضة على وصفة الأطباء، على سبيل المثال من خلال مطالبتهم بتبرير وصف المنتجات العالية التكلفة، قد يؤدي إلى حالات يتم فيها وصف أدوية أقل فعالية، أو تأخير العلاج بسبب اعتبارات تتعلق بالتكلفة وكذلك بوضع متطلبات إضافية تستهلك وقت الأطباء. بالإضافة إلى ذلك، فإن المحاولات لزيادة تقييد الممارسات المتعلقة بوصفات الأطباء ستخضع لمستوى عالٍ من الاعتراض من الأطباء ومجموعات المرضى.

بموجب التشريعات الصحية، يجب أن تستوفي الصيدليات، متطلبات التصميم والتخزين والرقابة والمعدات والمتطلبات الأخرى التي تحددها هيئة الرقابة على مهنة الصيدلة من أجل الحصول على شهادة.

في حين أن هذه المتطلبات تزيد من تكاليف الدخول إلى القطاع الصيدلاني، فإنها تساعد في ضمان تصميم الصيدليات وتجهيزها وتشغيلها بالشكل المناسب لصرف الأدوية بدقة وأمان. ولم تكن المتطلبات المحددة التي فرضتها هيئة الرقابة موضع شكوى كبيرة باعتبارها مفرطة، ولا يوجد دليل على أنها قللت بشكل كبير من دخول الصيدلية القطاع المعني.

يجب أن تستوفي الأدوية البديلة معايير التشابه الحيوي الخاصة بوزارة الصحة حتى يتم إدراجها في قائمة الصرف الوطنية.

على الرغم من أنها يمكن أن تشكل عائقاً رئيسياً أمام دخول الأدوية البديلة إلى السوق، إلا أن متطلبات التشابه الحيوي ضرورية لضمان سلامة الأدوية البديلة وفعاليتها العلاجية. تتوافق متطلبات التشابه الحيوي الخاصة بقسم التقييم الصيدلاني مع المعايير الدولية المقبولة عموماً والأبحاث الطبية ذات الصلة ولم تكن موضوع شكوى كبيرة من الشركات المصنعة للأدوية البديلة.

كثيراً ما يعترض موردو الأدوية البديلة على براءات الاختراع من أجل دخول السوق بسبب احتمال ارتفاع تكاليف الدعاوى والتعويضات عن الأضرار.

من ناحية، يمكن أن يكون احتمال ارتفاع تكاليف الدعاوى والتعويضات عن الأضرار عائقاً رئيسياً أمام دخول السوق حتى في الحالات التي تكون فيها براءة الاختراع موضع اعتراض ضعيف من ناحية أخرى، فإن قدرة شركات العلامات التجارية على حماية براءات اختراعها الصالحة ضروري حتى يكون لديها حوافز للاستثمار في التكاليف المرتفعة اللازمة لإدخال أدوية جديدة إلى السوق. ويتطلب تحديد ما إذا كان يتم تحقيق التوازن المناسب حالياً بين إدخال الدواء البديل وحماية براءات اختراع المنتجات الصيدلانية، تحليلاً دقيقاً لمسائل معقدة متعلقة، من بين أمور أخرى، بعملية الموافقة على براءات الاختراع الحالية، والإطار القانوني لبراءات الاختراع وشركة العلامة التجارية ودخول شرك الأدوية البديلة السوق واستراتيجيات الدعاوى. مع ذلك، فقد أبلغت وزارة الصحة بأن هذه المسألة ستكون أيضاً موضع قلق في المراجعة المذكورة أعلاه لهيئة المنافسة الوطنية.

بموجب التشريعات الصحية، يُمنع استيراد المنتجات الصيدلانية مباشرة للمرضى.

قد يؤدي السماح بالاستيراد المباشر للمنتجات الصيدلانية من قبل المرضى إلى تحقيق وفورات في تكاليف المنتجات الصيدلانية في بعض الحالات (على سبيل المثال، عندما يرغب المرضى في تقليل مبلغ المدفوعات المشتركة بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، أو عندما يحصلون على منتجات صيدلانية لا تغطيها الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني).

مع ذلك، فإن الاستيراد المباشر للمنتجات الصيدلانية من قبل المرضى يثير أيضاً قضايا مهمة تتعلق بالصحة والسلامة. نظراً لوجود الشخص المسؤول عن صرف الأدوية يقع خارج البلد، ستكون قدرة وزارة الصحة على التأكد من أن الأدوية التي يتم صرفها آمنة، وأن الوصفات الطبية يتم تعبئتها بشكل صحيح وأن المرضى يتم استشارتهم بشكل صحيح، محدودة. في الحالات التي يُرتكب فيها خطأ ما، أو يتم صرف أدوية ذات جودة رديئة تلحق الضرر بالمرضى، يتحمل نظام الرعاية الصحية في البلد التكاليف الطبية ذات الصلة. إن وضع

إطار تنظيمي وإدارته لمعالجة هذه المخاوف سيكون عملية معقدة ومكلفة وطويلة وستقابل بمعارضة قوية من القطاع الصيدلاني المحلي.

إن وضع سقف للأسعار في قائمة الصرف الوطنية يمنح شركات العلامات التجارية من احتكار براءات الاختراع الخاصة بها للحصول على أسعار أعلى في البلد الذي تتواجد فيه من متوسط المبلغ الذي يتم فرضه في البلدان المتخذة أساساً للمقارنة وذات خصائص الثروات والقطاع الصحي المماثلة. تطبق معظم الدول الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بعض أشكال تحديد الحد الأقصى للأسعار على أسعار الأدوية الحاصلة على براءة اختراع، مع استخدام نهج الدول المتخذة أساساً للمقارنة المتبع من قبل عدد من الولايات القضائية. ونظرًا إلى الاستخدام المنتشر لهذا النهج على المستوى الدولي، فإن استخدامه في البلد لا يمثل عائقًا رئيسيًا أمام دخول منتجات صيدلانية جديدة إلى السوق ويمكن أن تؤدي إزالته إلى ارتفاع الأسعار.

قد لا تتجاوز أسعار المنتجات الصيدلانية الحاصلة على براءة اختراع والمدرجة في قائمة الصرف الوطنية متوسط السعر لمجموعة فرعية من البلدان المتخذة أساساً للمقارنة.

يضمن هذا الشرط أن يوفر الدخل التنافسي للأدوية البديلة إلى السوق، في معظم الحالات، وفورات بنسبة لا تقل عن 35% للدافعين. ومن أجل عدم منع دخول الأدوية البديلة ذات التكلفة العالية نسبيًا إلى السوق، يُسمح باستثناءات يمكن من خلالها للشركة المصنعة أن تثبت لقسمة التقييم الصيدلاني أن هناك ما يبررها.

تنشئ السياسات حاجزًا محدودًا أمام دخول الأدوية البديلة ذات التكلفة العالية إلى السوق إلا أن الأهم من ذلك، كما هو موضح أدناه، أنها وفرت نقطة سعر عالية لتسعير الأدوية البديلة.

لكي يتم إدراج الأدوية البديلة في نماذج الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يجب أن توفر مخرجات لا تقل عن 35% بالمقارنة مع الأدوية ذات العلامة التجارية التي تم تصميمها لاستبدالها

على الرغم من أن هذه التحذيرات قد تحد من فعالية الإعلانات الموجهة مباشرة للمستهلك بشأن المنتجات الصيدلانية، إلا أنها توفر معلومات قيمة عن الصحة والسلامة لمساعدة المرضى في اتخاذها، بالتشاور مع أطباهم، قرارات مستنيرة بشأن استخدامها المحتمل.

يجب أن تتضمن إعلانات المنتجات الصيدلانية الموجهة إلى المستهلكين، تحذيرات بشأن الآثار الجانبية المحتملة.

يمكن أن تؤدي زيادة المدفوعات المشتركة للمرضى بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني إلى زيادة مراعاة الأسعار من قبل الطبيب الذي يصف الدواء ويقبل المرضى للمنتجات الصيدلانية الأقل تكلفة، وخاصة الأدوية البديلة. ومع ذلك، نظرًا للمستوى العالي للدعم العام الذي توفره الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، فمن المحتمل أن يواجه أي اقتراح متعلق بزيادة كبيرة في مدفوعات المريض المشتركة معارضة قوية من القطاع العام. علاوة على ذلك، من شأن هذه السياسة أن تثير مخاوف خطيرة على صعيد السياسات العامة. ويجب أن تُصمم مثل هذه السياسة بعناية حتى لا تفرض عبئًا غير متناسبًا على الأشخاص والأسر ذات الدخل المنخفض. وأظهرت الدراسات أيضًا أن المدفوعات المشتركة المرتفعة يمكن أن يكون لها آثار سلبية على الصحة إذ تجعل المرضى يقررون عدم تناول الأدوية الموصوفة خاصة بين الفئات ذات الدخل المنخفض. علاوة على ذلك، يمكن أن تؤدي زيادة عدد المرضى الذين لا يتناولون الأدوية الموصوفة إلى زيادة تكاليف العلاج في أجزاء أخرى من نظام الرعاية الصحية.

بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يُطلب من المرضى دفع فقط جزء صغير من تكاليف الأدوية.

يهدف نشر قائمة أسعار المنتجات الصيدلانية إلى تزويد جميع الدافعين بإمكانية الحصول على المنتجات الصيدلانية بنفس السعر.

يتم نشر أسعار كل المنتجات الصيدلانية في قائمة الصرف الوطنية.

مع ذلك، وجد مسح أجراه موظفو قسم التقييم الصيدلاني لأسعار قائمة الصرف الوطنية للمنتجات الصيدلانية التي تم تصنيعها مؤخرًا على أنها أدوية بديلة، أنها مسعرة بنسبة 65% من أسعار منتجات العلامة التجارية المقابلة ما يشير إلى أن نشر الأسعار يساهم في تحديد نقطة السعر عند الحد الأقصى الذي تسمح به التشريعات. وكان هذا هو الحال حتى عند توفر نسخ متعددة من الأدوية البديلة لمنتج العلامة تجارية. إن احتمال أن تكون السياسة بمثابة نقطة سعر عالية

للأدوية البديلة يتوافق مع دراسات أجرتها أطراف أخرى وتشير إلى أن أسعار الأدوية البديلة المحلية مرتفعة مقارنة بمعظم البلدان الأخرى.

إن استبعاد بعض الأدوية المدرجة في قائمة الصرف الوطنية من قائمة الصرف الوطنية الخاصة بالخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، هو تدبير للتحكم بالتكلفة مصمم للحد من صرف المنتجات الصيدلانية المرتفعة التكلفة نسبيًا عند توفر خيارات بديلة أخرى فعالة أقل تكلفة ضمن الفئة العلاجية، ولتجنب السداد بموجب خطة الوطنية للتأمين الصيدلاني للمنتجات الصيدلانية غير الضرورية من الناحية الطبية. يمكن أن يؤدي تقييد قائمة الصرف بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني بالمنتجات الصيدلانية المنخفضة التكلفة نسبيًا إلى تعزيز المنافسة بين المنتجات الصيدلانية المختلفة ضمن نفس الفئة العلاجية. ولمنع أن يكون للسياسة آثارًا سلبية مفرطة على الصحة وإعادة الصرف، يُسمح باستثناءات عندما تكون مبررة طبيًا.

يطلب من المرضى دفع التكاليف الكاملة للمنتجات الصيدلانية المدرجة في قائمة الصرف الوطنية وليس ضمن قائمة صرف الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني.

في حين أن هذه السياسة قد تقيد اختيار الصيدلية، إلا أنها تهدف إلى تعزيز منافسة أكثر فعالية في أسعار الأدوية البديلة. وتضمن السياسة ألا يدفع برنامج المريض المحدد أكثر من السعر الأدنى للدواء البديل القابل للتبديل الوارد في قائمة الصرف.

بموجب سياسة السداد الخاصة ببرنامج المريض المحدد (NPP)، عندما يتم وصف دواء بديل، لا يمكن أن يكون المبلغ الذي فوتره الصيدلي إلى الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني أكثر من تكلفة الدواء البديل ذي التكلفة الأقل القابل للتبديل في قائمة الصرف الوطنية.

تحليل المنافسة المفصل

بناءً على التقييم الأولي للمنافسة، تشمل القيود المختارة لتقييم المنافسة المتعمق المتطلبات التالية:

- لكي يتم إدراج الأدوية البديلة في النماذج الوطنية والنماذج الخاصة بالخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، يجب أن توفر ما لا يقل عن 35% من الوفورات بالمقارنة مع الأدوية ذات العلامة التجارية التي تم تصميمها لاستبدالها؛
- يتم نشر كل أسعار المنتجات الصيدلانية في قائمة الصرف الوطنية.
- إجراء تقييم مفصل لهذه القيود من حيث الآثار على المنافسة، بالإضافة إلى الاعتماد على القطاع الداخلي والخبرة الاقتصادية، قام موظفو الوزارة بما يلي:
- الاستعانة بخبراء اقتصاديين وخبراء خارجيين والحصول على مشورة تحليلية ومدخلات من هيئة المنافسة الوطنية؛
- الحصول على بيانات الأسعار والكمية الخاصة بالخطة الوطنية للتقييم الصيدلاني؛
- الحصول على بيانات الأطراف الثالثة حول الأسعار والكميات المحلية للمنتجات الصيدلانية التي تدفع ثمنها خطط الأدوية الخاصة وأموال الخاصة، وكذلك حول أسعار بعض الأدوية الأجنبية المختارة؛
- السعي للحصول على البيانات والمدخلات من الاتحادات الصناعية والمشاركين في القطاع على كل مستويات التوريد؛
- التشاور مع المجموعات المهنية ومع مجموعات المرضى ذات الصلة؛
- مراجعة الخبرة الدولية ذات الصلة.

الاستنتاجات الأساسية للتحليل

يوجد مستوى عالٍ من المنافسة بين الأدوية البديلة في ما يتعلق بالعديد من الأدوية ذات العلامات التجارية. والعديد من هذه الأدوية، وخاصة الأدوية ذات الحجم الكبير، لها نسخ لأدوية بديلة متنوعة مدرجة في قائمة الصرف الوطنية، يصل عددها إلى 8 أو أكثر.

على الرغم من وجود مستوى عالٍ من المنافسة للعديد من الأدوية البديلة، إلا أنّ ذلك لا يظهر في الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني وأسعار قائمة الصرف الوطنية. وجدت البيانات الخاصة بأسعار قائمة الصرف والسداد الخاص بالخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني التي تم الحصول عليها لكل نسخ الأدوية البديلة الجديدة من الأدوية ذات العلامات التجارية التي فقدت حماية براءات الاختراع على مدى السنوات الخمس الماضية، أن هذه الأسعار تساوي 65% من سعر الدواء ذي العلامة التجارية ذات الصلة، أو الحد الأقصى المضاف المسموح به بموجب التشريعات الصيدلانية. ويبلغ متوسط الأسعار بشكل عام 61% من سعر الأدوية ذات العلامة التجارية المطابقة، وهو ما يعكس على الأرجح التغييرات والتطورات السابقة في الأسعار.

بدلاً من التنافس من خلال تقديم أدنى أسعار في قائمة الصرف أو في الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، فإن الطريقة الرئيسية التي يتنافس من خلالها موردي الأدوية البديلة هي تقديم حسمات للصيدليات. يدرج موردي الأدوية البديلة منتجاتهم في قائمة الصرف الوطنية بأقصى سعر مسموح به ويستخدمون هذا السعر الذي يتم إرسال فاتورة به إلى الصيدليات. تقوم الصيدليات بدورها بإصدار فاتورة للخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني والدافعين الخاصين بناءً على السعر المفوتر. نظراً لكون النسخ البديلة من نفس الدواء ذي العلامة التجارية قابلة للتبديل، فإن الصيدليات تحتاج فقط إلى تخزين واحد أو اثنين. ويتنافس موردي الأدوية البديلة على تخزينها في الصيدليات من خلال تقديم حسمات لهم خارج الفاتورة.

يعكس هذا الشكل من المنافسة هيكل الحوافز الذي أنشأته ممارسات الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني وقائمة الصرف الوطنية للأدوية البديلة. تملك الشركات المصنعة للأدوية البديلة حوافز ضئيلة أو معدومة لإدراج الأدوية البديلة في قائمة الصرف الوطنية أو فواتير الصيدليات بأسعار أقل من الحد الأقصى الذي تسمح به التشريعات.

يقدم توفير سعر أقل من قائمة صرف، في أحسن الأحوال، ميزة تنافسية مؤقتة أو صغيرة على الرغم من أنه يتعين على الصيدليات صرف الدواء البديل الأقسا. نظراً لنشر السعر الأقل في قائمة الصرف الوطنية، لدى المنافسين الفرصة لمطابقته بسرعة. علاوة على ذلك، فإن المورد الذي يخفض أسعار قائمة الصرف، ومن ثم الحجم المحتمل لحصومات الصيدليات، يواجه احتمال رد الصيدليات من خلال عدم رغبتهم في شراء منتجاته أو تقليصها.

لم يكن التقدير الدقيق لحجم خصومات القطاع العام ممكناً حيث سيطلب كم كبير من المعلومات السرية الخاصة بالصيدليات وموردي الأدوية البديلة. مع ذلك، فقد اعترف الموردون الذين تم الاتصال بهم بتقديم خصومات تقدر وسطياً بنحو 55% من سعر الأدوية البديلة في قائمة الصرف. ويتم دعم هذا المستوى من الخصومات من خلال مقارنة الأسعار المحلية للأدوية البديلة ذات الحجم الكبير التي تمثل أكثر من 35% من أسعارها في دولتين متخنتين أساساً للمقارنة حيث تتوفر أسعاراً تنافسية للأدوية البديلة. وبسبب الحجم الكبير لهذه المنتجات، لديها العديد من الموردين وتخضع لمنافسة شديدة. ووجدت المقارنة أن الأسعار الأجنبية، ووسطياً، أقل من سعر قائمة الصرف المحلي بنسبة تتجاوز 60%.

على الرغم من أن الأدوية البديلة تولد رسوم صرف أقل، فإن الخصومات توفر حافزاً قوياً للصيدليات لصرفها بدلاً من الأدوية ذات العلامات التجارية الأكثر تكلفة. ونتم الإشارة إلى حجم الحوافز في الجدول التالي باستخدام هامش الربح لسعر الصرف الحالي المسموح به للصيدليات والبالغ 15%، وسعر تمثيلي لوصفة دواء ذي علامة اجارية بقيمة 40 دولاراً أمريكياً، وسعر دواء بديل يساوي 61% من سعر الدواء ذي العلامة التجارية وسعر تنافسي صافي من الخصومات تبلغ نسبته 55%. هذا المبلغ هو بالإضافة إلى رسوم الصرف الثابتة التي تبلغ 4 دولار أمريكي.

عائدات الصيدلية من صرف المنتجات ذات العلامات التجارية والمنتجات البديلة

الفئة	العلامة التجارية	الدواء البديل
السعر:	40.00 د.أ.	24.40 د.أ.
رسم الصرف	4.00 د.أ.	4.00 د.أ.
هامش الربح	6.00 د.أ.	3.66 د.أ.
الخصم	0.00 د.أ.	13.42 د.أ.
العائد الصافي للصيدلية	10.00 د.أ.	21.08 د.أ.

كان لهذا الإطار التنافسي آثار مهمة غير مباشرة على قطاع الصيدلة. كما وفرت العائدات المرتفعة للأدوية البديلة حافزاً لدخول المزيد من الصيدليات. في حين أن كان لذلك بعض الفوائد غير المباشرة، مثل الوصول الأفضل إلى الصيدليات بسبب مسافات الانتقال الأقصر وساعات العمل الأطول، فقد أدى أيضاً إلى نشوء قطاع صيدلاني غير فعال. وتشير دراسة اقتصادية قياسية أجريت لقسم متوسط تكاليف صرف الصيدليات، بما في ذلك التكاليف الثابتة والمتغيرة، إلى أنها تنخفض بشكل كبير مع إجمالي عدد الوصفات

الطبية المعبأة. وللحصول على تكاليف صرف مقدرة بقيمة 10 دولار أمريكي أو أقل، من المقدر أن الصيدلية متوسطة التكلفة تحتاج إلى صرف ما يزيد عن 75,000 وصفة طبية سنويًا. في المقابل، إن متوسط رسوم الصرف المقدرة للصيدلية التي تملأ 42,000 وصفة طبية سنويًا، أي متوسط القطاع الحالي، تبلغ حوالي 14.50 دولارًا أمريكيًا.



الفصل 5

تحديد الخيارات

تهدف مراجعة تقييم المنافسة إلى تحديد خيار السياسات الذي يسمح لصانع السياسات بتحقيق الهدف المعني بحد أدنى من التشويه للمنافسة. في بعض الأحيان، قد يكون المرشح المناسب هو السياسة قيد المراجعة، لكن في حالات أخرى، ثمة خيارات بديلة أقل تقييدًا يمكن استخدامها. بالتالي، إذا أظهرت قائمة المراجعة أنه من المحتمل أن تشوه السياسة قيد المراجعة المنافسة، فينبغي النظر في إمكانية استخدام تدابير أخرى أقل تشويهاً لتحقيق الهدف نفسه. وتنتظري هذه الممارسة على تحديد كل السياسات التي تحقق الغاية، مع تقدير آثار كل خيار على المنافسة واختيار الخيار الذي سيحقق أكبر فائدة. ويقدم هذا الفصل توجيهات حول كيفية تحديد الخيارات البديلة الأقل تقييدًا لتحقيق الهدف المعني.

إن تحديد الخيارات البديلة الأقل تقييدًا لسياسة معينة هو ممارسة خاصة بالحقائق تتطلب فهماً جيداً لتلك السياسة، فضلاً عن خبرة كبيرة في المجال.

1. تحديد هدف السياسات

تتمثل الخطوة الأولى في تحديد الغرض من السياسة بوضوح. إذا كانت السياسة تهدف إلى معالجة أوجه القصور في السوق، فيجب تقديم وصف واضح لأوجه القصور في السوق، إضافةً إلى الآلية التي تعزز السياسة من خلالها تسوية حدة جوانب قصور السوق أو التقليل منها. وهذا يعني أنه من الضروري تحديد الهدف النهائي، وكذلك الناتج الملموس الذي تهدف السياسة قيد النظر إلى تحقيقه. من المهم أيضاً فهم البيئة التنظيمية الشاملة. يمكن العثور على الغرض من السياسة في بعض الأحيان في اللائحة التنظيمية نفسها، أو في تشريعات ذات مستوى أعلى، أو في المناقشات التشريعية أو في المستندات الداعمة للتشريعات عندما تم سنّها.

لا يتم وضع العديد من السياسات بسبب أوجه القصور في السوق بل لأسباب اجتماعية أو لأسباب أخرى⁷. إذا كانت هناك سياسات أخرى تعمل في القطاع وتعالج نفس الهدف، فمن المهم تحديد أي روابط قد تكون موجودة بينها وبين السياسة المعنية. ويجب أن تؤخذ هذه في الاعتبار عند وضع خيارات بديلة.

غالبًا ما يكون للسياسات التي تقيد المنافسة مصالح تجارية وسياسية قوية تدعمها. قد تسعى الشركات التي تعمل حاليًا في قطاع ما إلى استخدام العملية التنظيمية لحماية نفسها من المنافسة الشديدة. يتم بذل هذه الجهود

⁷ في القطاع المصرفي، على سبيل المثال، إن ضمان السلامة بشكل عام وسلامة المصارف، ومنع عدم الاستقرار على مستوى النظام، هو هدف تنظيمي لا ينشأ عن جوانب قصور السوق التي يتم تصورها تقليدياً.

لأنها قد تؤدي إلى خسارة أرباحًا بوجود المزيد من المنافسة. ومن المهم مراعاة أهمية مصالح الشركات القائمة عند السعي لفهم أسباب وجود اللوائح التنظيمية المضادة للمنافسة.

عند تحديد الأهداف التي يتعين على اللوائح التنظيمية السعي لتحقيقها، يمكن أن تكون المسألة الرئيسية هي ضمان عدم تحديدها بطريقة تستبعد بشكل غير ضروري النهج التي تفرض قيودًا أقل لتحقيق نفس الهدف الأساسي. يمكن أن يحدث هذا عندما تحدد الأهداف المحددة مسبقًا النهج الذي سيتم استخدامه في تحقيق غاية أساسية بدلاً من السماح بالنظر في مجموعة كاملة من الخيارات.

على سبيل المثال، قد تأتي مادة ملوثة مثل ثاني أكسيد الكبريت من مصادر متعددة. قد تحقق السياسات التي تهدف إلى الحد من الملوثات من خلال تنظيم الناتج من كل مصدر الهدف المنشود المتمثل في خفض الملوثات بشكل عام، لكن في نفس الوقت قد تستبعد النهج التي تسمح باستخدام الأسواق والمنافسة لتلبية أكثر فعالية للهدف العام الكامن.

الإطار 32. سوق التراخيص المتعلقة بالتلوث

تتمثل إحدى الطرق لتقليل نواتج ثاني أكسيد الكبريت من المصانع في وضع حدود للإنتاج من كل مصدر. مع ذلك، عندما يكون الهدف الكامل للسياسة العامة هو تقليل الكمية الإجمالية للملوثات من كل المصادر، فإن تحديد هدف خفض إجمالي للملوثات قد يسمح بإنشاء سوق للتراخيص ذات الصلة بالتلوث، مع مخصصات تتعلق بالمواد الملوثة القابلة للتداول. قد يوفر تداول الانبعاثات، أو تحديد سعر للحق في انبعاث الملوث ذي الصلة، وسيلة لتحقيق الهدف العام من قبل أولئك القادرين على تقليل انبعاثاتهم بأقل تكلفة.

المصدر: © منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 2011

2. تحديد العناصر المحددة من اللائحة التنظيمية التي تولد مشكلات تتعلق بالمنافسة

تتمثل الخطوة التالية في تحديد طبيعة مشكلة أو مشاكل المنافسة التي تسببها السياسة قيد الدراسة وما إذا كانت ضرورية لتحقيق الهدف. ويمكن القيام بذلك بالجوء إلى قائمة المراجعة. ومن الضروري أيضًا تحديد العناصر أو الأحكام المحددة للسياسة التي تولد مشاكل في ما يتعلق بالمنافسة. والسؤال الذي يجب طرحه هو ما إذا كانت هذه العناصر أو الأحكام ضرورية للغاية لتحقيق الهدف أو ما إذا كان يمكن تعديلها لتقليل أثرها السلبي على المنافسة أو إزالته. ونتيجة هذه العملية وضع مجموعة من الخيارات البديلة التي تحقق نفس الهدف مثل السياسة المعنية، ولا تسبب أبدًا تشوهات أو تسبب تشوهات أقل للمنافسة.

الإطار 33. اللوائح التنظيمية المفصلة والصارمة

يمكن أن تفضل اللوائح التنظيمية نموذجًا تجاريًا أو مجموعة من المنافسين أكثر من غيرهم. تتمثل إحدى طرق توفير ميزة لبعض اللاعبين في السوق في تحديد طريقة دقيقة لتقديم خدمة أو سلعة.

على سبيل المثال، يتم تحديد الأسعار في بعض الولايات القضائية مثل النرويج، بواسطة عداد تاكسي بناءً على معايير محددة مسبقًا. لا يُقبل القياس والتسجيل المعتمدين على نظام تحديد المواقع العالمي (GPS) من قبل خدمات المشاركة الركوب وخدمات النقل المستعان.

في إيطاليا، أتاح تحرير خدمات النقل بالحافلات لمسافات طويلة في عام 2014، الحصول على أسعار مرنة، مع الفصل بين صاحب الموافقة ومقدم الخدمة ما أتاح نماذج تجارية مختلفة. مع ذلك، في عام 2016، نص مرسوم على أنه يجب على صاحب الموافقة توفير خدمة النقل. لم تكن هذه اللائحة التنظيمية الجديدة متوافقة مع النماذج التجارية للشركات الجديدة التي دخلت السوق بعد تحريرها عام 2014.

أشار مكتب المنافسة الكندي إلى أنه عندما يشتري المستهلكون منتجات استثمارية مالية، يجب القيام "بمناقشة هادفة" بين البائع والمشتري تفضل شبكات الفروع التقليدية أو المزودين المحليين. وقد يكون الحصول على المعلومات الضرورية التي تتطلبها قوانين حقوق الملكية وإجراء "مناقشة هادفة" أمرًا صعبًا في بيئة رقمية، ما قد يعيق النمو والتأثير التنافسي لمستشاري الروبوتات.

في اليونان، وفقًا للقانون رقم 1976/393 المادة 4 (5)، يُسمح لوكلاء السفر عبر الإنترنت فقط بتقديم بعض الخدمات التي يقدمها وكلاء السفر التقليديين. وتم رفع هذا الحظر في عام 2014. وفي فرنسا، يُسمح للصيديات عبر الإنترنت ببيع فقط "أدوية مخزنية" لا تشمل كل الأدوية التي لا تستلزم وصفة طبية.

في بعض الحالات الأخرى، تُعطي الخدمات المقدمة عبر الإنترنت معاملة خاصة مقارنة بالخدمات التقليدية. فرضت التشريعات، في مجلس الشيوخ الإيطالي للموافقة عليها اعتبارًا من تشرين الأول/أكتوبر 2018، تسليم خدمات المطاعم المنزلية ودفعها (مسبقًا) فقط عبر المنصات الإلكترونية.

الإطار 34. فهم أوجه قصور السوق وتحديد نتيجته وتحديد البدائل

تكشف مراجعة للتشريعات الخاصة ببيع المنتجات الصيدلانية بالتجزئة عن حظر بيع الأدوية الموصوفة وغير الموصوفة على الإنترنت. وتفرض هذه التشريعات قيودًا على طبيعة بائعي هذه المنتجات، والتي تشكل، وفقًا لقائمة المراجعة، تشويهاً للمنافسة. وغالبًا ما تتطلب الأدوية معرفة محددة، قد يفترق إليها المستهلكون، ليتم اختيارها واستخدامها بشكل صحيح. يمتلك الصيادلة (الذين يمكنهم في بعض البلدان وصف الأدوية مثل الأطباء) هذه المعرفة. إن مطالبة الصيادلة بإسداء المشورة حول كيفية استهلاك المستخدمين لأدوية معينة والتحقق من أن الدواء ضروري وفعال هو أحد وسائل ضمان الاستهلاك الآمن للأدوية. وتظهر هذه الاعتبارات ضرورة إسداء المشورة المتخصصة للمستخدم عند بيع مثل هذا الدواء وذلك من أجل حماية المستهلكين. ومن هنا الحاجة إلى لوائح تنظيمية تحدد من المسموح له ببيعها.

مع ذلك، لا تتطلب كل الأدوية مشورة متخصصة بشأن موعد وكيفية استهلاكها. على سبيل المثال، يتم بيع العديد من أدوية تخفيف الألم (مثل الأسبرين والباراسيتامول والأسيتامينوفين) من دون وصفة طبية في العديد من البلدان. في الواقع، يمكن بيع الأدوية غير الموصوفة في العديد من البلدان أيضًا في محلات البيع بالتجزئة الخالية من الصيادلة. يشير ذلك أن حظر بيع كل الأدوية عبر الإنترنت يفرض قيودًا غير ضرورية على المنافسة. إذ يمكن بيع فئة من الأدوية عبر الإنترنت من دون تعريض سلامة مستخدميها للخطر.

علاوة على ذلك، على غرار منضدة اصفات الصيديات التقليدية، فإن الإنترنت هو جهاز اتصال ثنائي الاتجاه يتفاعل من خلاله الصيادلة والزبون. قد يفضل بعض الزبائن أو المرضى تجنب وقت وتكاليف التنقل عن طريق التسوق في صيدلية على الإنترنت أو قد يجدون ببساطة أنه يمكنهم الحصول أدوية أقل سعرًا هناك.

ومن هنا، لا تبدو بعض عناصر التشريعات التي تحظر بيع الأدوية عبر الإنترنت ضرورية لتحقيق هدف حماية صحة وسلامة المستهلكين. مع ذلك، إذا تم حظر البيع الفعلي لجميع الأدوية غير الموصوفة خارج الصيدلية في البلد قيد النظر أيضًا، يجب أن تنظر جهود الإصلاح بشأن البيع عبر الإنترنت والبيع التقليدي في تنسيق السياسات بشأن دور الصيادلة في كل من قنوات البيع عبر الإنترنت والبيع التقليدي.

في ما يتعلق بالأدوية الموصوفة والأدوية التي تتطلب مشورة محددة حتى من دون وصفة، فإن الهدف من التشريعات الحالية هو ضمان تقديم المشورة المناسبة من قبل الأشخاص المختصين. يبدو إخضاع بيع هذه الأدوية إلى إشراف الصيادلة حلًا مناسبًا لا بدائل ملموسة له. مع ذلك، لا يبدو الالتزام بأداء هذه الخدمة بشكل فعلي وليس عن بُعد ضروريًا لتحقيق هدف السياسة. في الواقع، تسمح بعض البلدان ببيع هذه الأنواع من الأدوية عبر الإنترنت بشرط أن يشرف صيدلي داخلي على البيع ويقدم مشورة مكتوبة ويتحقق من صلاحية الوصفة الطبية عند الحاجة. وتفرض بلدان أخرى التزام بجمع الأدوية الموصوفة في الصيدليات التقليدية، حيث يمكن للصيادلة تقديم المشورة بشأن استخدامها ويمكنه التحقق من الوصفة الطبية. مرة أخرى، توفر هذه الاعتبارات والأمثلة الدولية عناصر إضافية لوضع بدائل للتشريعات الحالية التي تتجنب القيود التنافسية.

3. الخبرة الفنية

قد تعتمد البدائل المجدية على الميزات الفنية للموضوع الذي يتم تنظيمه. تختلف أنواع الخبرة الفنية اللازمة لوضع اللوائح باختلاف اللوائح قيد النظر. قد تكون الخبرة الفنية في الوزارة أو الهيئة الحكومية المشرفة على اللوائح التنظيمية. وقد تكون هذه الخبرة في بعض الأحيان منحازة لصالح النظام التنظيمي الحالي. قد تتوفر

الخبرة الفنية البديلة خارج الوزارة، على سبيل المثال في الأوساط الأكاديمية أو خارج البلد عندما يظهر انحياز للخبراء المحليين في اتجاه أو آخر. وقد تتمتع الشركات بالخبرة ذات الصلة أيضًا، غير أنها قد تكون منحازة لصالح اللوائح التنظيمية التي تحميها. وقد تتمكن الشركات الجديدة المحتملة التي تواجه صعوبة في البدء بسبب اللوائح من الإشارة إلى القيود التنافسية بطريقة أقل تحيزًا من الشركات القائمة.

يمكن عرض النتائج المحتملة بشكل مفيد على الخبراء الفنيين ومجموعات المصالح المتأثرة في مرحلة مبكرة، قبل التحديد النهائي للتوصية. إن منح الخبراء والأطراف المهتمة فرصة لتقديم التعليقات قد يجنب التوصل إلى الاستنتاجات المبنيّة على سوء الفهم. ويضمن ذلك أيضًا إجراء مشاورات بشأن الإصلاح قبل نصّه في القانون. ويمكن للمقيّمين طلب تعليقات كتابية أو من خلال الاجتماعات؛ وغالبًا ما يكون التفاعل وجهًا لوجه مثمرًا للغاية.

لكي يحصل المقيّمون على المعلومات المرجعة الأكثر فائدة من الخبراء، يمكنهم تقديم ورشة عمل قصيرة حول تقييم المنافسة وقائمة المراجعة للخبراء. في بعض الأحيان، سيتمكن الخبراء بعد ذلك من تحديد القيود المفروضة على المنافسة والتي يصعب على غير الخبراء استخراجها من اللوائح ذات الصلة.

الإطار 35. الخبرة المتوّعة

غالبًا ما تشمل الخبرة المطلوبة لتقييم اللائحة التنظيمية على مجموعة متنوعة من الخبراء. على سبيل المثال، إذا كانت اللائحة التنظيمية تتعلق بالتأثيرات البيئية لمصانع الأسفلت، فستكون الخبرة في مجال القطران والمخاطر البيئية وعوامل الإزعاج قيمة.

4. فهم البيئة التنظيمية الأوسع

عند النظر في البدائل، ليس مهمًا مراعاة اللائحة التنظيمية قيد النظر فحسب، بل شبكة اللوائح التنظيمية ذات الصلة، بما في ذلك اللوائح التنظيمية العامة التي تؤثر على السوق المعني، من أجل وضع البدائل.

الإطار 36. البيئة التنظيمية لبيع المعينات السمعية

في الولايات المتحدة، تصنف الهيئة التنظيمية الصحية (إدارة الغذاء والدواء) المعينات السمعية كأجهزة طبية. قدّمت الهيئة قاعدة تتطلب بيع المعينات السمعية من قبل ممارسين مؤهلين (أخصائيي السمعية) بعد رؤية طبيب أو أن يوقع المرضى نموذجًا للاقرار بأنهم يخاطرون بعدم اتباع توصيات إدارة الغذاء والدواء. يمتلك أخصائيو السمع رايّات مهنية حكومية مع قواعد خاصة للعضوية والممارسة. وتتبع وزارة التعليم الأمريكية بدورها قواعد محددة للتدريب والتأهيل. بينما يرى البعض أن السوق يقدم منتجات باهظة الثمن نتيجة افتقاره إلى المنافسة، فإن تغيير لائحة تنظيمية واحدة، من دون مراعاة شبكة اللوائح التنظيمية المحيط، لن يؤدي بالضرورة إلى تحقيق النتائج المرجوة. يجب أن تأخذ البدائل في الاعتبار اللوائح التنظيمية الأخرى القائمة أو أن تطلب تغيير اللوائح التنظيمية الأخرى أيضًا. كما هو مبين، تتجسد هذه الحالة بشكل خاص عندما يجب أخذ قوانين ولوائح الولايات القضائية المتداخلة المتعددة في الاعتبار.

5. فهم بيئة الأعمال أو الأسواق المتغيرة

عند تقييم لائحة مقترحة أو اقتراح خيارات بديلة، من المهم مراعاة تبدل ظروف العمل منذ آخر تطبيق للسياسات. إذا تغيرت ظروف السوق، فيمكن إعادة تقييم أي لائحة تنظيمية أولية. ويمكن النظر في ضرورة وجود لائحة تنظيمية أكثر تقييدًا، أو الحفاظ على اللائحة التنظيمية الحالية أو إزالة اللائحة التنظيمية تمامًا.

إن الرقمنة هي عبارة عن تغيير يمكن أن يبدل ظروف السوق في بعض الأحيان بشكل جذري. يمكن أن تبدأ عملية المراجعة في ضوء الرقمنة بسؤال عن إذا ما كان الخلل في السوق الذي يبرز الأساس المنطقي للائحة التنظيمية قد تغير بحد ذاته. وعندها، يمكن أن تتابع عملية المراجعة من خلال الأسئلة التالية:

• هل ما زالت مجموعة الاستجابات التنظيمية المحتملة للخلل في السوق هي نفسها، أم غيرت الرقمنة خيارات الاستجابة؟

• هل تقيد اللوائح الحالية المستجيبية للخلل الحالي في السوق الحالية المنافسة بدون مبرر؟

• هل تم استبعاد المنتجات والخدمات الجديدة بدون مبرر من قبل الهيكل التنظيمي أو تم منحها مزايا أو عيوب غير مبررة؟

• ما هي الخيارات الموجودة لضمان عدم استبعاد المنتجات والخدمات ونماذج الأعمال الجديدة من دون مبرر أو إعطائها مزايا غير مبررة؟

الإطار 38. اللوائح التنظيمية الخاصة بسيارات الأجرة

إن قطاع خدمات سيارات الأجرة منظم بشدة. وتهدف اللوائح التنظيمية لسيارات الأجرة إلى معالجة الخلل في السوق بسبب عدم تناسق المعلومات بين السائق والراكب والعوامل الخارجية السلبية مثل التلوث والازدحام.

مع ذلك، فإن رقمنة خدمات سيارات الأجرة وظهور مزودي الخدمات الرقمية الجديدة يؤدي إلى التشكيك في هذه اللوائح التنظيمية. على سبيل المثال، يجعل التوسع في خدمات رسم الخرائط عبر الإنترنت اختبار المعرفة الجغرافية للسائق، والذي يعتبر شرطاً مهماً لدخول السوق في المملكة المتحدة، أمراً قابلاً للنقاش. ويمكن استبدال هذا الشرط بفرض استخدام خدمات خرائط موثوقة.

تعمل الحلول الرقمية أيضاً على توسيع الخيارات التنظيمية. وتبدو اليات السمعة أداة مفيدة لتحقيق معايير جودة معينة. أيضاً، قد يساعد المستقبل الجديد للسلامة التي توفرها تطبيقات الأجهزة المحمولة، مثل أزرار الذعر ومشاركة معلومات الركوب، في ضمان سلامة الركاب. ويمكن استخدام هذه الميزات والبيانات التي يجمعها مقدمو الخدمات الرقمية لتحسين التنظيم الحالي.

المصدر: OECD (2018)

الإطار 39. الخصومات على أسعار التجزئة للمكتب

تنظم بعض الدول الخصومات التي يمكن تقديمها من سعر التجزئة للمكتب. ويتمثل أحد الأمثلة في السماح بالحد الأقصى للخصومات التي يمكن ليانعي المكتب توفيرها من سعر التجزئة المحدد من قبل الناشرين. ويتمثل مثال آخر في الحد من قيمة وأنواع "الهدايا المجانية" التي يقدمها بائعو الكتب.

في عام 2003، تبنت كوريا لائحة تنظيمية لأسعار الكتب تلزم المكتبات ببيع كتبها ضمن نطاق خصم معين من سعر التجزئة المحدد من قبل الناشرين. وبموجب اللائحة التنظيمية الصادرة عن وزارة الثقافة، وصلت التخفيضات في أسعار الكتب إلى 10% من سعر القائمة. وتم السماح أيضاً بالهدايا المجانية الإضافية، بموجب إرشادات بشأن الإبلاغ عن الهدايا المجانية التي تديرها هيئة المنافسة (لجنة التجارة العادلة في كوريا (KFTC)). وسمحت الإرشادات لجميع تجار التجزئة بالخصم بشكل غير مباشر من خلال منح هدايا مجانية بلغت قيمتها أقل من 10% من إنفاق العميل. لذلك، يمكن لكل المكتبات بيع كتبها بخصم أقصى يبلغ 19% يجمع بين التخفيضات المباشرة وغير المباشرة.

في عام 2009، قررت لجنة التجارة العادلة في كوريا إلغاء إرشاداتها بشأن الهدايا المجانية من أجل تسهيل أنشطة التسويق الإبداعي لبايعي التجزئة ومنح المستهلكين المزيد من خيارات المنتجات أو الخدمات. بعد إلغاء الإرشادات، اقترحت وزارة الثقافة تعديل لقانون ترويج قطاع النشر بحيث يمكن بيع المنشورات الدورية بخصم 10% من السعر العادي، مع مراعاة كل "المكاسب الاقتصادية" مثل نقاط الأميال وقسائم الخصم، إلى جانب الخصومات المباشرة، أي أن التعديل المقترح سيؤدي إلى تخفيض حاد في معدلات الخصم القصوى من 19% إلى 10%.

عندما فحصت لجنة التجارة العادلة في كوريا اللانحة المقترحة، وجدت أن إدراج كل المكاسب الاقتصادية في نطاق خصومات الكتب قد يقيد بشكل كبير استراتيجيات التسويق لتجار التجزئة بسبب القيود التي تم وضعها مسبقاً على الخصومات المباشرة بنسبة 10% من سعر التجزئة.

كذلك، يمكن أن تقلل اللانحة التنظيمية المقترحة من حوافز المنافسة النشطة لتحقيق الابتكار في الخدمات من خلال استخدام طرق مختلفة لتقديم الخصومات.

في نهاية المطاف، سحبت وزارة الثقافة تعديلها المقترح على مرسوم الإنفاذ بعد اقتراح لجنة التجارة العادلة بضرورة الحفاظ على نطاق الخصومات عند المستوى الحالي على الأقل. لذا، ما زال بوسع بائعي الكتب تقديم خصومات مباشرة وغير مباشرة للكتب تبلغ بحد أقصى 19% من سعر التجزئة المحدد من قبل الناشرين.

6. تقنيات وضع البدائل

تهدف مراجعة تقييم المنافسة إلى تحديد خيار السياسة الذي يسمح بتحقيق الهدف المعني بأقل تشويه ممكن للمنافسة. لذلك، إذا أظهرت قائمة المراجعة أن من المرجح أن تؤدي السياسة قيد الدراسة إلى تشويه المنافسة، يقتضي تحديد طريقة أقل تشويهاً تحقق الهدف نفسه. ويشمل ذلك تحديد نهج السياسات الممكنة الأخرى الأقل تشويهاً للمنافسة لتحقيق الهدف، والنظر في السبل الممكنة لإعادة تصميم التدبير المقترح لتقليل أثره على المنافسة والاستمرار في تحقيق هدف السياسة مع ذلك. كما أن تحديد البدائل المجدية لسياسة معينة هو ممارسة ترتبط بوقائع محددة وتتطلب في كثير من الأحيان فهمًا جيدًا لتلك السياسة، فضلاً عن خبرة بارزة في القطاع.

قد تساهم تجربة الولايات القضائية الأخرى في بعض الأحيان في وضع البدائل، بشرط أن تتشابه الظروف. وبالمثل، يوفر التشاور مع أصحاب المصلحة المعنيين اقتراحات مثيرة للاهتمام، إذ لديهم معرفة جيدة بالقطاعات والبدائل التي يمكن تنفيذها وتلك التي لا يمكن تنفيذها. في هذه المرحلة، قد توفر آراء الشركات الجديدة المحتملة، التي قد تكون غير قادرة على دخول السوق بسبب اللانحة التنظيمية الحالية، مدخلات قيمة.

الإطار 40 المقارنة الدولية للوائح التنظيمية الخاصة بالبتترول

في مراجعة للقيود المحتملة على المنافسة في قطاع البترول في أحد البلدان، تمثل أحد مشكلات المنافسة المحتملة التي تم تحديدها في متطلبات الإبلاغ عن احتياطات النفط في حالات الطوارئ والتي قد تتطلب الإفصاح عن معلومات سرية. كجزء من تقييم هذه المتطلبات، تمت مراجعة اللائحة التنظيمية ذات الصلة في البلدان المقارنة لتحديد ما إذا كانت تتضمن متطلبات مماثلة.

من أجل تحديد البلدان التي يجب استخدامها كبلدان متخذة أساساً للمقارنة، تم التركيز على دول الاتحاد الأوروبي الأخرى ذات النهج المماثلة لتلبية متطلبات احتياطات الطوارئ. وقد كفل التركيز على دول الاتحاد الأوروبي الأخرى أن تخضع الدول التي يتم النظر فيها أيضاً لكافة تشريعات ولوائح الاتحاد الأوروبي ذات الصلة. داخل الاتحاد الأوروبي، تم التركيز على البلدان التي تستوفي، على غرار الدولة المعنية، متطلبات تخزين البترول في حالات الطوارئ من خلال إلزام موردي المنتجات البترولية بالحفاظ على الاحتياطات الكافية.

تم استخدام تقارير واستبيانات وكالة الطاقة الدولية حول احتياطات وسياسات البترول في حالات الطوارئ كنقطة انطلاق لتحديد السياسات والتشريعات واللوائح التنظيمية ذات الصلة، لكنها لم تقدم التفاصيل الكافية حول متطلبات الإبلاغ المحددة. بدلاً من ذلك، للحصول على المعلومات المطلوبة، كان يجب تحديد ومراجعة المبادئ التوجيهية واللوائح التنظيمية ذات الصلة لكل من البلدان المتخذة أساساً للمقارنة.

لكن نظراً للنطاق الوطني الذي تكتسبه هذه المبادئ التوجيهية واللوائح التنظيمية، كان لا بد من التغلب على الحواجز اللغوية خلال مقارنتها. وتم تحقيق ذلك باستخدام الخدمات العامة لترجمة النصوص المتاحة عبر الإنترنت. ونظراً للقيود المفروضة على هذه الخدمات والاختلافات بينها، تم استخدام أكثر من وسيلة واحدة لتأكيد من التفاصيل الأساسية.

مع ذلك، توضح الأمثلة التالية تدابير أقل تقييداً متاحة بدلاً من الإجراءات الأكثر تقييداً في عدد كبير من الحالات.

6.1. استخدام الحوافز الاقتصادية بدلاً من اللوائح التنظيمية للتعامل مع التأثيرات الخارجية

إن التأثيرات الخارجية هي التكاليف أو الفوائد البيئية أو الاقتصادية أو الصحية أو المتعلقة بالسلامة أو غيرها من التكاليف أو الفوائد الناتجة من المنتج والتي لا تنعكس في سعره أو تكاليفه. وبالتالي، فمن المرجح ألا ينظر الشاري في التأثيرات الخارجية بالشكل المناسب. إذا وُجد المنتج أو النشاط تكاليف خارجية، فسيكون عرضه مفرطاً لأن تكاليفه الكاملة لا تنعكس في سعره أو عائده في السوق. وإذا وُجد المنتج فوائد خارجية، فسيكون عرضه ناقصاً نظراً لأن الفوائد الكاملة التي يوفرها لا تنعكس في سعره أو عائده في السوق.

يُعتبر وضع لائحة تنظيمية للكمية المعروضة أو السعر أو الخصائص الخاصة بالمنتجات أو الأنشطة المولدة لعوامل خارجية أحد النهج الممكنة لمحاولة تصحيح تأثيراتها الخارجية. ويتمثل أحد الأساليب البديلة في استخدام الحوافز الاقتصادية العامة، مثل الإعانات أو الضرائب أو الرسوم، لاستيعاب التأثيرات الخارجية لهذه المنتجات في أسعارها في السوق. وقد يستخدم هذا النهج، عندما يكون مجدياً ولا يؤدي إلى تشوهات غير مبررة بين الشركات، قوى السوق التنافسية لتحديد الأسعار والكميات وخصائص المنتج الفعالة. ويمكن للحكومة تقديم حلول السوق إذا لم تكن موجودة بالفعل مثل إنشاء حقوق الانبعاثات والسماح بتداول هذه الحقوق.

6.2. برامج التكيف مقابل إعانات الشركات لمعالجة فقدان الوظائف في القطاعات المتدهورة

قد تؤدي الإعانات المقدمة للشركات للحفاظ على الوظائف في القطاعات المتدهورة فقط إلى تأخير التعديلات التي يجب إجراؤها في النهاية للتكيف مع ظروف السوق المتغيرة. وقد تؤدي الإعانات التي تستهدف الشركات الأقل كفاءة في الواقع إلى توقف الشركات الأكثر كفاءة عن خدمة السوق. بدلاً من محاولة عكس تطورات السوق، يمكن أن تساعد برامج التكيف الخاصة بالعمال والشركات في توفير الوسائل للأفراد والشركات للتكيف بشكل فعال مع ظروف السوق المتغيرة من دون تشويه المنافسة.

الإطار 41. فهم الهدف الأساسي وتحديد النتيجة ووضع البدائل

تُعتبر صناعة السيارات من أهم مصادر التوظيف. بمرور الوقت، تبدأ المبيعات في الانخفاض وتبدأ الشركات في طرد العمال. قررت الحكومة التدخل للحفاظ على مستوى التوظيف من خلال تقديم إعانات لمنتجات السيارات والشاحنات.

يمكن لهذه السياسة تشويه الحوافز على التنافس من خلال تفضيل المنتجين الوطنيين على المستوردين الدوليين، كما أنها تترتب سلبيًا على منتجي البدائل ووسائل النقل المبتكرة، مثل السيارات الكهربائية والدراجات وما شابه ذلك. ويمكن لهذه السياسة أيضًا أن تمتص رأس المال الاستثماري الذي كان سيذهب بخلاف ذلك إلى قطاعات أكثر إنتاجية في الاقتصاد.

نظرًا لأن الهدف الرئيسي هو تجنب فقدان الوظائف، لا يشكل دعم المنتجين جزءًا ضروريًا من السياسة ويجب أن يهدف أي تدخل إلى مساعدة العمال مباشرةً. على سبيل المثال، يمكن أن يتضمن أحد البدائل استثمار الأموال في مشاريع لإعادة تدريب العمال، بحيث يمكن توظيفهم في قطاعات أخرى، أو في تعويضات العمالة الزائدة لدعم العمال أثناء بحثهم عن وظيفة أخرى.

من حيث المبدأ، لن يؤدي دعم إعادة التدريب أو تعويضات العمالة الزائدة إلى تشويه المنافسة.

6.3 معلومات المستهلك ومتطلبات التعليم مقابل خصائص المنتج الإلزامية

غالبًا ما تكون حماية المستهلكين سببًا لتحديد خصائص المنتج الإلزامية. في بعض الأحيان، قد يكون الإفصاح عن المعلومات كافيًا، مثل وضع العلامات على المحتويات الدهني للمنتجات. وقد يفضل بعض المستهلكين المخاطرة ولا يتوجب دائمًا على الحكومة منع ذلك، بل يمكنها بدلاً من ذلك توفير معلومات مفيدة للمستهلكين ليتخذوا قرارات فردية.

6.4 حظر البيع المباشر للمستهلكين مقابل ضمان توفير المعلومات الكافية للمستهلكين

تُعتبر عمليات البيع من الباب إلى الباب والمبيعات المباشرة للمستهلكين من الممارسات الشائعة في العديد من الأسواق. مع ذلك، غالبًا ما يؤدي استخدامها، لا سيما في الأسواق التي تم تحريرها حديثًا، إلى شكاوى أو مخاوف من أن العديد من المستهلكين يشترطون المنتجات بناءً على معلومات مضللة أو غير كافية يقدمها مندوب البيع المباشر أو البيع من الباب إلى الباب. وتتمثل إحدى طرق معالجة هذه المخاوف في حظر البيع من الباب إلى الباب أو البيع المباشر. أما النهج البديل فيتمثل في تحديد المتطلبات لمندوبي البيع من الباب إلى الباب أو البيع المباشر لتزويد المستهلكين بالمعلومات التي يحتاجون إليها لاتخاذ خيارات المنتج المستنيرة بشكل كاف. كما يمكن اشتراط أن تتضمن العقود أحكام تهنئة تعطي للمستهلكين فرصة لمراجعة قرارات الشراء. وقد يؤدي الحد الأقصى لمدد العود أو حظر التجديدات التلقائية إلى حماية المستهلكين الضعفاء أو غير المطلعين. وقد توفر هذه التدابير وسيلةً للحفاظ على الجوانب المفيدة للمبيعات من الباب إلى الباب والمبيعات المباشرة، مع ضمان إعلام المستهلكين بشكل كاف.

6.5 الضوابط على المحتوى الإعلاني، بدلاً من حظر الإعلانات لمنع الإعلانات الضارة

قد توفر الضوابط على المحتوى الإعلاني، كبديل لحظر الإعلانات، وسيلةً لمعالجة الجوانب الضارة للإعلانات، مع السماح باستمرار جوانبها المفيدة. على سبيل المثال، قد يكون الإعلان عن سلعة باعتبارها ذات سعر مخفض، بالنسبة إلى سعر سابق أو موصى به، مضللًا في بعض الأحيان. يتمثل أحد البدائل لحظر الإعلان عن السعر المخفض في التأكد من أن اللوائح التنفيذية تقيد الإعلان عن الخصومات الاصطناعية (على سبيل المثال، من خلال قيام شركة برفع سعر سلعة من 20 يورو إلى 40 يورو ثم إعادة السعر في اليوم التالي إلى 20 يورو والقيام بإعلان أنه تم خصم 50% من سعر السلعة).

6.6 الاعتماد على قانون المنافسة مقابل لائحة تنفيذية للتعامل مع الشكاوى من السلوك التنافسي غير الملائم

غالبًا ما تؤدي الممارسات التجارية العدوانية أو المبتكرة إلى شكاوى من المنافسة غير العادلة أو غير الملائمة التي تتطلب تنظيمًا تصحيحيًا. على سبيل المثال، كثيرًا ما يتم اقتراح حد أدنى للسعر لحماية الشركات الضعيفة من الأسعار المنخفضة للغاية من قبل المنافسين. كبديل لائحة التنظيمية، يوفر قانون المنافسة إطارًا فعالًا بشكل عام يمنع الممارسات التجارية عندما من المرجح أن تلحق ضررًا بالمنافسة والمستهلكين، مع السماح بهذه الممارسات عندما تعزز المنافسة والابتكار ومنافع المستهلكين. على سبيل المثال، قد تكون استراتيجيات التسعير المنخفض مقترسة أو تثير مخاوف كبيرة بشأن المنافسة فقط في ظروف محدودة. قد يمنع تحديد الحد الأدنى للأسعار، بدلاً من منع السلوك التجاري الضار، المستهلكين من الحصول على فوائد من الأسعار المنخفضة.

6.7 معايير المنتج ورموز العمل الطوعية مقابل الإلزامية

في حين تتطلب المعايير الإلزامية أن تلبى كل المنتجات ذات الصلة الحد الأدنى من الأداء أو الموثوقية أو المعايير الأخرى، فإن المعايير الطوعية، حيثما تكون مجدية، توفر طريقة للموردين يشيرون فيها إلى أن بعض منتجاتهم تستوفي الحد الأدنى من المعايير، مع السماح لهم بمواصلة تقديم المنتجات الأخرى التي لا تستوفي المعايير عندما يفضل بعض المستهلكين هذه المنتجات. وقد توفر مدونات الشركات الطوعية وسيلةً أقل تقييدًا من اللوائح التنظيمية لمعالجة مخاوف السوق المتعلقة بالمستهلكين. وبدلاً من مطالبة كل الشركات بتبني نفس المعايير والعمليات التجارية، يمكن أن تزود المدونات الطوعية المستهلكين الأقل اطلاعًا أو الأكثر اهتمامًا بالمعلومات التي تتيح لهم اتخاذ خيارات أفضل في ما يتعلق بالموردين.

الإطار 42. معيار إلزامي لتحديد الحليب الطازج في اليونان

في اليونان، وبموجب المرسوم الرئاسي 113/1999، يُمنع أن تتجاوز مدة الصلاحية القصوى للحليب المبستر الطازج خمسة أيام. إن هذا المعيار الإلزامي لعمر الحليب الطازج غير معتاد. في معظم البلدان الأوروبية، يتم تحديد العمر الافتراضي من قبل المنتجين، والمدة عموماً تكون ضعف تلك المدة. ويعمل معظم المنتجين اليونانيين في شمال اليونان وخمسة أيام ليست وقتًا كافيًا لهم للتنافس مع كبار المنتجين الذين يهيمنون على المناطق الحضرية، أو للوصول إلى الأسواق في جنوب اليونان والجزر. إن العمر الافتراضي الأطول من شأنه أن يسمح للمنتجين الصغار بالوصول إلى هذه الأسواق الجذابة وإنشاء قنوات توريد بديلة تعتمد بدرجة أقل على المعالجين الوسطاء. وهذا من شأنه أن يفيد المنتجين (أحجام أكبر من خلال الوصول إلى المزيد من أسواق التجزئة) والمستهلكين (أسعار أقل، وتنوع أكبر في المنتجات). مع ذلك، عارض القطاع بشدة أي إصلاح في مدة الصلاحية. في الوقت نفسه، كانت أسعار الحليب الطازج في اليونان من بين أعلى الأسعار في أوروبا.

المصدر: (2014) OECD.

6.8 أعباء الامتثال الكبيرة مقابل اللوائح الخفيفة للشركات الصغيرة

يمكن أن تكون الأعباء الناتجة عن الرقابة التنظيمية ومتطلبات الإيداع ثقيلة بشكل غير متناسب بالنسبة للشركات الصغيرة، مما قد يؤدي إلى إغلاق الشركات الصغيرة أو إعاقة دخولها إلى السوق وربما تقليل المنافسة. للتأكد من بقاء أو عمل المنافسين، عندما تكون فعالة، فإن متطلبات الإشراف التنظيمي أو الإيداع الأقل صرامة قد تكون مناسبة.

يجب أن تتضمن مجموعة البدائل دائمًا خيار "عدم اتخاذ أي إجراء" كمعيار يتم على أساسه فحص البدائل. وقد يكون عدد البدائل كبيرًا أو صغيرًا: ليس من الضروري وجود العديد من الخيارات، بشرط استكشاف

كل الحلول الممكنة. في بعض الحالات، قد لا تتوفر خيارات بديلة صالحة، نظرًا لكون عناصر السياسة التي تؤدي إلى تشوهات المنافسة ضرورية لتحقيق هدفها. لكن قبل التوصل إلى مثل هذا الاستنتاج، يجب إجراء دراسة شاملة لكل البدائل الممكنة.

6.9 الاستعانة بمصادر خارجية تنافسية مقابل التوريد الداخلي للمنتجات

حيث يمكن لوكالة حكومية الحصول على المنتجات بشكل تنافسي، قد يوفر استخدام الاستعانة بمصادر خارجية تنافسية بدلاً من التوريد الداخلي للمنتجات وسيلةً لاستخدام قوى السوق لتعزيز إمدادها الأكثر كفاءة وابتكارًا والأقل تكلفة.

الإطار 43. عدم توفر بديل صالح

تخطر اللائحة التنظيمية التي تهدف إلى تقليل استهلاك الطاقة في الغسالات إنتاج واستيراد أي آلة لا تلي حدًا أدنى معينًا من متطلبات كفاءة الطاقة.

تعالج هذه اللائحة التنظيمية مشكلة العوامل الخارجية التي يسببها استهلاك الطاقة: شراء الأجهزة أكثر كفاءة يفرض تكلفة على المستخدمين الفرديين (والتي يمكنهم استيعابها من دون لائحة تنظيمية، في حين تعود الفوائد من انخفاض استخدام الطاقة وتقليل التلوث على كل السكان).

من أجل تحقيق هذه النتيجة، تسبب اللائحة التنظيمية تشويهاً للمنافسة، لأنها تستثني من السوق مل الشركات المصنعة الوطنية والدولية التي لا تفي بمتطلبات كفاءة الطاقة.

قد تكون هناك بدائل لللائحة التنظيمية، مثل الضرائب على كل استخدامات الكهرباء والملصقات الصديقة للمستهلك التي تشير إلى تكاليف الكهرباء المستقبلية بمجموعة من الأسعار والاستخدام المحدد والمرافق التي تقدم القروض أو المنح للمستهلكين لشراء الأجهزة الأكثر كفاءة.

يجب توضيح كل الخيارات البديلة بشكل كامل لفهم كل تداعياتها ومتطلبات التنفيذ والتأثيرات الخاصة بها. وهذا يسمح بتحديد ما إذا كانت تحقق بالفعل نفس الهدف مثل السياسة قيد المراجعة، وما إذا كانت تقلل من مشكلة المنافسة المحددة من خلال قائمة المراجعة، والنظر في التكاليف والفوائد الإضافية التي تولدها مقارنة بالسياسة قيد النظر. ويجب تطبيق قائمة المراجعة على كل بديل للتأكد من أن البدائل لا تؤدي إلى تشوهات أخرى في المنافسة.

6.10 تفضيل القواعد المتطورة و"آليات الحماية التنظيمية"

عندما يتم تغيير القوانين بسبب القيود على المنافسة، فمن الأفضل أن يتم استبدالها بقواعد تتطور بسرعة، بدلاً من قوانين ثابتة جديدة تنشئ وتدمج مجموعات مصالح جديدة. من المهم إدراك أن التطورات التكنولوجية ستكون مستمرة ودائمة. وبينما قد تكون هناك حاجة إلى قواعد تضمن تخصيص حقوق الملكية ومسؤوليات المخاطر في ضوء المنتجات الجديدة، فقد تصبح القواعد التي تحدد المتطلبات الخاصة بكيفية عمل الشركات قديمة في ضوء التطورات التكنولوجية الإضافية. لذلك، هناك حاجة إلى لوائح تنظيمية محايدة من الناحية التكنولوجية، والتي تتحقق على أفضل وجه من خلال قواعد تتغير مع تغير الاحتمالات التقنية، بدلاً من تشريعات تخلق، بمجرد إنشائها، مجموعات مصالح ثابتة لدعمها وتتطلب التغلب على الجمود البيروقراطي لإجراء التحديثات.

في هذا الصدد، يمكن استخدام "آليات الحماية التنظيمية" لخلق بيئة أكثر انفتاحًا لنماذج الأعمال الجديدة ودخول السوق والمنافسة. وتشير آليات الحماية التنظيمية إلى البيئة التي توفر أرضية اختبار لنماذج الأعمال

الجديدة في ظل لوائح تنظيمية مخففة لفترة محدودة أو دون عتبات معينة، بينما تخضع للمراقبة الوثيقة للجهة التنظيمية. وقد اكتسب هذا النهج شعبية خاصة في قطاع التكنولوجيا المالية.

مثال مفصل:

خيارات الإصلاح

يوصل هذا الإطار المثال التفصيلي المتداول في كل أجزاء هذا الدليل.

تم وضع خيارات لتشجيع أسعار الأدوية البديلة التنافسية باستخدام التحليل الاقتصادي لإطار المنافسة القائم وكذلك دراسة استقصائية لسياسات الأدوية البديلة ذات الصلة في ولايات قضائية أخرى. وتم توضيح النهج الأساسية المحددة أدناه.

1. منح الخصومات الصيدلانية

لتشجيع زيادة المنافسة في السعر والأبعاد الأخرى، سيتم حظر موردي الأدوية البديلة من منح الخصومات و/أو سيتم منح الصيدليات من قبولها.

2. استرجاع الأموال من خصومات الصيدلانية

يوصل موردي الأدوية البديلة التنافس من خلال تقديم خصومات من الصيدليات. ومع ذلك، سيتم وضع آلية لرصد المستوى الفعلي للخصومات المقدمة. وسيطلب من الصيدليات إما دفع جزء من الخصومات إلى الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني (NPIP) ودافعين آخرين، أو سيتم تخفيض الحد الأقصى لأسعار السداد للحصول على جزء من الخصومات للدافعين. وتشمل البلدان التي تستخدم هذا النهج الأساسي، على سبيل المثال، المملكة المتحدة وأستراليا.

3. الحد الأقصى لأسعار البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة

سيتم تحديد الحد الأقصى لأسعار الأدوية البديلة بناءً على مجموعة من أسعار البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة. كما لوحظ أعلاه، يُستخدم هذا النهج حاليًا لتحديد الأسعار القصوى للمستحضرات الصيدلانية الحاصلة على براءات اختراع.

4. منافسة شبكة الصيدليات

سيتمتع على الصيدليات التنافس لإدراجها في شبكة الصيدليات المسموح لها بتوزيع المستحضرات الصيدلانية الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني (NPIP). وتستخدم منافسة شبكة الصيدليات على نطاق واسع في الولايات المتحدة مما يؤدي إلى انخفاض رسوم الصرف بالإضافة إلى أسعار الأدوية البديلة.

5. المناقصات التنافسية

في حالة وجود موردين متعددين لدواء بديل، سيتم استخدام عملية مناقصة تنافسية لاختيار منتج واحد أو عدد محدود من المنتجات ليتم إدراجها في الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني (NPIP) و/أو قائمة الصرف الوطنية. وتستخدم المستشفيات في البلاد المناقصة التنافسية حاليًا للتحكم في تكاليف الأدوية الخاصة بها وهي سمة أساسية لسياسة الأدوية في نيوزيلندا.



الفصل 6 مقارنة الخيارات المتاحة

بعد تحديد الخيارات، يجب مقارنتها. من الناحية العملية، فإن معظم القرارات المتعلقة بالخيارات التي يجب تفضيلها هي قرارات نوعية، أي لا تستند إلى مقارنات كمية للخيارات. لا تتوفر البيانات ذات الصلة للمقارنة الكمية دائمًا، وفي حال توفرت، قد لا تكون قابلة للتحليل. وقد تكون التأثيرات المهمة جدًا على المنافسة غير قابلة للقياس عمليًا. على سبيل المثال، قد تؤثر التغييرات في الظروف التنافسية على حوافز الابتكار وتطوير المنتجات الجديدة. لكن يصعب جدًا تحديد تأثيرات زيادة أو نقصان الابتكار من الناحية الكمية. ويجمع التحليل النوعي بين الحقائق والحجج للوصول إلى أحكام منطقية حول الخيارات التي يجب تفضيلها. كما يُعتبر التحليل النوعي لخيارات الإصلاح شكلًا من أشكال التفكير النقدي. ويتميز التحليل النوعي بفهمه على نطاق واسع وحاجته إلى القليل من البيانات وسرعته وعملياته في نهاية المطاف. في الوقت نفسه، لا تحدد التحليلات النوعية قيمة تعزيز المنافسة، لذلك قد تفوت إحدى الحجج الأساسية للوائح التنظيمية الداعمة للمنافسة. وسيوضح هذا الفصل تقنيات المقارنة النوعية والكمية.

يتضمن التحليل الكمي استخدامًا دقيقًا وصارمًا للأرقام لتقدير فوائد خيارات معينة مقارنةً بخيارات أخرى. في حين أن التحليل الكمي قد ينطوي على حاجة أقل للحكم في مقارنة الخيارات، فإن التقنيات المستخدمة يمكن أن تتطلب مهارات تقنية أكثر من التحليل النوعي وتتطلب بالتأكيد بعض توافر لبيانات. بالنسبة للقضايا المهمة أو المثيرة للجدل بشكل خاص، يُفضل التحليل الكمي، عندما يكون ذلك ممكنًا. ويمكن للتحليل الكمي، على سبيل المثال، أن يوفر تقديرات للفوائد الاجتماعية للإصلاح، مثل مقدار المبلغ الأقل الذي سيدفعه المستهلكون مقابل المنتجات بعد الإصلاح، أو عدد الوظائف التي سيتم خلقها. وغالبًا ما تؤدي البيانات المحدودة المتاحة أو الوقت اللازم لإجراء مقارنة إلى تقييد المناسبات التي يمكن فيها إجراء التحليل الكمي. وبالمثل، قد يكون من الصعب أو المستحيل تحديد قيمة المستهلك لتمييز المنتجات وتحسين الخدمة. لذلك، في حين أن التحليل الكمي يمكن أن يساعد في اختيار الخيارات المؤيدة للمنافسة، فغالبًا ما يجب دعمه بأدلة نوعية.

الجدول 1 إيجابيات وسلبيات الأساليب النوعية والكمية

الأساليب النوعية	الأساليب الكمية
<ul style="list-style-type: none"> • السرعة • الحاجة إلى معلومات كمية محدودة • شرح النتائج بسهولة، تحليل سريع 	<ul style="list-style-type: none"> • توفر نطاقًا عديداً من التأثيرات، مما يتيح الشعور بالأهمية النسبية لتفضيل المزيد من الخيارات المؤيدة للمنافسة • وضع عقبة أمام المعارضين للاتفاق على الاعتراض على التحليل
<ul style="list-style-type: none"> • عرضة أكبر للنقد الخارجي، على الرغم من أنها في كثير من الحالات يمكن أن تكون 	<ul style="list-style-type: none"> • متطلبات البيانات

- مقنعة عندما تكون الحجج سليمة أو مستمدة من مراجعة أو تحليل واسع للأدبيات
- صعوبة قياس قيمة المساهمات
- احتمال بطء في التنفيذ

قبل الحديث عن التقنيات النوعية والكمية، يُرجى مراعاة بعض المفاهيم الأساسية المفيدة للمقارنات.

1. مفاهيم الخلفية

1.1 إنشاء خط أساس ومقارنة الخيارات على أساسه

لمقارنة خيار واحد أو أكثر، من المفيد تحديد خيار خط أساس. غالبًا ما يكون هو الوضع الراهن. ويتيح لنا تحديد خط أساس أن نوضح كيف يمكن أن يحسن خيار السياسة الأداء الاقتصادي بالنسبة لخط الأساس.

الإطار 44. الطرق التي تدخل بها خطوط الأساس في تحليل خيارات السياسات

- المثال 1. "إن خيار خط الأساس أ ليس إجراء تنظيميًا. من المحتمل أن يؤدي تقديم الخيار ب إلى خفض السعر بنسبة 5-8% من خط الأساس هذا، مما يؤدي إلى زيادة رفاهية المستهلك بقيمة 45 إلى 72 مليون دولار أمريكي على مدى ست سنوات. ويُعد ذلك تحسُّينًا على خط الأساس أكبر من أي من الخيارات الأخرى."
- المثال 2. "خط الأساس هو الخيار ج، وهو موجود في التشريعات التي تم سنّها بالفعل لكن لم يتم تنفيذها بعد. لن ينتج عن أي من الخيارات الأخرى فوائد للمستهلك أكثر من الخيار ج، لذا يُفضل الخيار ج."

إن اختيار خط الأساس ليس ضروريًا لإجراء المقارنات؛ مع ذلك، لتحديد خيار السياسات "الأفضل"، فالأهم هو معرفة التأثير النسبي لخيار ما مقارنةً بخيار آخر.

الإطار 45. مقارنة التأثيرات النسبية لتحديد الخيار المُفضل

سيوفر الخيار أ للمستهلكين مبلغًا إضافيًا قدره 40 مليون يورو، على مدى ست سنوات مقارنةً بالخيار ب. وسيوفر الخيار ج للمستهلكين 25 مليون يورو فقط على مدى ست سنوات أكثر من الخيار ب. لذا، يُعتبر الخيار أ الأفضل بين الخيارات الثلاث.

1.2 إمكانية تحقيق الهدف

لا يُرجح أن تحقق كل خيارات السياسات المقترحة الهدف السياسي بالتساوي.

في بعض الأحيان، لا يمكن الدفاع عن الهدف السياسي بحد ذاته. في هذه الحالة، قد يقتضي التشكيك في الهدف من السياسة، على سبيل إذا كان قد عفا عليه الزمن أو قائم على تحليل يستخدم تكنولوجيا قديمة أو يخفي هدف لاحق.

الإطار 46. الأسباب غير المذكورة للائحة التنظيمية

يتم إصدار لائحة تنظيمية من قبل مجلس المدينة المحلي تحظر بيع المواد الغذائية من الشاحنات في كل أنحاء المدينة. إن الهدف الظاهري للسياسة هو ضمان النظافة الجيدة في مؤسسات الخدمات الغذائية. مع ذلك، تؤكد وسائل الإعلام أن السبب الحقيقي هو حماية المطاعم القائمة من منافسة الشاحنات المتنقلة والتي تملك هياكل أقل تكلفة من المطاعم التقليدية.

يجب تصميم خيارات السياسة في جوهرها لتحقيق الهدف. مع ذلك، لن تهدف بعض خيارات السياسة المقترحة إلى تحقيق ذلك دائماً.

الإطار 47. المقترحات التشريعية للأطراف المعنية

عندما يتم اقتراح هدف تنظيمي للقطاع المصرفي من شأنه أن يؤدي إلى تقليل أرباح البنوك، فقد تقترح البنوك وتدعو إلى قواعد لا تنفيذ في تحقيق الهدف التنظيمي. على سبيل المثال، قد تقترح الجهات التنظيمية استبعاد الأصول الخطرة من الاعتبار كأصول في النسب المالية التي يجب على البنوك تليينها. وقد تجادل البنوك بعد ذلك بأنه يجب إدراج قيمة هذه الأصول، لكن على أساس يأخذ المخاطر في عين الاعتبار حيث يتم تقليل قيمة المخاطر، ما يوفر بالتالي حافزاً للبنوك لتحقيق النسب التنظيمية من خلال الأنشطة عالية المخاطر. لذلك يجب على الجهات التنظيمية الانتباه بشكل خاص للحالات التي تقترح فيها الأطراف المعنية لوائح تنظيمية لا تحقق الهدف السياسي للجهة التنظيمية أو من شأنها أن تبعد اللائحة التنظيمية عن أثرها المنشود.

1.3 الفوائد

عند النظر في خيارات السياسات، يجب مراعاة نوعين من الفوائد. والأولى والأكثر وضوحاً هي الفوائد المباشرة. لكن الآثار الأقل وضوحاً هي الفوائد غير المباشرة.

الفوائد المباشرة

الفوائد المباشرة هي تلك التي تنشأ مباشرة من السياسة. على سبيل المثال، يجب أن يكون للسياسة التي تهدف إلى تحسين الصحة قبل الولادة تأثيراً مباشراً على تحسين الرعاية الصحية قبل الولادة. كما يجب أن يكون التأثير المباشر لسياسة تهدف إلى الحد من الحرائق في المستودعات هو الحد من عدد الخسائر من حرائق المستودعات.

الفوائد غير المباشرة

يمكن أن تؤثر بعض تدخلات السياسة على أولويات السياسة الأخرى، مثل تحسين البيئة وإفادة الرفاهية الاجتماعية وتعزيز الشركات الصغيرة. بالنسبة للعديد من مشاريع التنمية المحلية، تفوق الفوائد الاقتصادية غير المباشرة الفوائد المباشرة من حيث الحجم. على سبيل المثال، تؤدي إلى تطوير الطرق أو البنية التحتية الأخرى التي يمكن استخدامها أيضاً من قبل الشركات أو السكان الآخرين.

قد تؤثر بعض تدخلات السياسات على الأسواق النهائية التي تعمل السياسات فيها. على سبيل المثال، تؤدي سياسة تخفض سعر الطاقة لمصاهر الألمنيوم إلى انخفاض أسعار منتجات الألمنيوم في نهاية المطاف.

الإطار 48. قيمة الفوائد غير المباشرة

منى المتوقع أن يكون لللائحة التنظيمية التي تخفف القيود المفروضة على نقل الشحن الجوي من خلال السماح بمزيد من الموردين فائدة مباشرة تتمثل في تسريع معالجة الشحن وتقليل تكلفة الشحن الجوي بنسبة 40%. قد تنشأ الفائدة غير المباشرة من زيادة النشاط الاقتصادي في الصادرات. وتشير توقعات القطاع إلى أن إنتاج الزهور العربية سيتضاعف أربع مرات ليصل إلى 58 مليون دولار أمريكي سنوياً بسبب انخفاض تكاليف الشحن الجوي وتسريع عملية التسليم، مما يخلق 370 وظيفة جديدة.

1.4 القدرة المؤسسية

قد يكون للإطار المؤسسي للوائح التنظيمية الجديدة المقترحة تأثيرًا كبيرًا على نجاحها في تحقيق هدفها. إن عاملان مهمان بشكل خاص يؤثران على الإطار المؤسسي هما مؤسسة إنفاذ اللائحة التنفيذية (إذا كان ثمة حاجة إلى مؤسسة) والإطار القانوني.

في بعض الأحيان، تتطلب اللوائح التنظيمية مستوى عالٍ من الخبرة الفنية التي تكون إما غير متوفرة أو نادرة. على سبيل المثال، قد تتطلب اللوائح التنظيمية الفنية في مجال الاتصالات نمذجة معقدة للغاية لتحديد شروط دخول الوافدين الجدد، مما من شأنه، بدوره، تعزيز المنافسة. في حين أن النمذجة قد تكون مجدية، فإن الالتزامات بالموارد أو المعرفة المطلوبة لتنفيذها قد لا تبرر الاستثمار، على سبيل المثال في البلدان الصغيرة للغاية ذات عدد الموظفين المحدود والميزانيات الصغيرة للجهة التنظيمية. في هذا المثال، يأخذ تقييم اللائحة التنظيمية الفنية لتشجيع المنافسة في الاعتبار بشكل معقول الحدود المؤسسية في إنفاذ خيار تنظيمي يتطلب نمذجة متطورة.

يحتاج تقييم اللائحة التنظيمية أيضًا إلى مراعاة البيئة القانونية العامة التي سيتم فيها تطبيق اللائحة. إذا كانت الطعون سريعة ضد التطبيق الواضح والشفاف للقوانين التشريعية لكن بطيئة ضد تطبيق القرارات الوزارية والقواعد المنفذة من قبل الوكالات، فقد يكون من المفيد وضع قواعد مفصلة في التشريعات، حتى لو كان ذلك يحد من السلطة التقديرية طويلة المدى للجهة التنظيمية لتكييف القواعد مع تطور السياق الاجتماعي والتكنولوجي.

1.5 التبعات غير المقصودة

للعديد من اللوائح التنظيمية تبعات غير مقصودة. قد تكون التبعات غير المقصودة في بعض الأحيان مهمة لدرجة تجعل تدخل السياسات إما غير فعال أو ذي نتيجة عكسية. يجب توخي الحذر عند وضع السياسات الأصلية لضمان أن التبعات غير المقصودة لن يكون لها سوى تأثيرات من الدرجة الثانية. وتتمثل إحدى طرق تقليل احتمالية حدوث تبعات غير مقصودة في تبني إصلاحات سياسية تمت تجربتها في بلدان أخرى وحيث كانت التبعات غير المقصودة محدودة..

الإطار 49. خلق الموعد النهائي لللائحة التنظيمية الخاصة بالمصاعد ندره في التوريد

بعد حوادث المصاعد في فرنسا، تغيرت اللوائح التنظيمية الخاصة بأمن المصاعد ووضعت بشكل فعال شرطًا يفرض على العديد من المباني تغيير مصاعدها (المسوم الصادر في 18 تشرين الثاني/نوفمبر 2004) إذا تم تركيب المصاعد قبل عام 1982، (حتى لو كانت تعمل بشكل جيد وأمن). قدرت المنظمة الممثلة للمستهلكين أن هذا القانون سيكلف المستهلكين 6 مليار يورو. كان التاريخ الأول المطلوب للوفاء بالمعايير الجديدة هو عام 2008، مما شكل ضغطًا كبيرًا على السوق لتركيب مصاعد بديلة. في الواقع، وجدت منظمة Que Choisir الفرنسية الممثلة للمستهلكين أن العديد من عروض أسعار المصاعد البديلة كانت مرتفعة للغاية. وقد يكون أحد أسباب ذلك هو زيادة الطلب على التركيب (بموجب القانون الجديد الذي يتطلب استبدال المصاعد على نطاق واسع)، وأن كل شركات التركيب كانت تعمل بكامل طاقتها، وبالتالي لم تكن بحاجة إلى تقديم عروض تنافسية للفوز بالعقود. في الواقع، صرحت لجان إدارة بعض المباني أنها لم تكن قادرة على الحصول على عروض متعددة لتركيب المصاعد، بل لم تستطع سوى الحصول على مورد واحد لتقديم العرض، مما يشير إلى أن العطاءات لن تكون عدائية.

وبالتالي، كانت التبعات غير المقصودة للقانون الرامي إلى جعل المصاعد أكثر أمانًا هي خفض فعالية المنافسة بين الموردين (وزيادة الأسعار) لأنه لم يكن من الممكن لشركات التركيب زيادة العرض بشكل كبير في فترة زمنية قصيرة، لذلك كانت تعرف، عند تقديم العرض، أنه سيكون لديها دفاتر طلبات ممتلئة سواء فازت بعطاء معين أم لا. في النهاية، تم تمديد المواعيد النهائية لإتاحة مزيد من الوقت لتركيب مصاعد جديدة، لأن شركات المصاعد لم يكن لديها القدرة على أداء كل الأعمال المطلوبة بحلول الموعد النهائي الأولي. وينطبق ذلك على نسخة الحالية من اللائحة التنظيمية.

المصدر: French Government (2004), Arrêté du 18 novembre 2004 and Que Choisir (2008), www.quechoisir.org/immobilier-logement/copropriete/copropriete-le-grand-derapage-financier-de-la-renovation-des-ascenseurs.

على الرغم من أنه قد يتم بذل أفضل المحاولات لتجنب التبعات غير المقصودة، إلا أنه لا يزال من الممكن حدوثها. وبناءً على ذلك، من المهم مراقبة آثار اللوائح التنظيمية بعد تنفيذها وإخضاع اللوائح لمراجعة دورية. وقد تهدف هذه المراجعات إلى تعديل في منتصف المدة للائحة لمنع التبعات غير المقصودة. إذا كانت الشركات الخاضعة للائحة التنظيمية تتوقع تغييرًا جوهريًا في اللوائح، فقد تحد من استثماراتها. لذلك يجب إجراء المراجعات الصغيرة بعناية وربما تجنبها، إلى الحد الذي يمكن أن يؤدي فيه التعديل الدقيق المستمر إلى ردع الاستثمار في الصناعات كثيفة رأس المال.

2. التحليل النوعي

إنّ التحليل النوعي هو الأسلوب الأكثر شيوعًا لتقييم البدائل. ويتخذ التحليل النوعي عدّة أشكال. وتتم مناقشة البعض منها أدناه. إن الأمثلة المقدمة هي توضيحية ولا تهدف إلى أن تشكل قائمة كاملة بأنواع التحليل الممكنة.

2.1 الحجج

تُعتبر الحجج الشكل الأكثر شيوعًا للتحليل النوعي. سيؤدّي استخدام "التفكير النقدي" أو "المنطق غير الرسمي" للاختيار من بين البدائل، إلى:

- الجمع بين الأسباب والأدلة والافتراضات المناسبة للتوصل إلى استنتاجات؛
- التأكد من مصداقية المصادر، لضمان عدم إعطاء وزن لا داعي له للحجة الذاتية والمتحيزة؛
- جمع المعلومات لاستكمال الحجج واختبار الفرضيات المعقولة؛
- النظر في التحديات التي قد يتم الإدلاء بها على الاستنتاجات والحصول على ردود مناسبة؛ و
- تقييم جودة الحجج حول نقاط القوة والضعف في السياسات البديلة.

يمكن العثور على أمثلة لاستخدام الحجج لمقارنة البدائل في الملحق ب من المجلد 2: المبادئ التوجيهية لمجموعة أدوات تقييم المنافسة.

يبدأ أسلوب الحجج ببيان الوضع العام، بما في ذلك أسباب وضع المقترحات الحالية ووصف البيئة التنظيمية الحالية. ثم يحدد التحليل أهداف السياسة ويحدد البدائل. ويتم تحليل كل خيار، مع الأخذ في الاعتبار نقاط القوة والضعف فيه، باستخدام أي دليل متاح وتحديد الافتراضات، لا سيما عندما تكون الافتراضات موضع تشكيك. أخيرًا، يتم إصدار حكم قيمي حول الخيار الأقوى، مع موازنة تحليلات الخيارات والنظر في الأدلة والأسباب لدعم كل منها.

2.2 مقارنة الإيجابيات والسلبيات في قائمة

يمكن أحد الأشكال البديلة للمقارنة للحجج الأساسية في تحديد إيجابيات وسلبيات لائحة تنظيمية واحدة مقارنة بخطط الأساس (الذي يمكن أن يكون اقتراحًا بديلاً أو الوضع الحالي). يمكن بعد ذلك اصطاف الإيجابيات

والسلبيات مقارنةً ببعضها البعض لإيجاد معادلات موازنة. على سبيل المثال، قد توازن أحد الإيجابيات، واحدة من أو أكثر من السلبيات. بعد الموازنة بين إيجابيات وسلبيات السياسة مقارنةً بالبديل، إذا كانت الإيجابيات تفوق السلبيات، فسيفضل المراجع السياسة وإذا كانت السلبيات تفوق الإيجابيات، فسيفضل المراجع البديل. عندما تخضع أكثر من سياستين للمقارنة، يمكن تكرار عملية المقارنة الثنائية، بحيث تتم مقارنة الفائز في مقارنة واحدة بخيار سياسة أخرى، حتى يتم تحديد الفائز الإجمالي.

تعرض الموازنة بين الإيجابيات والسلبيات مقارنةً ببعضها البعض بشكل خاص للاتهام بأنها تعسفية. مع ذلك، فإنه اتمتع بميزة الشفافية والنهج المنظم.

الإطار 50. قياس الإيجابيات والسلبيات: مثال مصنع الأسفلت

إذا افترضنا أن هناك لوائح تنظيمية خاصة بمصانع الأسفلت وكيفية تشغيلها تتضمن متطلبات بشأن الحد الأدنى للحجم. أحد الأسباب المقدمة للقيود على الحجم هو أن الوزارة المنظمة تعتقد أنه سيكون من الصعب تنظيم المشغلين الصغار وأنهم سيكونون أقل كفاءة من المشغلين الكبار. إن التحديد التنظيمي للحجم الأدنى هو في الواقع كبير جداً وقد يمنع دخول مصانع جديدة لأن الدخول على النطاق الواسع المطلوب لن يكون مربحاً من دون الحصول على حصة فورية وكبيرة من السوق من المشغلين الحاليين.

يمكن تحديد الإيجابيات والسلبيات وإدراجها في القائمة من خلال الانتقال إلى لائحة تنظيمية من دون قيود على الحجم. يمكن بعد ذلك قياسها لتحديد خيار السياسات الأفضل. في المثال أدناه، قرر المراجع أن السماح بتوزيع جغرافي أكبر لمصانع الإسفلت سيشرح جعل الإسفلت متاحاً بالقرب من نقطة استخدامه النهائية، وقد وجد أن هذا مكافئ تقريباً للسلبيات المتمثلة في أنه ستكون هناك حاجة إلى زيارة عدد أكبر من المرافق من قبل الجهات المنظمة. قد يقرر المراجع بعد ذلك أن التوزيع الجغرافي الأوسع للأثر البيئي (مؤيد لتجنب نقاط التلوث المركزة) من شأنه أن يخفف من سلبيتين: الأولى، أن المشغلين الصغار قد لا يعملون بنفس عناية الشركات الكبيرة، والتي كانت تعتبر أقل خطورة لأن المفتشين سيزورون ويطبّقون نفس القواعد على الشركات الصغيرة مثل الشركات الكبيرة، وزيادة العبء على السلطات المحلية التي لديها المزيد من البيانات عن الأثر البيئي لمراجعتها. يترك ذلك إيجابيةً من دون سلبيات موازنة، مما يعني أن الإيجابيات تفوق السلبيات.

السلبيات	الإيجابيات
<p>-ستطلب زيارة عدد أكبر من المرافق من قبل الجهة التنظيمية</p> <p>-قد لا يتبع المشغلون الصغار القواعد بنفس العناية التي يتبعها كبار المشغلين</p> <p>-سيُتبع على السلطات المحلية مراجعة المزيد من بيانات الأثر البيئي</p>	<p>-تصاريح دخول مصانع الأسفلت الصغيرة، مما يزيد من المنافسة على توفير مواد البناء الأساسية</p> <p>-تسمح بتوزيع جغرافي أكبر لمصانع الأسفلت بحيث قد تكون أقرب من المواقع التي تستخدم الإسفلت</p> <p>-سيتم توزيع التأثيرات البيئية بالتساوي</p>

2.3 التحليل القائم على النقاط

في التحليل القائم على النقاط، يتم تحديد متغيرات السياسة الهامة ذات الصلة بسياسة معينة. لكل خيار سياسة، يتم تقييم كيفية تحقيق الأهداف لكل متغير. يتم تعيين النقاط للإشارة إلى مستويات عالية أو منخفضة لتحقيق الهدف في كل متغير، مع تخصيص المزيد من النقاط للنتيجة المرغوبة. قد يكون الحد الأقصى لعدد

النقاط لمتغير واحد أعلى من متغير آخر لأن بعض المتغيرات هي بوضوح أكثر أهمية من غيرها مثلاً. عند منح كل خيار سياسي نقاطاً لإنجازاته حسب المتغير، تتم إضافة النقاط. ويكون الخيار السياسي الذي يستند على أكبر عدد من النقاط هو الخيار المفضل.

يجب استخدام هذه الطريقة بعناية، خاصة لتجنب التلاعب بالمقارنات (وقيم النقاط) لتقديم خيار واحد محدد مسبقاً. وتكمن قيمته في إنشاء إطار يمكن تنظيم نقاش واضح حوله.

الإطار 51. التحليل القائم على النقاط: تأثير المحارق

مقارنة بين سياستين للحد من الأثر البيئي للمحارق

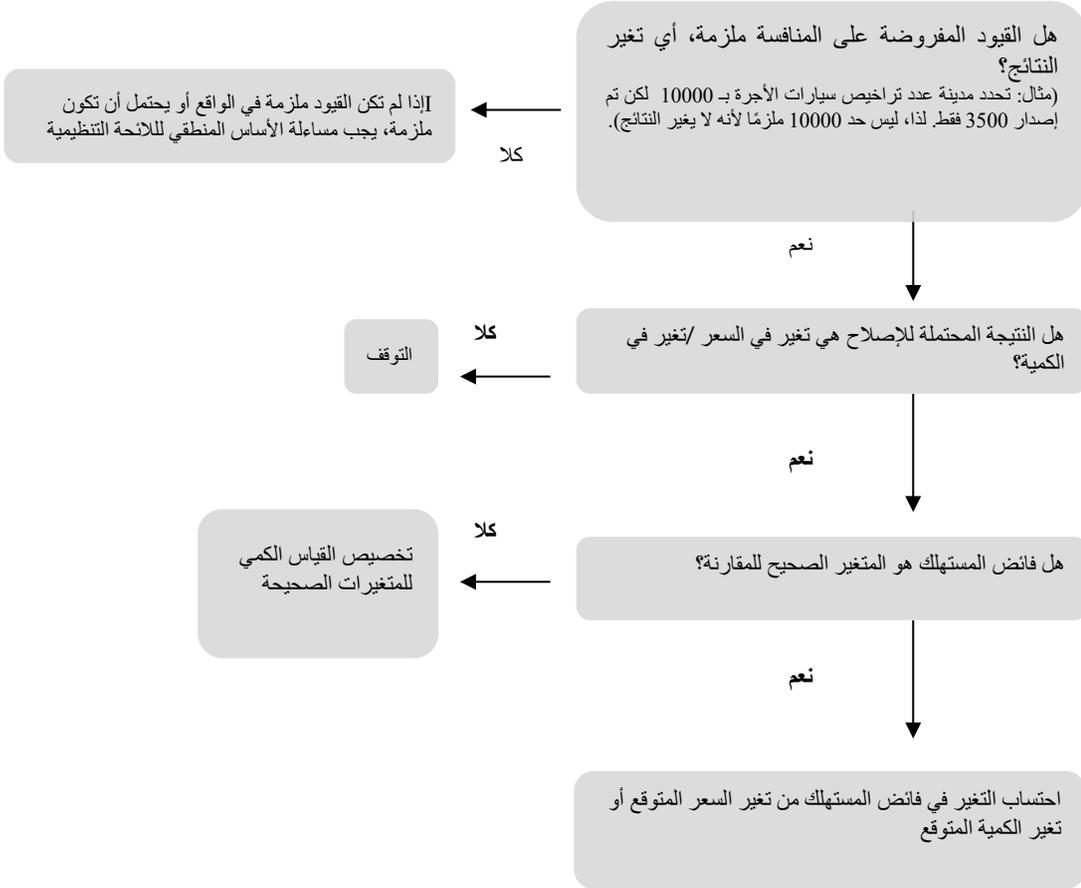
قررت إحدى الحكومات أنها تحتاج إلى تنظيم إنتاج محارق النفايات لتقليل الانبعاثات الضارة. في أحد النهج، قدمت إحدى الشركات إلى الحكومة تقنية فعالة ومبتكرة بشكل خاص لإزالة ثاني أكسيد الكربون من مخرجات المحارق من خلال دمج ثاني أكسيد الكربون في النفايات الصلبة. وأرادت الحصول على ترخيص لتكون الشركة الوحيدة التي لديها الإذن لحرق النفايات الطبية ومخلفات السفن التجارية. في النهج البديل الذي يتم النظر فيه، ستسمح الحكومة ببساطة لأي محرقة تستوفي حدودها الأساسية على الإنتاج مقارنة بالمدخلات بالعمل. وادعى مشغلو محارق آخرون أن وضع ثاني أكسيد الكربون في النفايات الصلبة يؤدي إلى فائدة طفيفة مقارنة بتكلفة القيام بذلك، لا سيما وأن شركات الحرق الأخرى (مثل محطات توليد الكهرباء القائمة على الغاز) ليس لديها مثل هذه المتطلبات وتُعتبر في الواقع منتجين نظيفين نسبياً للكهرباء. واشتكت المستشفيات من أنها تخاطر بدفع ثمن باهظ في حال لم يتوفر إلا محرقة واحدة فقط. وتطلب الحكومة حرق النفايات الطبية والسفن التجارية لتجنب المخاطر الصحية المحتملة من هذه النفايات.

تراخيص تلبية متطلبات لكل الداخلين	ترخيص مشغل واحد	
1	3	تخفيف ثاني أكسيد الكربون (1 - 3 نقاط، حيث يعني 3 أنه ما من انبعاثات)
4	3	انبعاثات الجزيئات (1 - 5 نقاط، حيث يعني 5 أنه ما من انبعاثات)
5	1	السعر المتوقع (1 - 5)، حيث 1 هو سعر مرتفع و 5 سعر منخفض
1	2	سهولة التنفيذ والرقابة (2 يعني سهل، 1 يعني صعب)
11	9	المجموع

3. التحليل الكمي

لتحديد إذا ما إذا كان ينبغي إجراء التحليل الكمي الموضح في هذا القسم، انتقل أولاً إلى المخطط.

الرسم 3: مخطط انسيابي لتقرير إذا ما كان ينبغي إجراء التحليل الكمي



عند إجراء التحليل الكمي، يمكن أن تكون متغيرات مختلفة مفيدةً لقياس الفوائد والتكاليف. وستعتمد المتغيرات ذات الصلة على موضوع اللائحة التنظيمية ونوع البيانات المتاحة. وتتراوح الطرق المحتملة لفحص المتغيرات من طرق بسيطة إلى تلك التي تنطوي على درجات متفاوتة من التعقيد.

4. قياس الفوائد والتكاليف

يتضمن التحليل الكمي البيانات حسب التعريف. لكن لا ينبغي أن يقود توافر البيانات التحليل. بدلاً من ذلك، يجب أن يحدد التحليل متغيرات معينة قد يكون من المفيد فحصها لأن قياسها سيكون مفيدًا لتقييم الفرضية. في ضوء الفرضيات المعقولة، يجب على المقيم تحديد المتغيرات التي يجب التركيز عليها، وفي حالة عدم توفر بيانات موجودة مسبقًا، كيفية جمعها. إذن، ينطرح سوالان أساسيان:

- ما الذي يتم قياسه؟
- كيف يتم جمع المعلومات؟

ستُعتبر الإجابة على هذه الأسئلة استفساراً قائماً على الحقائق إلى درجة كبيرة في ما يتعلق بالوائح التنظيمية أو القطاع المعين قيد الدراسة. ستعتمد البيانات المطلوبة على الفرضيات التي سيتم اختبارها مع البيانات. قد تؤدي البيانات المتاحة (أو التي يحتمل أن تكون متاحة) إلى تقييد مجموعة الفرضيات التي يمكن اختبارها، وتتوفر بيانات كبيرة مجمعة مسبقاً في قطاعات معينة مثل الصحة والنقل. لكن قد لا تتوفر بيانات محددة وضيقة حول استخدام الرعاية الصحية لمحلل السياسات نتيجةً لقواعد السرية. في مثل هذه الحالات، قد يتم طلب التنازلات أو تقديم طلبات إلى الهيئات المعنية لاستخدام البيانات بطريقة تجرّد كل معلومات التعريف الشخصية.

4.1 ما الذي يتم قياسه

تشمل البيانات الخاضعة للقياس عادةً فوائد المستهلك والتكاليف والتوظيف والنواتج والإنتاجية والوقت والربحية. بعض هذه المتغيرات نقدية في جوهرها، مثل التكاليف، والبعض الآخر يمكن تحويله إلى تدابير نقدية، مثل منافع المستهلك والبعض الآخر غير نقدي في المقام الأول، مثل التوظيف.

تُعتبر المتغيرات النقدية ذات قيمة لأنها توفر مقياساً مشتركاً لقياس التأثيرات عبر المنتجات المختلفة وللمقارنة بأي تكاليف لسباسة يمكن تحديدها. ويمكن في الواقع تحويل العديد من المتغيرات المختلفة إلى نقود حتى لو كان ذلك لغرض الدراسة فقط.

يمكن أن تبلغ المتغيرات غير النقدية قيمة عالية. قد تتميز الإحصاءات المتعلقة بالتوظيف بأهمية كبيرة لمختلف الجماهير، بما في ذلك العامة والسياسيين⁸. على سبيل المثال، عند النظر في أثر حصة الاستيراد، قد يكون من الممكن حساب ما يتكلفه المستهلكون لإنقاذ وظيفة واحدة في صناعة السيارات لمدة عام واحد. تشمل المتغيرات الأخرى التي يمكن تقديرها تقليل أوقات الانتظار (لسيارات الأجرة مثلاً)، وزيادة إمكانية وصول القوى العاملة للنقل، وعدد السنوات المصححة بجودة الحياة (QALY)، المستخدمة أحياناً في أعمال الرعاية الصحية).

الإطار 52. تحويل المتغيرات غير النقدية إلى قيمة نقدية

في بعض الأحيان، يمكن تحويل المتغيرات غير النقدية (مثل أوقات انتظار سيارات الأجرة) إلى قيم نقدية. لنفترض أن أوقات ذروة الانتظار لسيارات الأجرة ستخف، بعد الإصلاح، من 40 دقيقة إلى 10 دقائق. لنفترض أنه قبل الإصلاح، كان 10,000 شخص يستقلون سيارة أجرة في أوقات الذروة كل يوم. عندها، سينخفض وقت الانتظار بمقدار 30 دقيقة، مما يؤدي إلى زيادة قدرها 30 دقيقة في اليوم لراكب سيارة الأجرة في وقت الذروة العادي. إذا كان متوسط ساعة الفرد من وقت الفراغ يساوي 8 يورو، فإن الإصلاح سيحقق فائدة للمستخدم قدرها 4 يورو في اليوم لعشرة آلاف شخص، أو 40 ألف يورو في اليوم أو 14.6 مليون يورو سنوياً. تجدر الإشارة إلى أن هذا التقدير لا يأخذ في الاعتبار بعد المستخدمين الجدد لخدمات سيارات الأجرة الذين قد يجذبون بسبب أوقات الانتظار المنخفضة.

8 يتعدّد قياس أثر العمالة أحياناً بسبب الآثار المنتشرة للزيادات في التوظيف من مكاسب الكفاءة في قطاع واحد، وقد يتم تعويض التخفيضات في الوظائف، إلى الحد الذي تحدث في شركة واحدة، من خلال المكاسب على المدى الطويل، لكن ليس على الفور.

قد تكون المقاييس غير الملموسة لفوائد المستهلك مهمة وصعبة في نفس الوقت. على سبيل المثال، ستؤثر قاعدة ترفع السعر أو تقيد الوصول إلى المعينات السمعية على سمع العديد من الأشخاص؛ وسوف تتأثر تفاعلاتهم الاجتماعية والعائلية والمهنية. يصعب وضع قيمة للخسائر الناتجة عن إنخفاض التفاعلات، لكن يمكن القيام به، على سبيل المثال، من خلال دراسة استقصائية عن الاستعداد للدفع للتحدث مع العائلة أو دراسة عن الأرباح الفائتة الناتجة من محدودية التواصل في العمل. في بعض الحالات، إن معرفة كيفية اختلاف كمية السلعة التي يتم شراؤها مع التغييرات في السعر تسمح للمقيم بتقدير فوائد المستهلك، أو احتساب الحد الأدنى.

يجب أن تكون المعلومات المجمعة ذات صلة بالمسألة قيد النظر. في حال لم تكن كل المعلومات الخاصة بالقطاع المتاحة ذات صلة بتقييم الأسئلة قيد النظر، فمن المهم البحث عن مصادر أخرى للمعلومات.

4.2 كيفية جمع المعلومات

يكسب جمع المعلومات ذات الصلة دورًا حاسمًا للمقيم. تجمع المكاتب الإحصائية الحكومية أنواعًا مختلفة من المعلومات، وفي بعض الأحيان، قد تكون متاحة للمراجعين في الحكومة ومفيدة ومتاحة مجانًا. في بعض الأحيان، لا يتم نشر البيانات التي تم جمعها، لكن يتم الاحتفاظ بها في أشكال قابلة للاستخدام بسهولة. على سبيل المثال، قد تكون بيانات الأسعار التي يتم جمعها لتقدير معدلات التضخم مفصلة تمامًا وخاصةً بنتج معين. في حين أنه قد لا يتم نشرها علنًا، يمكن لأصحاب البيانات إتاحتها للاستخدام داخل الحكومة. لكن غالبًا ما تكون أفضل البيانات المتعلقة بموضوع ما سريةً وفي حوزة أطراف خاصة أو مدرجة في قواعد البيانات التجارية حيث يكون الحصول عليها مكلفًا. وقد يتطلب الحصول على مثل هذه المعلومات شراء الحكومة للبيانات. وغالبًا ما يمكن التفاوض على الخصومات من السعر التجاري الكامل بالنظر إلى أن استخدامها من قبل الحكومة ليس له هدف تجاري بشكل عام. في بعض البلدان، قد يكون لدى الهيئات التي تجري تقييمًا للمنافسة القدرة على طلب الكشف الإلزامي عن البيانات. لكن لا يشكل ذلك معيارًا بعد. نتيجة لذلك، قد يسعى المراجعون إلى الكشف الطوعي عن البيانات من قبل الأطراف المعنية بلاتحة تنظيمية.

غالبًا ما يتم الاحتفاظ بالمعلومات ذات الصلة من قبل أطراف أخرى إلى جانب عن تلك المعنية. وتتضمن المصادر الشائعة للمعلومات ما يلي:

- مصادر البيانات الحكومية (مثل المكاتب الإحصائية والوزارات القطاعية)؛
- الاستطلاعات الخاصة (على سبيل المثال، شركات الاستطلاعات التي تنتج تقارير حول ظروف السوق، وعادات المستهلكين وتفضيلاتهم أو مواضيع أخرى)؛
- جمعيات الصناعة (غالبًا ما تقوم جمعيات الصناعة بجمع وتصنيف وتوزيع المعلومات ذات الاهتمام المشترك للصناعة، بما في ذلك الأرقام المتعلقة بالمخرجات واستخدام الطاقة والأسعار)؛
- التقارير السنوية للشركات (يمكن أن تحتوي التقارير السنوية ليس فقط على المعلومات المالية في شكل ميزانيات وبيانات الدخل، لكن أيضًا على معلومات أكثر عمومية حول ظروف السوق والتغير التكنولوجي واستراتيجية الشركة)؛
- تقارير المحللين (يمكن أن تحتوي تقارير محللي المخزون أو تقارير محللي القطاعات على معلومات مفيدة للغاية حول اتجاهات الصناعة والتغيرات في التكنولوجيا وظروف السوق)؛
- منظمات جمع البيانات التجارية (قد تقوم منظمات جمع البيانات التجارية بجمع مجموعة متنوعة من المعلومات التي تفيد الشركات في تقييم منتجاتها وأسواقها، مثل البيانات الخاصة بالمتاجر حول المبيعات والأسعار)؛

- قضايا المنافسة (لأغراض الشفافية، يمكن أن تكون قضايا قانون المنافسة مفيدةً بشكل خاص لتوفير البيانات ودراسة السوق. بشكل عام، يمكن للقضايا التنظيمية والدعاوى القانونية الخاصة أن توفر أيضًا معلومات مفيدة)؛ و
- خبراء القطاع (قد يجمع خبراء القطاع بيانات ذات قيمة كبيرة بأنفسهم).

في بعض الأحيان، بالنسبة للوائح التنظيمية ذات الأهمية الخاصة، يمكن جمع المعلومات على وجه التحديد لتقرير كيفية هيكله اللائحة التنظيمية. ليس جمع المعلومات بالضرورة مهمة شاقة. قد يشمل، على سبيل المثال، يوم لإجراء مكالمات هاتفية بهدف القيام باستطلاع غير رسمي.

في بعض الأحيان، قد تتوفر بيانات في بلدان أخرى يمكنها اختبار الفرضية المعنية. يمكن أن يكون استخدام مثل هذه البيانات بديلاً مقبولاً في حالة عدم توفر بيانات محلية وعندما تكون الشروط التنظيمية والمستهلك قابلة للمقارنة.

4.3 الطرق البسيطة

في حين أن الأساليب الاقتصادية القياسية المعقدة تخفي تحليلاً أكثر تعقيداً، للسماح بتقدير وظائف التكلفة والطلب على سبيل المثال، فإن الأساليب البسيطة لتوفير التقديرات الكمية غالباً ما توفر نتائج مفهومة وقابلة للاختبار وشفافة. وتتمثل إحدى مزايا الأساليب البسيطة في سهولة شرحها وبالتالي فإنها أمثل إقناعاً لصانعي القرار من الأساليب المعقدة التي قد تعتمد على الاقتصاد القياسي أو النماذج الاقتصادية غير البديهية. إذا لم تكن الأساليب البسيطة متاحة، فلن يتم إجراء التقديرات الكمية على الإطلاق.

مقارنات الأسعار

يمكن أحد أبسط اختبارات تأثير الإصلاحات الداعمة للمنافسة في مقارنة الأسعار في مجموعة من الموردين توجد فيها منافسة مع تلك التي لا منافسة فيها. في حال لم يكن هناك اختلاف في الأسعار، فسيكون للمنافسة أثر ضئيل. من ناحية أخرى، إذا كان هناك اختلافاً كبيراً في الأسعار ارز (في حين ما زالت الظروف الأخرى على حالها)، فمن المتوقع أن يكون للمنافسة المتزايدة تأثيرات كبيرة.

لن تقتصر مقارنات الأسعار بالضرورة على المقارنات المحلية (بين الولايات أو المدن مثلاً). في بعض الأحيان، يمكن مقارنة الأسعار المحلية بالأسعار في البلدان الأخرى. وقد ازداد هذا نتيجة الجهود الدولية لجمع بيانات الأسعار القابلة للمقارنة من قبل الهيئات الحكومية والخاصة على حد سواء. قد تتعدد المقارنات الدولية بسبب عوامل مثل الحاجة إلى التكيف مع أسعار الصرف المتغيرة والحاجة إلى القابلية للمقارنة. وتشمل العوامل التي قد تمنع إمكانية قابلية المقارنة الفورية للأسعار هيكل التكلفة المختلفة التي قد توجد في بلد ما مقارنة ببلد آخر والتعريفات المختلفة للمنتج. على سبيل المثال، قد تختلف تكاليف التسليم البريدي اختلافاً كبيراً في المناطق المكتظة بالسكان (مثل هولندا) مقارنةً بالمناطق الريفية إلى حد كبير (كما هو الحال في أستراليا)، لذلك من المرجح أن تختلف الأسعار النهائية لتسليم الرسائل أيضاً. يمكن تعريف منتج "الحليب الطازج" بشكل مختلف في بلد ما مقارنة ببلد آخر، كما يمكن أن تفسر الاختلافات في التعريف أحياناً اختلافات الأسعار. عندما تكون المنتجات وهيكل التكلفة قابلة للمقارنة بين الولايات القضائية، فمن المرجح أن يتم تفسير الاختلافات في الأسعار من خلال الاختلافات في المنافسة.

قد يكون لمقارنات الأسعار قيمة محدودة عندما لا يحدث تغيير في السعر لكن بدلاً من ذلك يحدث تغيير في الكمية. على سبيل المثال، قد تحافظ اللوائح التنظيمية الخاصة بسيارات الأجرة على ثبات الأسعار باستخدام العدادات، مع تقييد العرض الكلي لسيارات الأجرة. في مثل هذه الحالة، فغن التركيز فقط على السعر وليس الكمية، قد يتجاهل الأثر الرئيسي للوائح التنظيمية على المستهلك.

الإطار 53. مقارنات أسعار الأدوية التي لا تتطلب وصفة طبية

في دراسة أجراها مكتب التجارة العادلة في المملكة المتحدة حول صيدليات البيع بالتجزئة (2003)، لوحظ تباين كبير في أسعار الأدوية التي لا تتطلب وصفة طبية عبر الصيدليات داخل المملكة المتحدة. كان من المفترض أن يؤدي رفع القيود إلى قيام الصيدليات بشكل عام بتحديد الأسعار في الربع الأدنى من هذا التوزيع.

الإطار 54. توفير السوق الخدمات للمجتمعات الصغيرة

من أهم الشواغل في ما يتعلق برفع قيود الدخول إلى طرق السفر الجوي عبر الحدود بين كندا والولايات المتحدة في عام 1994 هو أن المسافرين والشركات في المجتمعات الصغيرة سيضطرون من نقل خدمات السفر الجوي عبر الحدود إلى المراكز السكانية الرئيسية. مع ذلك، على مدى السنوات العشر المقبلة في ظل الدخول والخروج على أساس السوق على الطرق العابرة للحدود، زاد عدد المراكز السكانية الكندية ذات الخدمة الجوية العابرة للحدود المجدولة بدون توقف من 14 إلى 24، مع ارتفاع العدد الإجمالي للمراكز العابرة للحدود طرق من 58 إلى 148.

المصدر: (House of Commons Canada (2005).

الإطار 55. رفع التعاقد الحصري للأسعار في متاجر الأسواق الحرة

في دراسة سوق التي لجنة التجارة العادلة في كوريا (KFTC) حول متاجر الأسواق الحرة في مطار إنتشون الدولي في عام 2012، لوحظت زيادة حادة في أسعار الخمور و مواد التبغ مباشرة بعد أن قامت ICN (وهي شركة مملوكة للدولة توجر مساحات للبيع بالتجزئة في المطار) بتوحيد تعاقدتها لمنح شركة واحدة عقد حصري لبيع الخمور والتبغ المعفاة من الرسوم الجمركية في المطار لمدة 5 سنوات (2008-3، 2013). بمقارنة الأسعار قبل وبعد التحول إلى عقد احتكار لبيع الخمور والتبغ، ارتفع سعر 30 نوعاً من منتجات الخمور والتبغ بمتوسط 9.8% لمدة عام واحد (2009-2008). أوصت لجنة التجارة العادلة في كوريا (KFTC) بأن تغيّر ICN اللائحة التنظيمية الخاصة بالمشتريات للسماح لمزيد من الشركات بتشغيل متاجر بيع الخمور والتبغ المعفاة من الرسوم الجمركية في المطار، تماماً كما هو الحال بالنسبة لمستحضرات التجميل أو الإلكترونيات. ثم تعاقبت ICN مع شركتين للخمور والتبغ المعفي من الرسوم الجمركية اعتباراً من آذار/مارس 2013.

آثار النتائج في دراسات اللوائح التنظيمية المتقاطعة

غالبًا ما يتم تنفيذ إصلاحات تنظيمية قابلة للمقارنة لمنتجات مختلفة. يمكن أن تكون المعلومات المتعلقة بآثار الإصلاح التنظيمي أو الاختلافات التنظيمية في منتج واحد بمثابة درس للإصلاحات المحتملة في المنتجات الأخرى. على سبيل المثال، يمكن إعداد برنامج تداول تنافسي للانبعاثات الملوثة لأكسيد الكبريت، حيث يتم توزيع حقوق تلوث أكسيد الكبريت بطريقة ما (على سبيل المثال، على الملوثين الحاليين) ثم يتم تداولها، مع انخفاض سنوي في صافي التراخيص. بعد مرور بعض الوقت، قد يكون هناك اهتمام بوضع برنامج تداول انبعاثات لمولثات أخرى، مثل أكسيد النيتروجين أو البنزين أو الجسيمات الدقيقة. قد توفر التجارب من تداول الانبعاثات، وكيفية عملها مع أكسيد النيتروجين، معلومات قيمة حول كيفية جعل تداول الانبعاثات يعمل على مولثات أخرى مثل أكسيد النيتروجين. مع ذلك، قد لا تكون المقارنات دقيقة. على سبيل المثال، قد تحتوي مصادر تلوث أكسيد الكبريت عادةً على مصادر نقاط ثابتة، مثل مصانع ومحطات توليد طاقة معينة، بينما قد يكون للبنزين في الغلاف الجوي مصادر تشمل، بالإضافة إلى الاستخدامات الصناعية، قيادة السيارات والتدخين. وقد يطرح تنفيذ برنامج تداول الانبعاثات للبنزين بعد ذلك تحديات مختلفة إلى حد كبير (ويكون غير عملي) مقارنةً بتداول الانبعاثات لأكسيد الكبريت).

أثر النتيجة في الإصلاح التنظيمي في مكان آخر

في بعض الأحيان يتم تنفيذ الإصلاحات التنظيمية في ولاية قضائية واحدة والتي قد تكون مماثلة لتلك التي تم تصورها في الولاية القضائية المحلية. يمكن لدراسات الحالة البسيطة للإصلاح أن تقدم أمثلة مهمة وذات صلة بالفوائد المحتملة. ويمكن للولايات القضائية أن تكون إما وطنية أو إقليمية ومحلية.

يمكن العثور على معلومات حول نتائج الإصلاحات في ولايات قضائية أخرى لدى الموظفين المسؤولين عن الإصلاح في الاختصاصات القضائية الأخرى أو الأوساط الأكاديمية أو المنظمات الدولية. قد يؤدي البحث في الإنترنت عن دراسات أكاديمية لمثل هذه الإصلاحات إلى تحديد الأعمال ذات الصلة أو الخبراء ذوي الصلة. وضعت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية قاعدة بيانات للدراسات التجريبية لأثار الإصلاحات المؤيدة للمنافسة التي تشمل دراسات الإصلاح ليس باللغتين الإنجليزية والفرنسية فحسب، بل بلغات أخرى أيضاً، بهدف جمع الكم الأكبر من المعلومات حول الأثرات الإصلاحات. وستكون قاعدة البيانات هذه متاحة إلكترونيًا وبصيغة قابلة للبحث على موقع منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية على شبكة الإنترنت لتمكين تحديد دراسات الإصلاحات في قطاعات معينة.

لم تتم دراسة تأثيرات الإصلاحات في الجزء الأكبر. لذلك فإن قائمة الدراسات أصغر بكثير من العدد الفعلي للإصلاحات المؤيدة للمنافسة التي أجرتها الحكومات.

التجارب

يتم الاعتراف على نحو متزايد بالتجارب باعتبارها مصدر للمعلومات حول سلوك الاقتصاد الجزئي. قد تكون التجارب مع اللوائح التنظيمية مفيدة بشكل خاص لمعرفة كيفية تأثير متطلبات إعداد التقارير على سلوك المستهلك أو كيفية تأثير الاتصالات على النتائج.

تتمثل المنهجية التي تقوم عليها الدراسات التجريبية في تحديد فرضية لكيفية تغير السلوك من تغير في بيئة الجهات الفاعلة ذات الصلة، ثم اختبار هذه الفرضية، من خلال مراقبة إجراءات مجموعة التحكم (وهي المجموعة الأساسية بدون إصلاح) ومجموعة معالجة (شهدت الإصلاح المقترح). يمكن مقارنة سلوكيات المجموعتين باستخدام الأساليب الإحصائية الأساسية وتقديرات مستوى الثقة في التغييرات المتوقعة. تستعين العديد من الدراسات التجريبية بالطلاب، غير أن مجموعة الدراسة المثالية تتكون من أشخاص يقارنون بمن سيشكلون هدفاً للإصلاحات المؤيدة للمنافسة. على سبيل المثال، قد يتم اختبار إصلاح قوانين الإعلانات التجزئة على مستهلكي التجزئة.

الإطار 56. الدراسات التجريبية حول الإفصاح

أثبتت دراسة تجريبية حول أشكال الإفصاح عن الرهن العقاري أجرتها لجنة التجارة الفيدرالية الأمريكية أنه قد يكون للنماذج التجريبية التي قدمت معلومات لمشتري المنازل آثار غير متوقعة وتؤدي إلى إرباك مشتري الرهن العقاري، مما سيدفعهم في كثير من الأحيان إلى تفضيل صفقات مالية أسوأ على صفقات أفضل. في هذه الدراسة، تم استخدام أسلوب اختبار أثر المعلومات على اتخاذ قرارات المستهلك مع المجموعات التجريبية، بدلاً من التنفيذ الفعلي للنماذج. واكتسب نموذج بديل مُعد تصميمه قيمة معلومات أفضل بكثير للمستهلكين، وفقاً لدراسات تجريبية مماثلة.

المصدر: Lacko, J. and J. Pappalardo, (2004)

المشاريع التوضيحية

تعتبر المشاريع التوضيحية من أكثر أشكال الأدلة إقناعاً حول فوائد التغيير التنظيمي. كما تشكل هذه المشاريع شكلاً من أشكال التجربة التي تبحث في أثر تبني تغيير تنظيمي مقترح، لكنها لا تتطلب نشرًا وطنيًا لهذا التغيير دفعة واحدة. بدلاً من ذلك، تقوم بفحص تأثيرات التغيير على مجموعة سكانية فرعية أو منطقة جغرافية ذات صلة. إذا باء التغيير بالنجاح استنادًا إلى المشروع التوضيحي، فيمكن اعتماده على نطاق أوسع. وتتمثل إحدى ميزات المشاريع التوضيحية في قدرتها على ضمان الآثار المتوقعة للإصلاحات المقترحة وتحديد هذه الآثار. إذا لم ينتج عن المشروعات التوضيحية التأثيرات المتوقعة، فيمكنها في النهاية توفير موارد حكومية كبيرة عن طريق تجنب تكاليف نشرها على نطاق واسع.

إنّ المشاريع التوضيحية هي تجارب سياسات. في بعض الأحيان، قد تنشأ تجارب السياسة من دون الإعلان رسميًا عن أنها مشروع توضيحي. على سبيل المثال، قد تراعي الحكومات الفيدرالية أنواعًا مختلفة من لوائح الدولة وتقرن آثارها.

الإطار 57. مقارنات الأسعار بين الرحلات التي تنظمها الدولة والرحلات الفيدرالية

نشأ أحد المبررات الأصلية لإلغاء تنظيم شركات الطيران في الولايات المتحدة من مقارنة أسعار الرحلات داخل الولاية (داخل كاليفورنيا) بالرحلات الطويلة المماثلة التي ترعاها اللانحة التنظيمية الفيدرالية المطبقة على رحلات الطيران عبر الولايات. شكّلت اللانحة التنظيمية الأكثر تحرراً داخل الدولة في الواقع مشروعاً توضيحياً لتحرير وطني أوسع.

شهد سوق كاليفورنيا الأقل تنظيمًا (لا سيما طريق سان فرانسيسكو - لوس أنجلوس) أسعار تذاكر الطيران لكل ميل مسافر أقل بكثير من الطرق المماثلة التي تغطيها اللوائح التنظيمية الوطنية (مثل واشنطن العاصمة - مدينة نيويورك).

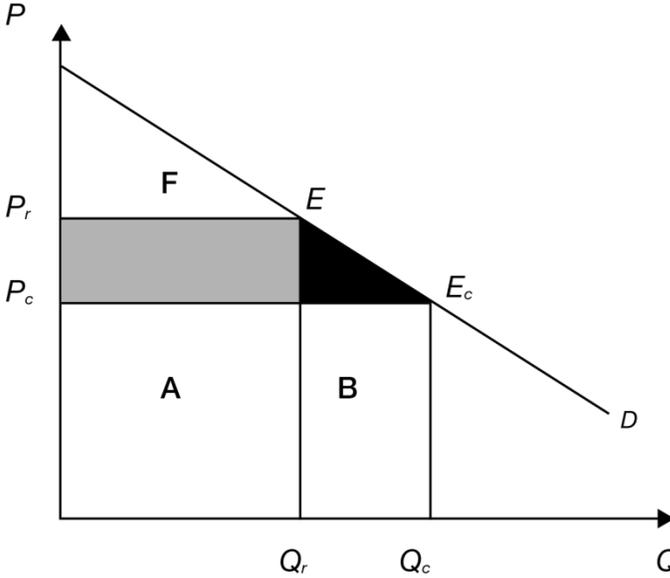
المصدر: Keeler, T. (1972).

4.4 تقديرات القيمة

4.4.1 فوائد المستهلك

غالبًا ما يمكن فحص الآثار التنافسية للانحة التنظيمية كتغييرات من نقطة على منحني الطلب إلى نقطة أخرى. ويمكن اعتبار ذلك تغييرًا في نهج التوازن. بالنسبة للعديد من اللوائح التنظيمية التي لها تأثير الحد من العرض أو رفع الأسعار، يمكن حساب تقدير الفائدة للمستهلك أو الضرر الذي يلحق به والناجم عن التغيير من توازن إلى آخر بسهولة نسبية في حالة المنحنيات الخطية للطلب وطلب ذات مرونة إحصائية ثابتة (CES). ستوفر حالة الطلب الخطي بشكل عام تقديرًا أقل لفائدة الإصلاح من حالة الطلب ذات المرونة الإحصائية الثابتة. ويمكن اعتبار الحالتين كحدود بالنسبة للتقدير، حيث يوفر الطلب الخطي، الحد الأدنى ويوفر الطلب ذات المرونة الإحصائية الثابتة، الحد الأعلى.

الرسم 4: الضرر الذي يلحق بالمستهلك



القياس المعياري

في العديد من القطاعات، يتوفر الحد الأدنى من المعلومات حول التسعير ومبيعات الشركات وغيرها من المؤشرات الاقتصادية الفنية.⁹ وقد تمنع البيانات المحدودة هذه حساب الفوائد عبر تغيير نهج التوازن. لهذا السبب، يمكن أن تكون تقنية مبسطة قيمة، على الرغم من أنها تأتي في المرتبة الثانية بعد تغيير نهج التوازن. يوضح هذا القسم مقياساً معيارياً للاستخدام في الظروف التي لا تتوفر فيها معلومات أفضل.¹⁰ وتتمثل فائدة هذه التدابير المعيارية في أنها تساعد في تحديد مستوى الفوائد التي قد توجد، وتساعد على توفير مؤشر معقول وقابل للمقارنة لقيمة التغيير التنظيمي المؤيد للمنافسة. وتتضمن المدخلات الرئيسية لمثل هذا المقياس: إيرادات القطاع ومرونة الطلب ومتوسط تأثير السعر لنوع القيود الموجودة.

⁹ كان من الممكن أن تساعد هذه المصادر في تحديد منحنيات العرض التي من شأنها أن تنطبق مع اللائحة التنظيمية الأساسية واللائحة التنظيمية الخاصة بالمنافسة.

¹⁰ يفترض المقياس المعياري مرونة السوق بمقدار -2 (أو $|\epsilon| = 2$ ، في دالة طلب مرونة ثابتة). ويهدف إلى تمثيل مرونة المنتج النموذجية مع منافسة معتدلة وبدائل بعيدة لكن مجدية. قد يكون الإجراء أكثر دقة إذا توفرت معلومات إضافية، أو إذا كانت هناك أسباب للاعتقاد بأن الطلب إما غير مرن بشكل خاص، كما هو الحال مع الكهرباء أو الأئسولين، أو مرن بشكل خاص، كما هو الحال مع بعض السلع الأساسية.

إذا كان من الممكن التنبؤ بتغيرات الأسعار بحسب نوع القيود التي يتم إلغاؤها، فتمثل صيغة¹¹ لتقدير فائدة المستهلك من إزالة التقييد في:

$$CB = \left(\rho + \frac{1}{2} |\epsilon| \rho^2 \right) R_r$$

حيث:

- CBs: المقياس المعياري للضرر الذي يلحق بالمستهلك
- ρ : النسبة المئوية للتغير في السعر المرتبط بالقيود
- R: إيرادات القطاع
- $|\epsilon|$: القيمة المطلقة لمرونة الطلب

عندما تكون مرونة القطاع غير معروفة، يمكن اعتماد الافتراض $|\epsilon| = 2$ ، بالنسبة لسوق نموذجي مع منافسين واستعداد بعض المستهلكين لوقف الشراء استجابةً لارتفاع الأسعار وعدم وجود لائحة تنظيمية للأسعار، لتحقيق فائدة تقديرية من إلغاء قيود تبلغ:

$$CB = (\rho + \rho^2) R_r$$

الإيرادات:

تُعتبر الإيرادات مقياسًا قيمًا لأنها غالبًا ما تكون متاحة بسهولة، وحتى لو لم تكن كذلك، فهي أقل سرية من العنصرين المكونين للإيرادات، السعر والكمية المباعة.

يجب أن تكون الإيرادات هي تلك الموجودة في السوق المتأثر بشكل مباشر باللائحة التنظيمية. عادةً لا تكون إيرادات الأسواق البعيدة لكن ذات الصلة مدرجةً في رقم الإيرادات. يجب ممارسة بعض الأحكام عند تحديد حدود السوق لغرض تقدير الإيرادات.

مثلاً: إذا افترضنا أن الإيرادات معروفة لسوق وطني، لكن اللوائح التنظيمية تحدث أثرًا محليًا فقط. يمكن تقدير الإيرادات المحلية من الإيرادات الوطنية، على سبيل المثال عن طريق إجراء حسابات الإيرادات للفرد، أو حسابات الإيرادات لكل منفذ أو الحسابات لكل وحدة من المنطقة الجغرافية.

يتم قياس الإيرادات بوحدات العملات، مما يسمح بحساب الفوائد من تعزيز المنافسة والتي يتم قياسها أيضًا بوحدات العملة.

النسبة المئوية للتغيير في الأسعار

¹¹ انظر إلى الاشتقاق في الملحق 1.

تم إجراء العديد من الدراسات التي تدرس أثر أسعار أنواع مختلفة من التغييرات المؤيدة للمنافسة في اللائحة التنظيمية. تم دمج هذه الدراسات، في الجدول الوارد في الملحق 2، في رسوم المعايير المرجعية لتقدير قيمة القيود في مجالات مختلفة. ويتم إدراج النقاط المرجعية في الجدول 2.

للعثور على المعيار المناسب، يجب تحديد نوع التقييد الذي تم تحديده. لكل من القيود، يسرد الجدول تأثير المعيار. إذا كانت هناك أرقام أكثر تحديدًا معروفة، من دراسات قطاعية محددة، فقد تكون هذه أكثر ملاءمة من المعيار العام. في حالة عدم وجود دراسات مناسبة، يكون المعيار بمثابة تقدير تقريبي أولي مفيد.

عندما يتم تحديد قيود متعددة، فإن النهج المتحفظ يتمثل في تحديد القيد الذي يحتوي على أكبر فرق في السعر واستخدام هذا كأساس للتغيير في النسبة المئوية في السعر.

نوع القيود التنافسية التي تم إلغاؤها

غالبًا ما يؤدي إلغاء قيود تنافسية ملزمة إلى تغيير في السعر. تشمل الآثار المحتملة الأخرى التي تم قياسها المخرجات والوظائف. يوضح الجدول 2 متوسط تأثيرات الأسعار للخيارات التنظيمية المؤيدة للمنافسة. وتستند هذه الأرقام إلى مسح للدراسات اللاحقة للتغييرات في السياسات الحكومية.

الجدول 2 متوسط تأثير السعر من الانتقال إلى الخيار التنظيمي المؤيد للمنافسة

الفئة والفئة الفرعية للقيد التنظيمي	تغير السعر المعياري (نسبة تغير السعر إلى سعر أقل تنافسية)
(أ) الحد من عدد أو تنوع الموردين	-0.20
1 منح حقوق حصرية إلى مورّد لتوفير سلع أو خدمات	-0.19
2 وضع إجراءات للحصول على ترخيص أو تصريح أو موافقة كشرط للنشاط التجاري.	-0.23
3 الحد من قدرة بعض أنواع الموردين على توفير سلعة أو خدمة	-0.15
4 رفع بشكل كبير من تكلفة الدخول أو الخروج على المورد	-0.19
5 وضع عائقًا جغرافيًا أمام قدرة الشركات على توريد السلع أو الخدمات أو العمالة أو على استثمار رأس المال	-0.12
(ب) الحد من قدرة الموردين على المنافسة	-0.18
1 الحد من قدرة البائعين على تحديد أسعار السلع أو الخدمات	-0.19
2 الحد من حرية الموردين في الإعلان عن سلعهم أو خدماتهم أو تسويقها	-0.14
3 وضع معايير لجودة المنتجات توفر ميزة غير مبررة لبعض الموردين على حساب غيرهم أو تكون أعلى من المستوى الذي قد يختاره بعض المستهلكين المطلعين	-0.16
4 رفع بشكل كبير تكاليف الإنتاج على بعض الموردين مقارنةً بغيرهم (ولا سيما من خلال معاملة الشركات القائمة بشكل مختلف عن الداخلين الجدد للسوق)	-0.39
(ج) الحد من حوافز الموردين على المنافسة	-0.20
1 إنشاء نظامًا للتنظيم الذاتي أو المشترك.	-0.28

2 يتطلب أو يشجع معلومات عن نواتج الموردين أو أسعارهم أو مبيعاتهم أو تكاليفهم لكي يتم نشرها	-0.10
3 استثناء نشاط قطاع معين أو مجموعة معينة من الموردين من سريان قانون المنافسة العام	-0.25
(د) الحد من الخيارات والمعلومات المتاحة للمستهلكين	-0.20
1 الحد من قدرة المستهلكين على اتخاذ قرار بشأن الجهة التي يشترون منها	-0.32
2 الحد من حركة المستهلكين بين موردي السلع أو الخدمات من خلال رفع التكاليف الصريحة أو الضمنية لتغيير الموردين	-0.12
3 تغيير بشكل جوهري المعلومات التي يحتاجها المشترون للشراء الفعال	-0.16

4.4.2 تدابير المنافع الأخرى

يمكن قياس الفوائد من إزالة القيود التنافسية بطرق غير من خلال السعر. على سبيل المثال، في بعض الأحيان، يتم تنظيم الأسعار، لكن يتم تقييد الكمية المعروضة. يضرّ تقييد الكميات المستهلكين أيضًا. في الواقع، قد يؤدي خفض الكمية المعروضة بنسبة 1%، حتى مع تثبيت الأسعار، إلى إلحاق الضرر بالمستهلكين أكثر من زيادة بنسبة 1% في الأسعار. وذلك لأن زيادة في السعر بنسبة 1% ستؤدي إلى حصول المستهلكين على أقل فائدة هامشية من المنتج الذي يوقف مشترياتهم. في المقابل، لن يتم بالضرورة تخصيص انخفاض الكميات للمستهلكين الذين لديهم أدنى فائدة هامشية، لكن يمكن أن ينطبق أيضًا على جميع المستهلكين، بما في ذلك أولئك الذين يتمتعون بفوائد شخصية عالية جدًا من الاستهلاك. يمكن أن يكون نوع التقدير الذي يتم إجراؤه في مقياس الفائدة القياسية قريبًا أو أعلى من التقدير الناتج عن استبعاد الكمية (انظر الملحق 1). ومن المثبر للاهتمام أنه إذا كان من الممكن تقدير تأثير السعر من نوع تقييد الكمية المطبق، فإن الفائدة المقدره للمستهلك من إزالة التقييد هي:

$$CB = \frac{1}{2} (1 - \rho) R_f$$

هناك العديد من المتغيرات المتعلقة بالفوائد التي يمكن استخدامها بالإضافة إلى الكمية. سيعتمد المتغير المناسب للقياس على القطاع وما يهيم المستهلكين والبيانات المتاحة.

الإطار 58. اختيار المتغيرات ذات الصلة

- قد تكون أسعار سيارات الأجرة ثابتة، لكن الحد من عدد سيارات الأجرة يعني أن أوقات انتظار سيارات الأجرة للركاب مرتفعة، أو أن بعض المناطق تعاني من نقص في الخدمات. المتغير الملانم الذي يجب قياسه: وقت الانتظار X قيمة

الوقت لمن ينتظرون. [See OFT (2003) The regulation of licensed taxi and PHV services in the UK

http://share.gov.uk/20140402142426/http://www.gov.nationalarchives.gov.uk/webarchive/pdf/d_ofi/reports/comp_policy/of676

• قد تكون أسعار الصيدليات ثابتة، لكن الحد من عدد الصيدليات قد يعني أن المرضى الذين يبحثون عن دواء قد يضطرون إلى التنقل لمسافة أبعد مما يرغبون فيه: زيادة وقت السفر X (قيمة الوقت + تكلفة النقل).

4.4.3 التعديلات على القيم

الخصم

في كثير من الحالات، ستمتد الفوائد والتكاليف التي توفرها التدابير المقترحة على مدى سنوات، وقد يختلف توقيت الفوائد والتكاليف الناتجة من الخيارات المختلفة. في مثل هذه الحالات، غالبًا ما يكون الخصم ضروريًا لمقارنة الخيارات المقترحة بشكل سليم. كما قد يسمح الخصم بمقارنة التكاليف والفوائد التي تحدث على مرّ الوقت بناءً على التفضيلات المجتمعية لتلقي الفوائد في وقت مبكر، وعوامل أخرى، مثل تكلفة الفرصة البديلة للأموال والنضخم. ومن الشائع في تقديرات الفوائد التنافسية اقتطاع الفوائد (عن طريق تحديد طول الفترة الزمنية المدروسة، على سبيل المثال، بخمس سنوات) لمراعاة التبصر غير الكامل للهيئات التنظيمية.

يسمح الخصم بالتعبير عن تدفق الفوائد المستقبلية لكل خيار بصافي القيمة الحالية (NPV). بشكل عام، يجب تحديد الخيارات ذات صافي القيمة الحالية الأعلى. ولا ينبغي تحديد أي خيار مقترح ما لم يكن لديه صافي قيمة حالية أعلى من حالة عدم القيام بأي شيء.

لاحتساب صافي القيمة الحالية، يجب خصم الفوائد والتكاليف المستقبلية لكل سنة إلى قيمتها الحالية وفقًا للصيغة التالية، حيث t هي السنة التي تبدأ من 0 و r هي معدل الخصم:

- القيمة الحالية في الوقت 0 (الآن) لصافي الفائدة في الوقت t هي: القيمة الحالية = (الفوائد-التكاليف) $(1+r)^{-t}$. ينتج من مجموع القيمة الحالية لصافي الفائدة في كل مرة قيد النظر القيمة الحالية للسياسة.

يكمن أحد المصادر المحتملة لمعدلات الخصم في سعر الفائدة الضمني على السندات الحكومية، والذي قد يعكس تكلفة الأموال للحكومات (أو الفوائد المجتمعية من المكاسب). تشكل الهيئات التنظيمية الوطنية مصدرًا آخر، عندما يتعين عليها إنتاج قيم مخفضة حالية لتدفقات استثمار الأصول. وعلى نطاق واسع، هناك العديد من الخيارات لتحديد معدل الخصم؛ ولن يتخذ هذا الدليل موقفًا بشأن معدل الخصم المناسب لصنع السياسات الحكومية.

إن صافي القيمة الحالية لخيار ما هو مجموع القيمة الحالية لكل السنوات ذات الصلة التي تحدث فيها الفوائد والتكاليف.

عندما تحدث الفوائد والتكاليف بمرور الوقت، يصبح تحديد معدل الخصم المناسب أمرًا بالغ الأهمية لتحديد الخيار الأفضل. وقد يعتمد اختيار معدل الخصم الحقيقي الأساسي على إرشادات التكلفة-الفوائد العامة للبلدان.¹²

مثلاً: يتم النظر في خيارين لتحقيق هدف السياسة. يتضمن الخيار 1 استثمارات أولية ضخمة تؤدي مبدئيًا إلى فوائد اقتصادية صافية منخفضة نسبيًا لكنها تؤدي إلى فوائد صافية أعلى لاحقًا. يتضمن الخيار 2 تكاليف

¹² لمزيد من المعلومات حول تقنيات قياس ومقارنة المخاطر وعدم اليقين فيما يتعلق بالخيارات المقترحة، انظر، على سبيل المثال، خزانة الملكة في المملكة المتحدة (2018) الكتاب الأخضر: التقدير والتقييم في الحكومة المركزية، مكتب الميزانية والإدارة في الولايات المتحدة، التعميم رقم A-94/المنهج وأمانة مجلس الخزانة الكندية (2007)، دليل تحليل التكاليف والفوائد الكندية: المقترحات التنظيمية.

أولية أقل مما يسمح له بتوليد فوائد صافية أعلى في وقت مبكر لكن على حساب الفوائد في وقت لاحق. بموجب إرشادات فوائد التكلفة الوطنية، يتم تطبيق معدل خصم بنسبة 5%.

الجدول 3. الخصم في مقارنة الخيارات

السنة	1	2	3	4	5
	الخيار 1 (الفوائد والتكاليف) (USD 000 000s)	الخيار 2 (الفوائد-التكاليف) (USD 000 000s)	عامل الخصم 5 %	خصم الخيار 1 (الفوائد-التكاليف) (USD 000 000s)	خصم الخيار 2 (الفوائد-التكاليف) (USD 000 000s)
0	100	1200	1	100	1200
1	500	1100	952.	476	1047
2	750	1000	907.	680	907
3	1000	750	864.	864	648
4	1200	500	823.	988	412
5	1300	000	784.	1019	0
المجموع	4850	4550		4127	4214

بناءً على الفوائد والتكاليف الاسمية، يُفضل الخيار 1 لأنه يوفر 300 مليون دولار أمريكي لكصافي فوائد إضافية. مع ذلك، عندما يتم خصم المرتجعات، يكون الخيار المفضل هو 2 والذي يوفر فوائد قيمة حالية إضافية بقيمة 87 مليون دولار أمريكي.

4.4.4 الخطر/عدم اليقين

في معظم الحالات، تخضع الفوائد والتكاليف المرتبطة بخيارات السياسة المقترحة لمخاطر وأوجه عدم يقين كبيرة. عادةً، تستند تقديرات الفوائد والتكاليف للتدابير المقترحة إلى التوقعات والتقدير التي تخضع نفسها لدرجة عالية من عدم اليقين، مثل توقعات النمو الاقتصادي وأسعار الفائدة والطلب على المنتجات والتأثيرات الصحية والبيئية. في هذه الحالات، قد تشكل خطورة النتائج وتحمل المخاطر معيارًا مهمًا في تحدي خيار السياسة.

قد تتضمن المعلومات المفيدة لمقارنة مخاطر الخيارات وأوجه عدم اليقين فيها مصادر عدم اليقين الرئيسية؛ وتقديرات القيمة المتوقعة للنتائج؛ وحساسية النتائج لمصادر أوجه عدم اليقين الهامة؛ وحيثما أمكن، التوزيعات الاحتمالية للفوائد والتكاليف وصافي الفوائد.

تتضمن تقنيات تقدير ومقارنة المخاطر وأوجه عدم اليقين وضع السيناريوهات وتحليل الحساسية. لكن العائق الرئيسي لتقديرات المخاطر هو عدم إمكانية التنبؤ بل ممارسات القطاع الخاص قبل تنفيذ اللائحة التنفيذية الجديدة.

يمكن استخدام عملية وضع السيناريوهات للفت الانتباه إلى أوجه عدم اليقين التقنية والاقتصادية والسياسية الرئيسية ذات الصلة باختيار الاقتراح. بالنسبة للوائح ذات التأثير المنخفض أو المتوسط، قد يتضمن ذلك طرح أسئلة الـ "ماذا لو" البسيطة. قد تبهر نماذج أكثر تفصيلاً للدول المستقبلية اللوائح التنظيمية العالية الأثر. في كلتا الحالتين، يجب أن تستند المقارنات إلى صافي القيمة الحالية النسبية للسيناريوهات والخيارات.

يتضمن تحليل الحساسية تغيير المعلمات الرئيسية المستخدمة لتحديد فوائد وتكاليف السياسة المقترحة ودراسة أثر ذلك على صافي القيمة الحالية للنتائج. وتشمل المعلمات التي قد تكون متنوعة، على سبيل المثال: (1) الفوائد والتكاليف و(2) معدل الخصم و(3) معدل التضخم العام.

تتوفر أيضًا نماذج أكثر تعقيدًا لمعالجة أوجه عدم اليقين، مثل تحليل مونت كارلو. في الوقت الحالي، من المحتمل ألا يكون مناسبًا لتقييم المنافسة لأنه من الصعب تحديد نطاق عدم اليقين، على سبيل المثال بسبب صعوبة تحديد النتائج غير المقصودة للائحة التنظيمية.

مثال مفصل:

تقييم خيارات الإصلاح

يوصل هذا الإطار المثال التفصيلي المتداول في كل أجزاء هذا الدليل.

يوفر هذا الجزء تقييم الوزارة للخيارات المذكورة أعلاه. يوضح القسم أ النتائج الرئيسية من تحليل الإدارة لكل خيار. ويقدم القسم "ب" مقارنة بين الخيارات وفقًا للمعايير المنصوص عليها في توجيه الوزير إلى الوزارة.

أ. تحليل الخيارات

تم إجراء تقييم أولي للخيارات المذكورة أعلاه مما أدى إلى رفض 2 من التحليل الأكثر عمقًا. هذه الخيارات والأسباب لعدم إخضاعها لمزيد من المراجعة المتعمقة هي كما يلي:

- **منع الخصومات الصيدلانية:** ستنطوي أي محاولة لرصد وحظر الخصومات على تحديات كبيرة. يجب تحديد الخصومات على نطاق واسع وبغاية لمنع المنافسة بين الموردين من التحول ببساطة إلى أبعاد تنافسية أخرى. على سبيل المثال، لن يمنع تعريف معياري لخصومات الأدوية البديلة الموردين من التنافس في أبعاد مثل تمويل الخدمات غير الصيدلانية أو منح أسعار تفضيلية للمنتجات غير الصيدلانية أو تمويل الرحلات أو الامتيازات الأخرى. علاوة على ذلك، لن يضمن مجرد حظر التخفيضات تطور المنافسة السعرية بين موردي الأدوية البديلة في غياب آلية لدفع مثل هذه المنافسة. بدلاً من ذلك، قد يسمح ببساطة لمصنعي الأدوية البديلة بالاحتفاظ بالخصومات المقدمة حاليًا.
- **منافسة شبكة الصيدليات:** كما ورد، قد تشكل المنافسة بين الصيدليات محركًا فعالاً للغاية لأسعار الأدوية البديلة المنخفضة. مع ذلك، تنطوي محاولة استخدام هذا النهج في السياق المحلي على تغييرات أساسية ومعقدة في إطار العمل التنافسي الحالي. علاوة على ذلك، هناك احتمال أن يتم استبعاد العديد من الصيدليات من الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني، مما يؤثر سلبيًا على العديد من المرضى. قد تترتب عواقب وخيمة بشكل خاص على كبار السن ومجموعات المرضى الأقل قدرة على الحركة مما يجبر الكثيرين على تبديل الصيدالة والتنقل المتزايد لاستشارة الصيدالة.

إن النتائج الرئيسية من التحليل التفصيلي للخيارات الأخرى المحددة والحالة الأساسية للإبقاء على الإطار الحالي هي كما يلي.

1. الوضع القائم

ما لم يتم إجراء تغييرات كبيرة على إطار العمل التنافسي الحالي، يمكن توقع استمرار أسعار الأدوية البديلة المرتفعة في المستقبل. باستخدام متوسط مستوى الخصم الذي تم الإبلاغ عنه من قبل الموردين، أدت الخصومات بنسبة 55%، في عام 2011، إلى زيادة تكاليف الأدوية بما يقدر بنحو 2.9 مليار دولار أمريكي من أصل 9.7 مليار دولار أمريكي في النفقات، أو بنسبة تقل قليلاً عن 30%. علاوة على ذلك، من المرجح أن يزداد حجم هذه التكاليف خلال السنوات القادمة حيث تفقد الأدوية الحاصلة على براءات اختراع مستخدمة على نطاق واسع حماية براءات الاختراع.

يفرض الإطار الحالي أيضًا تكاليف موارد غير مباشرة مهمة على الاقتصاد من خلال إنتاج أحجام صيدلانية أقل كفاءة. إن زيادة متوسط حجم الصيدلية من 42000 وصفة طبية سنويًا إلى 75000 وصفة طبية سنويًا سيؤدي إلى وفورات في تكلفة الموارد المقدره للاقتصاد بما تتراوح بين 1.4 مليار دولار أمريكي و 1.5 مليار دولار أمريكي.

تؤثر التكلفة المرتفعة الحالية للأدوية البديلة أيضًا بشكل غير مباشر على الجودة الشاملة للرعاية الصحية. من ناحية أخرى، قد يبسهّل العدد الكبير من الصيدليات في ظل الإطار الحالي لبعض المرضى الوصول إلى خدمات الصيدليات. وقد تؤدي الهوامش المرتفعة المقدمة للصيدليات بموجب الخصومات أيضًا إلى تعزيز توفير بعض خدمات المرضى المفيدة كطريقة للمنافسة، مثل ساعات العمل الأطول والاستشارات الأطول للمرضى.

من ناحية أخرى، تعني تكاليف الأدوية البديلة المرتفعة توفر موارد أقل في أجزاء أخرى من نظام الرعاية الصحية. علاوة على ذلك، وجدت الدراسات أن التكاليف الصيدلانية قد تشكل شرطًا مهمًا لاستخدامها خاصة من قبل المرضى ذوي الدخل المنخفض والذين يكونون عمومًا أقل احتمالية للحصول على تأمين خاص تكميلي. وفقًا لذلك، قد تؤدي الأسعار المرتفعة التي يتم دفعها مقابل المنتجات الصيدلانية، حيث تزيد بشكل كبير من المدفوعات المشتركة للمرضى، إلى عدد كبير من حالات لا يستخدم فيها المرضى الأدوية الموصوفة لهم.

2. استرجاع خصومات الصيدليات

يتميز نهج الاسترجاع بالاحتفاظ بالإطار التنافسي الحالي. مع ذلك، سيعتمد صافي الوفورات للدافعين على مستوى الخصومات التي يتم الإبلاغ عنها فعليًا وجزء هذه الخصومات الذي يُسمح للصيدليات بالاحتفاظ به.

سيشكل الحصول على معلومات دقيقة عن الحجم الفعلي للخصومات وصافي الأسعار التنافسية تحديًا أساسيًا. كما ورد أعلاه، يجب تحديد الخصومات على نطاق واسع ودقيق لمنع المنافسة بين الموردين من التحول ببساطة إلى أبعاد تنافسية أخرى، كما ستكون هناك حاجة إلى إطار للرصد لمنع نقص الإبلاغ عن الخصومات. حتى لو تم وضع مثل هذا الإطار، فخطرًا للمجموعة الواسعة من الحوافز التي يمكن للموردين توفيرها للصيدليات لتخزين منتجاتها والمستوى العالي من المنافسة في توريد العديد من الأدوية البديلة، لن يتوقع الحصول على أسعار تنافسية للأدوية البديلة بشكل كامل.

هناك قلق آخر في استخدام نهج الاسترجاع هو ضمان استمرار مستوى عالٍ من استبدال الأدوية البديلة. سيطلب الحفاظ على حافز مالي للصيدليات لتوزيع الأدوية البديلة إما أن تتلقى علاوات وخصومات على الأدوية البديلة ضمن نطاق الـ 25% أو أكثر من قائمة أسعار الأدوية البديلة الحالية. كما تم توضيحه في الجدول التالي، فإن الاسترجاع بنسبة 75%، وترك للصيدليات نسبة 25%، يوفر عائدًا صافياً للصيدلية قدره 10.10 دولارًا أمريكيًا لصرف دواء بديل مقابل 10 دولارات أمريكية لمنتج العلامة التجارية بناءً على تسعير الدواء العام بنسبة 61% من سعر العلامة التجارية.

عوائد الصيدلية من صرف منتجات تحمل علامة تجارية ومنتجات بديلة بموجب الارتجاع بنسبة 75%

الفئة	هامش ربح علامة تجارية بنسبة 15%	هامش ربح دواء بديل بنسبة 25%
قائمة الأسعار	USD 40.00	USD 24.40
رسوم الصرف	USD 4.00	USD 4.00
الهامش	USD 6.00	USD 6.10
صافي عائد الصيدلية	USD 10.00	USD 10.10

مع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن هامش الربح بنسبة 25% لن يوفر حافزًا ماليًا للصيدليات لصرف الأدوية البديلة التي تقل أسعارها عن 60% من سعر العلامة التجارية. بدلاً من ذلك، ستكون هناك حاجة إلى زيادة هامش الربح لتحفيز الصيدليات على صرف هذه الأدوية البديلة.

كبدل لتحفيز الصيدليات على صرف الأدوية البديلة، قد يتم تكليفها بصرف الأدوية البديلة مع مراعاة منعها من القيام بذلك من قبل الطبيب الذي يصفها. مع ذلك، فإن التطبيق الفعال لهذا الشرط من المرجح أن يتطلب مستوى عالٍ من مراقبة وإنفاذ ممارسات صرف الصيدليات.

يضمن البديل الآخر للحفاظ على مستوى عالٍ من الاستبدال بالأدوية البديلة في تحديد الحد الأقصى لسداد المنتجات الصيدلانية البديلة على مستوى السعر العام ما لم تنص الوصفة على عدم اعتماد أي بديل. سيُسمح للمرضى الذين ما زالوا يرغبون في الحصول على منتج العلامة التجارية بالقيام بذلك ولكن سيُطلب منهم دفع التكاليف الإضافية.

ومن المضاعفات الأخرى المتعلقة باستخدام نهج الاسترجاع هي ضمان استعادة الدافعين من القطاع الخاص أيضًا. قد يشكّل هذا الأمر مشكلة بشكل خاص بالنسبة للأشخاص الذين يدفعون ثمن المنتجات الصيدلانية من جيوبهم ما لم يتم سداد مدفوعات الاسترجاع في وقت البيع. وتتمثل إحدى الوسائل الممكنة لتجنب هذه المشكلة في استخدام الخصومات المبلغ عنها لتقليل أسعار قائمة الصرف المرتفعة.

قد ينطوي نهج الاسترجاع على تكاليف جارية كبيرة لمراقبة الخصومات وتسوية الحسابات مع الصيدليات. وتعتمد الآثار غير المباشرة لنهج الاسترجاع لقطاع الصيدليات على مستوى الخصومات التي يمكنها الاحتفاظ بها. إذا سمح لها بالاحتفاظ بخصم يساوي 25% من أسعار الأدوية البديلة، فسيؤدي ذلك إلى زيادة إجمالي رسوم الصرف من حوالي 2.83 مليار دولار أمريكي إلى حوالي 3.45 مليار دولار أمريكي. في المقابل، إن رسوم الصرف الحالية والخصومات التي تتلقاها الصيدليات هي في حدود 6.28 مليار دولار أمريكي.

في حين قد تؤدي هذه الخسارة الصافية إلى خروج عدد كبير من الصيدليات من السوق، فمن غير المرجح أن تثير مشكلات كبيرة تتعلق بالوصول إلى الأدوية خاصة في المناطق الحضرية حيث يتواجد عدد كبير من الصيدليات. إلا أن بعض المناطق الريفية قد تتأثر بشكل كبير مما قد يتطلب بعض الإجراءات التصحيحية في المستقبل.

يمكن أن تؤثر محاولات استرجاع مستوى أعلى بكثير من الخصومات بشكل كبير على كثافة شبكة الصيدليات ووصول المريض إلى خدمات الصيادلة. لضمان عدم حدوث ذلك، قد تكون هناك حاجة إلى وسائل بديلة لتمويل الصيدلية، مثل زيادة رسوم الصرف أو التمويل لخدمات الصيدلة الأخرى مثل تقييمات الأدوية ووصف الأدوية للأمراض البسيطة وإدارة أدوية السكري وإدارة اللقاحات وطلب وتفسير الاختبارات المعملية في الحالات المتعلقة بالأدوية.

تعتمد اعتراض الصيدليات على استرجاع الخصم إلى حد كبير على الأثر الصافي على عائداتهم بالإضافة إلى مبلغ أي تكاليف إضافية مفروضة عليهم في ما يتعلق بالإبلاغ عن الخصومات وتسويتها. وقد تتم مواجهة معارضة كبيرة من الموردين بالاعتماد على متطلبات الإبلاغ المفروضة عليهم. وبخلاف ذلك، يحافظ النهج بشكل بارز على الإطار الذي يتنافس فيه موردو الأدوية البديلة حاليًا.

3. حدود أسعار البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة

إن وضع حدود قصوى للأسعار على أساس أسعار البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة يمكن أن يؤدي إلى وفورات كبيرة في تكلفة الأدوية. وجدت البيانات التي تم شراؤها من قبل وزارة الصحة حول أسعار الأدوية البديلة لسلة من البلدان منخفضة التكلفة نسبيًا والمتخذة أساسًا من الأسعار الأجنبية، في المتوسط، أقل بنسبة 35% من الأسعار المحلية. وكانت الأسعار الأجنبية منخفضة بشكل خاص مقارنة بالأسعار المحلية للأدوية ذات الحجم الكبير نسبيًا. باستخدام نهج المتوسط المرجح الذي يعكس أحجام الأدوية البديلة المختلفة، كانت الأسعار الأجنبية أقل بنسبة 39% من الأسعار المحلية. إن تطبيق هذه الحدود القصوى للأسعار في عام 2011 كان قد أدى إلى تحقيق وفورات في تكاليف الأدوية البديلة بحوالي 2.46 مليار دولار أمريكي.

في حين ستؤدي الحدود القصوى للأسعار المحددة عند هذه المستويات إلى وفورات كبيرة في تكلفة الأدوية، إلا أنها أقل بكثير من مستوى الخصومات البالغ 55% الذي أبلغ عنه موردو الأدوية البديلة المحليون. ويعكس ذلك قيودًا مهمة في بيانات أسعار الأدوية الأجنبية المتاحة وتعكس معظم هذه البيانات أسعار المصنع البسيطة. وفقًا لذلك، فهي تتضمن حسمات أو خصومات تنافسية يتم تقديمها للصيدليات أو الدافعين في البلدان الأخرى، وبشكل عام، لا تعكس بدقة السعر التنافسي الأساسي.

يُشير الجدول التالي إلى الأثر المحتمل على عائدات الصيدليات ويقارن صافي عائدات الصيدليات من صرف منتج ذي علامة تجارية ومنتج بديل في ظل ظروف السوق الحالية، ومنتج بديل بموجب حد أقصى لسعر بلد متخذ أساسًا للمقارنة، بحيث يقل سعر المنتج البديل الحالي بنسبة 39%.

عائدات الصيدليات من المنتجات ذات العلامة التجارية بموجب الحد الأقصى للسعر في البلد المتخذ أساسًا للمقارنة

الفئة	العلامة التجارية	البديل الحالي	الدواء البديل المسعر في البلد المتخذ أساسًا للمقارنة
السعر	USD 40.00	USD 28.00	USD 17.08
رسوم الصرف	USD 4.00	USD 4.00	USD 4.00
هامش الربح	USD 6.00	USD 4.20	USD 2.56
الخصم	USD 0.00	USD 15.40	USD 2.73
عائدات الصيدلية	USD 10.00	USD 19.04	USD 9.29

كما هو مبين في الجدول، في ظل الحد الأقصى للسعر في بلد منخفض التكلفة متخذ أساساً للمقارنة، فإن متوسط عائدات الصيدلية على 40 وصفاً طبية، بما في ذلك الخصم، سيكون 9.29 دولارًا أمريكيًا مقابل 10.00 دولارًا أمريكيًا على منتج ذي علامة تجارية. وفقًا لذلك، لن يحافظ هذا النهج عمومًا على حافز مالي كبير للصيدليات لصرف الأدوية البديلة.

لمنع أن يؤدي هذا من الحد بشكل كبير من صرف الأدوية البديلة، يمكن استخدام البلدان المتخذة أساساً للمقارنة ذات الأسعار الأعلى أو قد يتم وضع سياسة إلزامية لصرف الأدوية العامة أو قد يتم تقديم حوافز إضافية للصيدليات لصرف الأدوية البديلة مثل الزيادة في هامش الربح المسموح به للأدوية البديلة. وبدلاً من ذلك، ستكون هناك حاجة إلى نظام استبدال إلزامي للصيدليات أو حافز استبدال قائم على المريض.

في حين أنه قد تكون هناك معارضة كبيرة من الموردين لنهج الحد الأقصى للأسعار في البلدان المتخذة أساساً للمقارنة، فإن الأسعار المستخدمة لحساب الحد الأقصى للأسعار المحلية ستعتمد في الواقع على الأسعار الأجنبية لهؤلاء الموردين لنفس المنتج بشكل أساسي.

من المرجح أن يواجه هذا النهج معارضة كبيرة من الصيدليات نظرًا لآثره على صافي عوائدها. مع ذلك، باستخدام مجموعة البلدان المذكورة أعلاه، سيؤدي زياد الصيدليات بعائدات صافية تبلغ 3.07 مليار دولار أمريكي تتجاوز المستوى الحالي لسعر صرف الدواء المتفاوض عليه بنحو 0.244 مليار دولار أمريكي، أو 8.6%.

لن ينطوي تنفيذ هذا النهج على عقبات وتكاليف ضخمة، كما يشبه النهج المستخدم حاليًا لحساب الحد الأقصى لأسعار الأدوية المسجلة ببراءة اختراع. ستكون التكاليف المستمرة المحدودة ضروريةً لشراء البيانات اللازمة لحساب الحدود القصوى للأسعار المحلية.

4. المناقصات التنافسية

يمكن للمنافسات التنافسية، حيثما كان ذلك ممكنًا، أن تؤدي إلى أدنى أسعار للأدوية البديلة. ومن خلال تحويل تركيز المنافسة مباشرة إلى الدافعين وفرض ضغط تنافسي قوي على الموردين، قد يؤدي هذا النهج إلى تجاوز متوسط الوفورات في التكلفة بشكل كبير مستوى الخصومات المبلغ عنه البالغ 55%.

كما تثير إمكانية الانتقال إلى نهج المناقصات التنافسية أيضًا عددًا من مجالات الفلق المحتملة. وتشمل:

- احتمال حدوث انقطاع في العرض بسبب عدم قدرة مقدمي العطاءات الفائزين على تلبية الطلب؛
- التآكل المحتمل للمنافسة العامة الفعالة بمرور الوقت؛ و
- جنوح المخزون في الصيدليات في حالة تبديل المورد.

أيضًا، قد لا يكون النهج فعالاً للأدوية البديلة التي لديها عدد قليل من الموردين.

إن التصميم الدقيق لعملية المناقصة التنافسية من شأنه أن يخفف إلى حد كبير من هذه المخاوف. على سبيل المثال، لتقليل خطر انقطاع الإمداد، قد يُطلب من مقدمي العروض إثبات قدرتهم على تلبية الطلب، وقد يتم تأهيل أكثر من مورد واحد أو قد يُطلب من الموردين تقديم ضمانات حسن الأداء التي من شأنها أن تغطي تكاليف التعامل مع الإخفاق في تلبية الطلب.

قد تتآكل المنافسة إذا أدى تركيز الطلب في إطار المناقصة التنافسية إلى استمرار عدد أقل من موردي الأدوية البديلة، أو إذا كانت الهوامش المتاحة للأدوية البديلة التي تقدم مناقصة تنافسية بشأنها منخفضة للغاية بحيث يتعذر على الموردين استثمار التكاليف المطلوبة لتطوير منتجاتهم والموافقة عليها لتسويقها في البلد.

من الناحية العملية، نظرًا لضيق نطاق الطلب المحلي مقابل الطلب على الأدوية البديلة في البلدان الأخرى والافتقار إلى التصنيع المحلي للأدوية البديلة، فمن غير المرجح أن يمنع نهج المناقصات التنافسية الشركات من المشاركة في البحث والتطوير الأساسيين المطلوبين لتطوير المنتجات البديلة. وقد تظل تكاليف الموافقة على التسويق المحلي عقبةً كبيرةً أمام الدخول في بعض الحالات.

مع ذلك، إذا أصبح تآكل المنافسة الفعالة مصدرًا للفلق، يمكن استخدام مجموعة متنوعة من النهج لمنع ذلك. وتشمل هذه النهج، على سبيل المثال، ما يلي:

- السماح للموردين بتقديم عروض شرط حصولهم فيما بعد على الموافقات لتسويق منتجاتهم؛
- تأهيل أكثر من مقدم عرض واحد لتوريد الأدوية البديلة التي تم تقديم عروض تنافسية بشأنها؛ أو

● **تلزيم الحق في توريد الأدوية البديلة إلى المناطق الفرعية من البلد.**

تشمل الخيارات المحتملة لمنع حصر الكميات الكبيرة من المنتجات على سبيل المثال، تلزيم العقود قبل وقت كبير أو الحصول على كميات محددة مسبقاً من الأدوية البديلة بناءً على الطلب المتوقع. ولضمان فعالية المناقصة في الحصول على أسعار منخفضة، يمكن حصرها بالحالات التي يوجد فيها عدد كافٍ من الموردين المتنافسين، مع إخضاع الأدوية البديلة الأخرى للحد الأقصى للأسعار عند المستوى الحالي أو أقل منه.

قد يشكل استخدام هوامش أرباح الصيدليات لتحفيز الصيدليات على صرف الأدوية البديلة مشكلةً في ظل المناقصات التنافسية، حيث سيتم تسعير العديد من المنتجات ذات الأحجام الكبير و بسعر أقل بكثير من المنتج المعني ذي العلامة التجارية. وبناءً على ذلك، فإن ضمان مستوى عالٍ من صرف الأدوية البديلة بموجب التعاقد التنافسي سيتطلب وضع بديل إلزامي أو إطار أقصى لحد، أو إعادة تصميم إطار رسم الصرف الحالي.

يجب أن يتغلب استبدال العملية التنافسية الحالية بأخرى قائمة على المناقصات التنافسية على عدد من العقبات الأخرى. وستتطلب ذلك من الوزارة اكتساب قدرات تعاقدية تنافسية جديدة. كما ستكون هناك حاجة إلى تكاليف جارية كبيرة لتلزيم العقود بشكل دوري.

يجب أيضاً مراجعة رسوم الصرف الخاصة بالصيدليات للتأكد من أن الانخفاض في الأسعار والخسارة الكاملة للخصومات التي قد تنجم عن المناقصات التنافسية لا يؤثران على شبكة الصيدليات بشكل مفرط. ويمكن تحقيق ذلك من خلال إعادة هيكلة رسوم الصرف أو زيادة التمويل لتوفير الخدمات الطبية الأخرى من قبل الصيداللة. ويجب أن يوفر المستوى المرتفع من الوفورات في تكاليف المنتجات الصيدلانية التي يمكن توقعها بموجب التعاقد التنافسي تمويلًا وإفراً لتعزيز الدور الحالي للصيداللة في نظام الرعاية الصحية.

قد يواجه الانتقال إلى المناقصات التنافسية مقاومةً قويةً من موردي الأدوية البديلة لأنه سيزيد من الضغط التنافسي عليهم وسيغير بشكل أساسي إطار التوزيع الحالي. كما من المرجح أن تكون هناك معارضة شديدة من الصيدليات لكن يمكن تخفيفها بشكل كبير من خلال إدخال تحسينات على آليات التمويل الحالية للصيدليات.

ب. مقارنة الخيارات

الأثر على تكاليف المنتجات الصيدلانية

من بين الخيارات التي تم بحثها، قد تؤدي المناقصات التنافسية إلى توفير أكبر قدر من التكاليف الصيدلانية. من المحتمل أن تكون هذه مساوية أو تزيد عن المستوى المقدر الحالي للخصومات المبلغ عنه من قبل موردي الأدوية العامة والبالغ 55%، أو أكثر من 2.9 مليار دولار أمريكي على أساس تكاليف المنتجات الصيدلانية لعام 2011. في المقابل، من المرجح أن تكون الوفورات المحتملة في ظل نهج الاسترجاع أقل بكثير من الخصومات المبلغ عنها والبالغة 55% اعتماداً على قدرة الإطار الإبلاغ المطبق على استيعاب كل أشكال الحوافز التي يقدمها موردي الأدوية البديلة للصيدليات لتخزين منتجاتهم. في المقابل، من المرجح أن يكون الحد الأقصى للوفورات باستخدام نهج البلدان المتخذة أساساً للمقارنة في حدود 2.46 مليار دولار أمريكي أو أقل على أساس تكاليف المنتجات الصيدلانية لعام 2011.

التنفيذ والتكاليف الجارية والعقبات

يضمن التنفيذ المشترك والمشكلة الجارية لكل النهج المذكورة أعلاه في ضمان استمرار مستوى عالٍ من صرف الأدوية البديلة. كان المستوى المرتفع لخصومات الأدوية البديلة المقدمة في الإطار التنافسي الحالي فعالاً في تعزيز الاستبدال ولكنه أدى إلى تطوير قطاع صيدلة غير فعال.

تتمثل خيارات التعامل مع هذا الفلق في الاستمرار في تشجيع صرف الأدوية البديلة من خلال رسوم الصرف أو فرض الاستبدال بالأدوية البديلة أو تحديد الحد الأقصى للسداد عند مستويات أسعار الأدوية البديلة. كما هو موضح أعلاه، فإن الاستمرار في استخدام حوافز الصيدليات لتعزيز الاستبدال بالأدوية البديلة من خلال الاحتفاظ بالخصومات وهوامش ربح الأدوية البديلة من شأنه أن يؤدي إلى تآكل كبير في الفوائد بسبب انخفاض أسعار المنتجات الصيدلانية. للقيام بذلك، يجب زيادة رسوم الصرف بأكثر من 0.6 مليار دولار أمريكي، وحتى عندها، يمكن أن يحدث بعض التآكل في صرف الأدوية البديلة. علاوة على ذلك، سيخلق استخدام حوافز الصيدليات لتشجيع صرف الأدوية البديلة إطاراً لرسوم الصرف لا يعكس التكاليف الفعلية للصيدليات.

من بين البدائل الأخرى، قد يتطلب فرض الاستبدال بالأدوية البديلة إنشاء إطار للرصد والإنفاذ وقد يؤدي إلى الحد من صرف الأدوية البديلة بعض الشيء. ويمكن أن يؤدي تحديد الحد الأقصى للسداد عند مستويات أسعار الأدوية البديلة إلى انخفاض في صرف الأدوية البديلة، ومع ذلك، فإن التكاليف الإضافية سيتحملها المرضى.

بخلاف ذلك، يتضمن نهج البلدان المتخذة أساسًا لمقارنة أقل عقبات في التنفيذ والتكاليف الجارية من بين الخيارات المذكورة أعلاه لأنه يحافظ على الإطار التنافسي الحالي ويستخدم نهجًا أساسيًا مطبقًا بالفعل على المنتجات الصيدلانية الحاصلة على براءات اختراع.

قد يحافظ نهج الاسترجاع على إطار العمل التنافسي الحالي. مع ذلك، سيكون هناك عقبات وتكاليف مهمة في تنفيذ هذا النهج وإبقائه ذي صلة باحتياجات الحصول على معلومات دقيقة عن الحجم الفعلي للخصومات وتخصيص الحسومات.

سكنون تكاليف التنفيذ والعقبات هي الأعلى ليتمكن نهج المناقصات التنافسية من وضع عملية وإطار عمل مناسبين للمناقصة التنافسية وتطوير قدرات المناقصات وإعادة تنظيم توزيع الأدوية البديلة. ويشمل هذا النهج أيضًا تكاليف جارية كبيرة للمناقصات.

الأثر المترتبة على جودة وكفاءة نظام الرعاية الصحية

تتمثل إحدى المشاكل الشائعة في ما يتعلق بكل من الخيارات المذكورة أعلاه في ضمان وصول المرضى إلى خدمات الصيدليات. يمكن تحقيق ذلك، بشكل أكثر وضوحًا، باستخدام عملية مناقصة تنافسية. ومن بين الخيارات المذكورة أعلاه، تُعتبر المناقصة التنافسية الوحيدة التي تشير بوضوح إلى أسعار الأدوية البديلة التنافسية وصافي عائدات الصيدليات من نشاط صرفها. من خلال توفير وفورات صيدلانية أعلى بكثير من الخيارات الأخرى، توفر المناقصات التنافسية أيضًا مصدرًا أكبر للأموال لتعزيز الاستخدام الأفضل للخدمات الصيدلانية داخل نظام الرعاية الصحية.

المعارضة

من المرجح أن تكون معارضة المشاركين في القطاع هي الأعلى في نهج المناقصات التنافسية. في حين أن الخيارات الأخرى المذكورة أعلاه تترك الإطار التنافسي الحالي كما هو إلى حد كبير، فإن المناقصات التنافسية تتغير بشكل أساسي وتنقل بشكل مباشر تركيز المنافسة لصالح دافعي الفوائد. وقد يتم التعبير عن اعتراضات قوية بشكل خاص من قبل موردي الأدوية البديلة والذين سيواجهون ضغوط تنافسية جديدة.

يجب أيضًا توقع مستوى عالٍ من معارضة الصيدليات على المناقصات التنافسية، حيث إن المناقصات التنافسية من شأنها أن تلغي الخصومات كمصدر لتمويلها. وقد يكون من الممكن التخفيف من معارضة الصيدليات من خلال تقديم تحسينات بديلة لسدادها، وربما توسيع دور الرعاية الصحية. يجب أيضًا توقع مستوى عالٍ من معارضة الصيدليات في ما يتعلق بالخيارات الأخرى المذكورة أعلاه اعتمادًا على التأثير الصافي على عوائدها.

بالتساوي، قد يُتوقع معارضة أقل على نهج البلدان المتخذة أساسًا لمقارنة من نهج الاسترجاع لأنه يضع عبء إبلاغ أقل على الصيدليات والموردين.



الفصل 7 التوصيات

إن الغرض من مقارنة الخيارات هو تقديم توصية نهائية واحدة أو أكثر للعمل الحكومي.

1. تحديد الخيار الأفضل

باستخدام المعايير المحددة في الفصل السابق، يمكن الحكم على الخيار الأفضل والخيار الثاني الأفضل وما إلى ذلك. في بعض الأحيان، قد يكون هناك خيار واحد معقول فقط حتى عندما يتم بذل جهد للعثور على أكثر من خيار.

في الحالة الأكثر وضوحًا، إذا تم إجراء تقديرات نقدية لفوائد وتكاليف الخيارات المختلفة، فسيحصل الخيار ذي الفوائد الصافية الأعلى على مرتبة أعلى من الخيارات الأخرى.

الإطار 59. مقارنة صافي الفوائد لتحديد الخيار الأفضل

إذا كانت التكاليف والفوائد على النحو التالي، فللخيار (ب) أعلى فائدة صافية، وللخيار (أ) ثاني أعلى فائدة صافية، وللخيار (ج) أدنى فائدة صافية.

الجدول 4. أمثلة على احتساب الفوائد الصافية

الفائدة	التكلفة	الفائدة الصافية
الخيار (أ)	10	290
الخيار (ب)	10	430
الخيار (ج)	5	25

إذا لم تكن التقديرات النقدية للفوائد والتكاليف متاحة بسهولة، يمكن أن تقي التقنيات النوعية البديلة بالطلب.

في بعض الأحيان، قد تكون التأثيرات غير السعرية مثل أثر الابتكار أو الدخول الجديد، في بعض الأحيان، أهم التأثيرات من اللائحة التنظيمية الجديدة ويمكن أن يكون لها قيمة تنافسية كبيرة.

2. تقديم التوصية

يجب تقديم التوصية دائماً إلى صانع القرار قبل تنفيذها. سيقدر صانع القرار بعد ذلك كيفية المضي قدماً.

عادةً ما تكون المعلومات المقدمة إلى صانع القرار كاملة بشكل كافٍ للسماح لصانع القرار بفهم فوائد المنافسة التي يمكن أن تنشأ من الحلول الأكثر تأييداً للمنافسة وتوضيح الفوائد والأضرار من الخيارات المختلفة، مما يسمح باتباع واضح لعملية التفكير المنطقي لتحديد النتيجة.

عندما يوصى بإجراء تغييرات في السياسة على مستويات متعددة من الحكومة (مثل التشريعات الوطنية والإقليمية)، يجب إعداد التوصية بحيث تكون ذات صلة بكل صانع قرار ذي صلة. عندما يجب أن تعمل مستويات متعددة من الحكومة معاً، فمن المرجح أن تتطلب التغييرات وقتاً طويلاً للتنفيذ.

في كثير من الأحيان، هناك العديد من التوصيات، كل منها يتعلق بحكم مختلف من القوانين أو اللوائح التنظيمية ذات الصلة. ويمكن تقديمها في شكل موجز باستخدام جدول مثل الجدول 5 في نهاية هذا الفصل. يظهر العمود الأخير الذي يحمل عنوان "التوصيات"، التوصية الخاصة بكل حكم. تنشأ الأعمدة السابقة من رسم خرائط القوانين واللوائح، وتحديد القيود المحتملة على المنافسة، وشرح الهدف الأصلي للحكم، وشرح (في هذه الحالات، نوعي) للضرر على المنافسة الذي قد ينشأ عن الأحكام. سيتم بعد ذلك استكمال هذا المخطط الموجز بمواد مكتوبة إضافية تشرح المخاوف في ما يتعلق بالمنافسة، وحيثما أمكن، إجراء تقديرات كمية للتأثيرات.

على الرغم من أنه قد لا يكون من الممكن وضع التقديرات الكمية في كثير من الحالات، عندما تكون موثوقة، يجب ادراجها في التوصية. تتمثل إحدى قيم وجود تقديرات عددية للأثار من الخيارات المختلفة في أن مثل هذه التقديرات يمكن أن تساعد في إنشاء نتيجة أكثر موضوعية من تلك التي قد تنشأ من عملية سياسية بحثة تستند إلى ضغوط مجموعة المصالح. ويكون هذا بسيطاً بشكل خاص عندما يكون هناك سياستان فقط للمقارنة (على سبيل المثال، في مراجعة لاحقة للائحة تنظيمية ما لأنه لا يوجد سوى خيار واحد معقول للائحة التنظيمية الحالية).

3. وضع اللائحة التنظيمية الجديدة

تعد صياغة اللائحة التنظيمية الجديدة ذات أهمية رئيسية للتنفيذ الفعال للوائح التنفيذية. في كثير من الأحيان، قد لا يكون الفريق المعني بتقييم الخيارات التنظيمية هو الهيئة المناسبة لصياغة اللوائح التنظيمية الفنية. على سبيل المثال، في بعض البلدان، يتم تنفيذ كل التشريعات من قبل مكتب الصياغة التشريعية. نتيجة لذلك، غالباً ما يوكل صانعو السياسات مهام الصياغة التشريعية لأطراف أخرى. مع ذلك، يمكن للفريق الذي أجرى التقييم تقديم معلومات مفيدة إلى الأطراف المسؤولة عن الصياغة، ويجب على الأطراف المسؤولة عن الصياغة أن تطلب بشكل أكيد مشورة المراجعين التنظيميين، للتأكد من أن التشريع الذي تمت صياغته يحقق الأثر المؤيد للمنافسة المرغوب وكذلك الغرض الأساسي المنشود من اللائحة التنظيمية.

4. الموافقة النهائية

تختلف الخطوات اللازمة للحصول على الموافقة النهائية وفقاً لنوع اللائحة التنظيمية أو التغيير التنظيمي. على سبيل المثال، إذا تم إصدار لائحة تنظيمية مقترحة بناءً على رغبة وكالة تنظيمية، فقد يكون مجلس إدارة الوكالة التنظيمية قادراً على اعتماد التغيير التنظيمي بشكل مباشر، بما في ذلك ربما عن طريق إلغاء اللائحة ببساطة. إذا كان يجب أن تنشأ اللائحة التنظيمية المقترحة في قانون تشريعي، فيمكن أن تكون العملية مختلفة تماماً. وبالتالي فإن الحصول على مكان في التقييم التشريعي له أهمية حاسمة في مثل هذه الحالات. وعلى هذا

النحو، من المهم معرفة من يحافظ على التقييم التشريعي والتأكد من أن العملية السياسية المناسبة قائمة حتى تتبع اللائحة التنظيمية مجراها. لإدراج لائحة تنظيمية مقترحة في التقييم التشريعي، قد تكون هناك حاجة إلى حجج قوية في ما يتعلق بفوائد الاقتراح وعلاقته بالأولويات الحكومية. وهذا هو أحد الأسباب التي تجعل القياس الكمي للفوائد الاقتصادية للتغيير مفيداً، باستخدام الطرق الموضحة سابقاً.

5. التنفيذ

في الحالات التي تكون فيها لائحة تنظيمية جديدة هي الحل المعتمد وقائمة بشكل رسمي، يجب أيضاً وضع الجهاز المؤسسي لتفعيل اللائحة التنظيمية موضع التنفيذ. في بعض الأماكن، على سبيل المثال، قد تكون اللوائح التنظيمية موجودة في الدفاتر لكنها ليست سارية المفعول لأن لا يوجد طرف مسؤول عن إنفاذ اللائحة التنظيمية أو لأن الهيئة المسؤولة لا تعطي أولوية عالية لللائحة التنظيمية. بمجرد سن اللائحة التنظيمية رسمياً، يجب اتخاذ الخطوات المناسبة لوضع إجراءات الإنفاذ.

يمكن أن يكون للتاريخ الذي تدخل فيه اللائحة التنظيمية حيز التنفيذ تأثيراً كبيراً على القدرة على جعل العمليات التنافسية تعمل. على وجه الخصوص، عندما تكون شركة واحدة فقط قادرة على تلبية معيار ما حالياً، لكن قد تتمكن شركات أخرى من تلبية المعيار في المستقبل، يجب النظر في جعل اللائحة التنظيمية سارية المفعول بعد أن يتسنى للشركات الأخرى الوقت لتطوير منتجاتها. ويجب اختيار تواريخ الإنفاذ بحيث تضمن إمكانية حدوث منافسة فعالة.

الإطار 60. وقت الإنفاذ والأثر على المنافسة

يمكن أن يؤثر التاريخ الذي تصبح فيه اللائحة التنفيذية سارية المفعول بشكل كبير على عدد المنافسين. لنفترض على سبيل المثال أنه تم إصدار لائحة تنفيذية لإنشاء محركات خارجية منخفضة الضوضاء ومنخفضة الانبعاثات للقوارب ذات المحركات العاملة في المحميات البحرية وأن الخطة هي تنفيذ المعيار خلال ستة أشهر. في وقت إصدار اللائحة، كانت شركة واحدة فقط تمتلك التكنولوجيا المطلوبة لتلبية المعيار، ولديها براءة اختراع تمنع الآخرين من استخدام نفس التكنولوجيا، ولن يكون لأي شركة أخرى بدائل جاهزة خلال ستة أشهر. نتيجة لذلك، ستكون كل المشتريات لتلبية المعيار مع شركة واحدة ستكون قادرة على فرض أسعار عالية، لأنه يجب شراء منتجاتها بموجب القانون. إذا اختارت الهيئة التنظيمية تمديد وقت الإنفاذ لمدة عامين، فسيكون لدى الشركات الأخرى الوقت للاختراع والحصول على براءة الاختراع وتقديم محركاتها الخاصة، مما يعني أنه سيكون أمام المشتريين خيارات حقيقية وأن المنافسة السعرية ستساعد في ضمان بقاء الأسعار متوافقة مع التكاليف.

ستحتاج الهيئة المختصة بوضع اللائحة التنظيمية إلى:

1. تحديد الهيئة المناسبة لتطبيق اللائحة؛
2. إسناد مسؤولية إلى هذه الهيئة بشكل مؤكد؛
3. التأكد من أن الهيئة المناسبة تضع آلية لتطبيق اللائحة التنظيمية (على سبيل المثال، من خلال اشتراط أن تكون الآليات موجودة خلال فترة زمنية معينة)؛
4. التأكد من إبلاغ الشركات والمستهلكين المتأثرين باللائحة التنظيمية (على سبيل المثال، من خلال ورشة عمل أو من خلال الرسائل أو غير ذلك من أشكال التواصل مع المجتمع المتأثر)؛
5. التأكد من أن القطاع الخاص يعرف الجهة التي يجب الاتصال بها بشأن اللائحة التنظيمية؛ و

6. التأكد من اتخاذ القرارات التنظيمية بالسرعة المناسبة وتبرير الأسباب الكامنة وراء القرارات، إذا تم تطبيق أي تقدير استثنائي، وتطبيقها في غضون فترة زمنية تشجع العمليات التنافسية.

No and title of Regulation	Article	Thematic category	Brief description of the potential obstacle	Policy maker's objective	Harm to competition	Recommendations
Law 3054/2002 Organisation of the oil market and other provisions	Art. 6 par 5	Asphalt	The legal person must have a minimum share capital of EUR 500,000 so as to be granted a licence to trade asphalt.	The objective is to ensure the financial capacity and sustainability of the companies trading oil products, taking into consideration the high value of these products	Barrier to entry for small suppliers since it raises the entry costs. The provision may limit the number of suppliers and lead to higher concentration in the relevant market and possibly to higher prices.	Abolish the provision.
Law 3054/2002 Organisation of the oil market and other provisions	Art. 6 par 5	Asphalt	The minimum amount of storage space in order to trade asphalt must be of 2,000 m ³ .	It was not possible to identify the objective of the provision. However, to our understanding, the objective is to ensure sufficient supply of the specific product.	Barrier to entry for small suppliers since it raises the entry costs. The provision may limit the number of suppliers and lead to higher concentration in the relevant market and possibly to higher prices.	Abolish the provision.
Law 669/1977 "Quarries-licences for exploitation"	Art. 4 par. 3	Mines / Quarries	The exploitation licence for marble quarries is granted as a single area for a minimum surface of m ² 20,000 and a maximum surface of m ² 100,000.	We understand from the Ministry of Environment that the objective of the provision is to limit the commitment of big quarry areas which would lead to significant environmental impact. Following communication with the Ministry of Environment, we understand that it is allowed to join neighbouring marble quarries (applies to both private and public). The minimum area for exploitation of marbles is set at m ² 20,000 because this surface is considered as the lowest scale needed for exploitation.	The minimum and maximum scale of a marble quarry constitutes a barrier to entry which possibly discourages potential entrants, reduces the number of suppliers and may lead to higher prices. The maximum surface set by this provision appears proportionate to the objective of protecting the environment in cases of direct assignment of exploitation, where a prior exploitation licence has been issued. Its potential impact is mitigated by the fact that the exploiter of neighbouring quarries can join them into one.	Abolish the provision as per the minimum area of the exploitation of marble quarries and with reservation to art. 11 par.1a), par. 2 and art. 17 of Presidential Decree 285/1979 for which the restriction should remain.

No and title of Regulation	Article	Thematic category	Brief description of the potential obstacle	Policy maker's objective	Harm to competition	Recommendations
Ministerial Decision Δ7/οικ.24023/4220/2011 "Amendment of JMD Δ7/Α/φ/11290/1580/26-6-1997 'Re-adjustment of the amount of State fees and royalties provided for in the legislation on mines (Government Gazette 574/B)."	Unique article	Mines / Quarries	Determination of fees paid under L. 210/1973, i.e. fee of EUR 10,000 to apply for the concession of a mine, letter of guarantee of EUR 20,000 to apply for a concession of up to km2 5, letter of guarantee of EUR 30,000 to apply for a concession of over km2 5.	It was not possible to identify the objective of the specific provision. However, it is our understanding that the objective is to raise public revenue.	While the provision constitutes an administrative burden we have no evidence of distortion of competition.	No recommendation for change.
residential Decree 405/1996 Shipment and unshipment of dangerous products in ports	ANNEX C, par. 10 law	Framework law	The provision defines that in passenger ferries only up to 5 transporters can transport dangerous products in restricted quantities, as defined in Annex C, with the exception of products falling under class 2, 3, 4.1., 4.3 and 5.2 for which only maximum two transporters per passenger ferry are allowed.	It was not possible to identify the objective of the specific provision. However, to our understanding, the objective is the safety of people and transports.	The International Maritime Dangerous Goods (IMDG) Code provides for an unlimited quantity to be shipped in passenger ships. The national provision potentially may raise transport costs and lead to higher prices.	The Presidential Decree should be reviewed in the spirit of the IMDG and be fully compatible with it. Additionally, it should be directly amended every time the IMDG Code is updated, in order to be fully compatible with it.

المصادر: OECD (2014) OECD Competition Assessment Review: Greece. OECD: Paris. <http://www.oecd.org/daf/competition/Greece-Competition-Assessment-2013.pdf>

مثال مفصل:

التوصية

يواصل هذا الإطار المثال التفصيلي المتداول في كل أجزاء هذا الدليل.

بناءً على تحليل الوزارة، يوصى بأن تشرع الحكومة في وضع عملية مناقصة تنافسية للأدوية البديلة جنبًا إلى جنب مع سياسة السداد القسوى للخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني.

الأسباب:

توفر عملية المناقصة التنافسية أكبر وفورات محتملة من حيث التكاليف لنظام الرعاية الصحية. باستخدام تكاليف المنتجات الصيدلانية لعام 2011 كمعيار، كان من الممكن أن تؤدي المناقصات التنافسية إلى تحقيق وفورات إجمالية في تكلفة الأدوية تزيد عن 2.9 مليار دولار أمريكي، أي أكثر من 0.6 مليار دولار أمريكي كان يمكن تحقيقه باستخدام نهج البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة. في حين يصعب تقدير حجم الوفورات التي قد يحققها نهج الاسترجاع بشكل معقول لأنها تعتمد على تأثير السعر الذي يزيد من الضغوط التنافسية في ظل المناقصات التنافسية والقدرة على مراقبة الخصومات بشكل فعال، فمن المتوقع أن تكون أيضًا أقل بكثير مما ستكون عليه بموجب المناقصة التنافسية.

كما أن عملية المناقصة التنافسية لها أيضًا منفعة الكشف عن أسعار الأدوية البديلة التنافسية وصافي عائدات الصيدليات من صرف المنتجات الصيدلانية. وبناءً عليه، ستوفر أساسًا أوضح لتحديد رسوم الصيدلية المثلث عن الصرف وغيرها من الخدمات الطبية. كما أن الوفورات الإضافية المتوقعة من المناقصة التنافسية ستوفر أيضًا التمويل المحتمل لتعزيز دور النظام الصحي للصيدلة.

يجب أن يتغلب تنفيذ عملية المناقصة التنافسية على بعض العقبات الرئيسية. وسيتم تطوير عملية مناقصة تنافسية فعالة، كما يجب إعادة تصميم مكافآت الصيدليات وإعادة تنظيم إطار توزيع الأدوية البديلة. وستكون هناك حاجة أيضًا إلى تكاليف جارية كبيرة في ما يتعلق بعملية المناقصة. مع ذلك، فإن وفورات التكلفة المحتملة وفوائد النظام الصحي التي يتوقع أن تحققها المناقصة التنافسية تفوق هذه التكاليف والعقبات.

من المرجح أن تكون العقبة الرئيسية أمام تنفيذ عملية المناقصة التنافسية هي معارضة أصحاب المصلحة. يمكن توقع اعتراضات قوية بشكل خاص من موردي الأدوية البديلة الذين سيضطرون للعمل في إطار تنافسي معزز. ويمكن أيضًا توقع مواجهة معارضة قوية من قطاع الصيدلة، ومن المحتمل أن تخضع لتحسينات في إطار المكافآت الحالي.

كثاني أفضل خيار محتمل، توصي الوزارة باعتماد نهج الحد الأقصى للأسعار في البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة باستخدام البلدان منخفضة التكلفة والمتخذة أساسًا للمقارنة. بالمقارنة مع نهج استرجاع الخصومات، سيحقق نهج البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة وفورات أكثر في التكلفة. كذلك، مقارنةً بالمناقصات التنافسية أو نهج استرجاع الخصومات، تستلزم الحدود القسوى للأسعار في البلدان المتخذة أساسًا للمقارنة تنفيذًا محدودًا وتكاليف جارية وعقبات.

بالتزامن مع تنفيذ أي من الخيارات المذكورة أعلاه، لضمان مستوى عالٍ من صرف الأدوية البديلة، يوصى بتبني سياسة السداد الأقصى بموجب الخطة الوطنية للتأمين الصيدلاني بناءً على سعر الدواء البديل ذي الصلة. في حين أن هذه السياسة قد تواجه معارضة كبيرة من مجموعات المرضى، إلا أنها ستساعد في ضمان مستوى عالٍ من الاستبدال بالأدوية البديلة مع الحفاظ على خيار المرضى بدفع ثمن الأدوية ذات العلامة التجارية من جيبهم الخاص، أو من خلال التأمين الخاص عند الاقتضاء.

وبالمقارنة، فإن استخدام نهج الاستبدال الإلزامي للصيدليات لتعزيز الاستبدال بالأدوية العامة سوف يستلزم تكاليف إنفاذ كبيرة ومن المحتمل أن يواجه معارضة أقوى من مجموعات المرضى. إن الحفاظ على الحوافز المالية للصيدليات لسرف الأدوية البديلة من شأنه أن يقلل بشكل كبير من صافي الفوائد من أسعار الأدوية البديلة التنافسية ويتطلب استخدام هيكل رسوم صرف لا يعتمد على التكاليف الفعلية.



الفصل 8 التقييم اللاحق

ينبغي إجراء تقييمات لاحقة منتظمة للمنافسة لتقدير ما إذا كان الخيار المحدد بعد عملية المراجعة الآثار المتوقعة وكان الأنسب. وخذا يسمح للمقيّم بتحديد أي خطأ قد وقع وأسباب وقوعه، لتحسين عملية تقييم المنافسة.

تنطوي تقييمات المنافسة حتماً على وضع افتراضات حول الآثار المحتملة على المنافسة لبدائل السياسة التي تم فحصها، وبالتالي، هناك بعض الريب بشأن التكاليف والفوائد الفعلية لكل خيار. إن الوقت وحده كفيلاً بإظهار ما إذا كان الخيار المحدد هو الأنسب لتحقيق الهدف ومعالجة المخاوف بشأن تشوهات المنافسة.

قد يكون الخيار المحدد قد أنتج تبعات غير متوقعة وقد أدى إلى نتيجة مختلفة عن تلك المنتظرة في الأصل. قد يكون ذلك بسبب تحليل غير مكتمل أو غير مثالي، أو بسبب عوامل غير متوقعة في الوقت الذي تم فيه إجراء تقييم المنافسة. وحده التقييم اللاحق يسمح للمراقبين بتحديد ما إذا كان التحليل الأصلي كاملاً وصحيحاً. يمكن أن يجد التقييم اللاحق أنه على الرغم من أن التحليل الأصلي كان معقولاً، فبالنظر إلى المعلومات المتاحة في ذلك الوقت، فإن النتائج النهائية تشير إلى ضرورة إعادة النظر في خيارات السياسة.

الإطار 61. تقييم أثر المساعدة الحكومية

حددت المفوضية الأوروبية مؤخراً متطلبات تقييم جديدة في مراقبة المساعدات الحكومية. وستطلب اللجنة تقييمات لعدد مختار من مخططات المساعدات الحكومية من أجل تحديد تأثيرها والسماح بإدخال تحسينات على المخططات اللاحقة، وربما على قواعد المساعدات الحكومية في المستقبل.

يجب أن يهدف التقييم بشكل خاص إلى تقديم أدلة قوية ومفيدة في الإجابة على أسئلة مثل ما إذا غيرت المساعدة بالفعل سلوك المستفيدين، أو ما إذا كانت الآثار مختلفة اختلافاً كبيراً بين المستفيدين، أو ما إذا أدى المخطط إلى آثار غير مباشرة على نشاط الشركات الأخرى، أو ما إذا ساهم المخطط قد ساهم في تحقيق هدف السياسة المنشود أو ما إذا كانت أداة المساعدة المختارة هي الأنسب.

نشرت الهيئة في أيار /مايو 2014 ورقة توجيهية منهجية تصف الطرق الأكثر صلة لتقييمات الأثر المضاد، بما يتماشى مع أحدث المؤلفات وأفضل الممارسات على المستوى الدولي. وتصف الورقة التوجيهية أيضاً العناصر الرئيسية لخطط التقييم، من أجل مساعدة الدول الأعضاء في إعداد وإجراء تقييمات لخطط المساعدة الخاصة بها.

لذلك، فإن الهدف من التقييم اللاحق هو تحديد الأثر الفعلي على المنافسة للخيار المحدد والتحقق من أنه الخيار الأنسب. مثاليًا، سيقوم المقيمون بتنفيذ هذه الخطوة من خلال مقارنة نتيجة الخيار المحدد مقابل كل البدائل التي تم النظر فيها في وقت التقييم. مع ذلك، قد يكون هذا التحليل معقدًا للغاية ويستغرق وقتًا طويلاً. ومن ثم، غالبًا ما يتم اختيار واقع مضاد واحد.

يُعد اختيار الواقع المضاد بشكل مناسب أمرًا مهمًا للغاية لضمان اتساق العملية بالقيمة والمعلومات الغنية. وينبغي أن يكون الواقع المضاد هو الخيار الذي كان ليتم تفضيله لو لم يتم إجراء تقييم لأثر المنافسة. عندما يتعلق تقييم المنافسة الأصلي بسياسة قائمة تم تغييرها بعد ذلك، ينبغي أن يكون الواقع المضاد هو استمرار السياسة التي تم إلغاؤها. بدلاً من ذلك، عندما يتعلق التقييم بسياسة جديدة، يجب أن يشمل التحليل على مقارنة تأثير السياسة المختارة، مقابل الأثر المقترح في الأصل. مع ذلك، إذا كان الخيار الذي تم تحديده بعد تقييم الأثر على المنافسة هو الخيار الأفضل في الأصل، فيجب أن يكون الواقع المضاد هو ثاني أفضل بديل تم النظر فيه في ذلك الوقت.

للتأكد من أن التحليل محايد وموضوعي، يجب إجراء التقييم اللاحق من قبل فريق مختلف عن الفريق الذي أجرى تقييم المنافسة الأصلي. ويجب أن يضمن ذلك أن اختيار الواقع المضاد واللاحق لا يتأثر بالرغبة أو الحاجة لإثبات أن عملية التقييم الأصلية قد وصلت إلى الاستنتاجات المناسبة. لا يمكن تعلم الدروس إلا إذا حددنا الأخطاء الحقيقية.

يمكن أيضًا أن تتأثر نتائج التقييم اللاحق بمقدار الوقت المنقضي منذ اتخاذ القرار. من ناحية أخرى، إذا كانت قد مرت فترة قصيرة فقط، فقد لا تتوفر بيانات كافية لتقدير كل آثار الخيار المحدد بشكل صحيح. من ناحية أخرى، إذا كانت قد مرت فترة طويلة، فسيصعب فصل آثار السياسة عن الأحداث الأخرى التي ربما تكون قد أثرت على القطاع. وهذا ينطبق بشكل خاص على القطاعات الديناميكية والمبتكرة للغاية. بالتالي، يجب إيجاد توازن بين هذين التأثيرين المتعارضين. نقترح أن تنقضي سنتان إلى ثلاث سنوات قبل إجراء التقييم اللاحق.

الإطار 62. التقييم اللاحق لإزالة لائحة تنظيمية فرضت قيودا على الدخول إلى السوق

كان لقطاع معين لائحة تنظيمية تسمح بدخول لاعبين جدد فقط عندما يعتبر اللاعبون القائمون أن السوق قادر على دعم مورد جديد وقد تم التحقق من مهاراته وخبراته. وكان الهدف من ذلك ضمان جودة المورد لحماية المستهلكين من الخدمات غير الآمنة أو دون المستوى المطلوب. تمت إزالة هذه اللائحة على أساس أنها كانت تحد من عدد الموردين، مما أدى إلى تشويه المنافسة، وأنه يمكن تحقيق نفس النتيجة من خلال إدخال نظام للترخيص.

يجب أن يتحقق التقييم اللاحق، بعد إزالة الحاجز أمام الدخول، مما إذا كان هناك زيادة في كمية وتنوع الخدمات المعروضة في القطاع و/ أو ما إذا انخفض سعرها. كما يجب التأكد مما إذا كان المستهلكون قد عانوا بسبب هذه التغييرات، على سبيل المثال ما إذا كان عدد الشكاوى قد زاد. ينبغي بعد ذلك مقارنة نتيجة نظام الترخيص بظروف السوق التي كان لتسود لو لم يتم إلغاء اللائحة التنظيمية (الواقع المضاد). إذا لم تحدث تغييرات كبيرة في القطاع، قد يكون الواقع المضاد هو حالة القطاع قبل التدخل. مع ذلك، إذا حدثت تغييرات، فسيكون من الضروري تقدير ما كان ليحدث لو لم يتم إدخال التغيير.

من الواضح أن إعادة هيكلة الواقع المضاد هي التحدي الرئيسي في هذا النوع من العمليات. قد تساعد استبيانات المستهلكين أو الموردين أو المشاركين الآخرين في السوق في الحصول على البيانات وتحديد التغييرات التي أثرت على القطاع لكنها لم تكن بسبب التغيير التنظيمي (مثل الصدمة التكنولوجية، والاندماج الكبير، وانخفاض الطلب، وما إلى ذلك). ومع وجود بيانات كافية، يمكن استخدام الانحدار أو الأساليب الإحصائية الأخرى لتقدير كيفية تطور بعض المتغيرات في السيناريو المضاد.

الإطار 63. التقييم اللاحق

دراسة سوق المملكة المتحدة بشأن الصيدليات

في عام 2010، أصدر مكتب التجارة العادلة في المملكة المتحدة تقييمًا لاحقًا لدراسة السوق لعام 2003 "التحكم في لوائح الدخل وخدمات صيدليات التجزئة في المملكة المتحدة". فيم هذا التقييم اللاحق آثار الإجراءات الحكومية لتنفيذ توصيات عام 2003 التي لم تكن، كما اتضح، واسعة النطاق مثل التغييرات الموصى بها. انظر OFT (2010) تقييم تأثير دراسة OFT لعام 2003 على لوائح التحكم في الدخل في سوق صيدليات البيع بالتجزئة. (See UK OFT (2013) <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/2014042142426/http://www.offt.gov.uk/shared/offt/reports/Evaluating-OFTs-work/OFT1219.pdf>)

التحليل الألماني لاستعادة عيوب المبيعات وإعادة تدويرها

في تموز/يوليو 2012، أطلقت Bundeskartellamt تحقيقًا قطاعيًا في مخططات الامتثال ("الأنظمة المزدوجة") حل آثار التحرير على السوق لاستعادة وإعادة تدوير عيوب المبيعات المرمية من قبل المستهلكين النهائيين. استند التحقيق القطاعي إلى بيانات تفصيلية تغطي فترة 19 عامًا. أظهر التقرير المقابل أنه نتيجةً لتحرير، انخفضت التكاليف الإجمالية السنوية لجمع نفايات العيوب من المنازل وإعادة تدويرها البالغة 2 مليار يورو إلى أقل من 1 مليار يورو سنويًا. (See Bundeskartellamt (2012), www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitt/Elungen/2012/03_12_2012_SU-duale-Systeme.html)

دراسة أيرلندية بشأن سيارات الأجرة

تفحص دراسة عام 2014 لأسواق سيارات الأجرة في أيرلندا التطور اللاحق للسوق والآثار المترتبة على التحرير الكبير الذي حدث في عام 2000. (انظر (2014) Paul Gorecki، "التقييم اللاحق للتدخل الحكومي في سوق سيارات الأجرة في أيرلندا: 1978-2014"، [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2\(2014\)6/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2014)6/en/pdf))

يكمن قرار صعب آخر في أي مراجعة يجب تقييمها لاحقًا. مثالًا، يجب إجراء التقييم اللاحق ببعض الانتظام ويجب أن يركز على المراجعات الأكثر صعوبة أو المثيرة للجدل.

يجب تحديد تدخلات المرشحين للتقييم اللاحق عند الانتهاء من مراجعات تقييم المنافسة بحيث يمكن جمع البيانات عن السوق وتطوره. سيؤدي ذلك إلى تبسيط العمل بمجرد إجراء التقييم اللاحق. في هذه المرحلة، يجب أيضًا تحديد الواقع المضاد، لأنه بعد مرور بعض الوقت سيكون من الصعب تحديد الخيارات الأخرى التي تم النظر فيها واستبعادها.

الإطار 64. أستراليا: التقييم اللاحق في حالة عدم إجراء تقييم مسبق

في أستراليا، يمكن منح استثناءات من عملية المراجعة التنظيمية للتشريعات الجديدة في ظروف استثنائية من قبل رئيس الوزراء وخطيًا. تُمنح هذه الإعفاءات فقط عندما:

"نشأ أحداث طارئة وغير متوقعة حقا، تتطلب اتخاذ قرار قبل وضع بيان أثر اللوائح المناسب"، أو

"عندما تكون هناك مسألة تتعلق بالميزانية أو أي حساسية أخرى وإعلان سابق لأوانه (حتى عن الخيارات) يمكن أن يتسبب في تأثيرات غير مقصودة في السوق أو يؤدي إلى سلوك مضاربي لن يخدم المصلحة الوطنية."

عند منح مثل هذا الإعفاء، يلزم إجراء "مراجعة ما بعد التنفيذ" للاحقة التي حصلت على إعفاء من رئيس الوزراء.

المصدر: (2013) Australian Government.



المراجع

- Albæk, S., P. Møllgaard, and P. B. Overgaard (1997), Government-Assisted Oligopoly Coordination? A *Concrete* Case, *The Journal of Industrial Economics*, 45: 429–443, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-6451.00057>
- Australian Government (2013), “Best Practice Regulation Handbook”, July 2013, Appendix C: Exemptions from the RIS process and other special circumstances”, <http://rogerscarlisle.com/wp-content/uploads/2014/02/Fed%20obpr-handbook%20July%202013.pdf>
- Brunet, E., L. Guérin-Schneider and F. Bonnet (2002), “Impact of a new legislation on the water market and competition in France”, ENGREF Working Paper.
- Bundeskartellamt (2012), “Bundeskartellamt presents results of its sector inquiry into compliance schemes - liberalisation reduces costs of packaging disposal by one billion euros per year”, Press release, www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilung/2012/03_12_2012_SU-duale-Systeme.html
- House of Commons Canada (2005), “Air Liberalization and the Canadian Airport System, Commissioner of Competition response to information request by the House of Commons Standing Committee on Transport”, (May 2005), http://www.ourcommons.ca/Content/Committee/381/TRAN/Reports/RP1858323/TRAN_Rpt04/TRAN_Rpt04-e.pdf

- European Commission (2013), State aid: the Commission approves the restructuring plan for the PSA Peugeot Citroën group, Press release, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-757_en.htm
- European Commission (2014), Competition policy brief, Issue 9, June 2014, http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/009_en.pdf
- French Government (2004), « Arrêté du 18 novembre 2004 relatif aux travaux de sécurité à réaliser dans les installations d'ascenseurs », www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000005894844
- Genakos C., P. Koutroumpis and M. Pagliero (2014), “The Impact of Markup Regulation on Prices”, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2\(2014\)4/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2014)4/en/pdf)
- Gorecki, P. (2014), “Ex-post assessment of government intervention in the taxi market in Ireland: 1978-2014”, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2\(2014\)6/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2014)6/en/pdf)
- Keeler, T. (1972), “Airline regulation and market performance”, *Bell Journal of Economics and Management Science*, pp. 399-424, www.jstor.org/stable/3003030
- Kleiner, M. (2014) “Why license a florist?”, 28 May, *New York Times*. <http://www.nytimes.com/2014/05/29/opinion/why-license-a-florist.html?emc=eta1>
- Klissas, N. (2014), “Expecting more, but getting less”, *Article*, USAID, <https://2012-2017.usaid.gov/frontiers/2014/publication/section-2-expecting-more-getting-less>
- Lacko, J. and J. Pappalardo, (2004) “The Effect of Mortgage Broker Compensation Disclosures on Consumers and Competition: A Controlled Experiment”, US FTC Staff Report, <https://www.ftc.gov/reports/effect-mortgage-broker->

[compensation-disclosures-consumers-competition-controlled-experiment](#)

OECD (2018), “Taxi, ride-sourcing and ride-sharing services”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*,
[https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2\(2018\)1/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WP2(2018)1/en/pdf)

- OECD (2018), “Towards the implementation of the G20 roadmap for digitalisation: Skills, business dynamics and competition”, Report prepared at the request of the 2017 G20 German Presidency, www.oecd.org/g20/OECDreport_Implementation_G20_Roadmap.pdf
- OECD (2014), OECD Competition Assessment Reviews: Greece. OECD, Paris, www.oecd.org/daf/competition/Greece-Competition-Assessment-2013.pdf
- OECD (2011), “Emission Permits and Competition”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/competition/sectors/48204882.pdf
- OECD (2007), “Taxi Services: Competition and Regulation”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/daf/competition/sectors/41472612.pdf
- OECD (2004a), “Competition and regulation in agricultural: Monopsony buying and joint selling”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/daf/competition/abuse/35910977.pdf
- OECD (2004b), “Enhancing Beneficial Competition in the Health Professions”, *Best Practice Roundtables on Competition Policy*, www.oecd.org/daf/competition/sectors/35910986.pdf
- Pape F., D. Lurje and E. Satas (n.d.), Competition Impact Assessment Report of the Airway Sector.
- Que choisir (2008), Le grand dérapage financier de la rénovation des ascenseurs, <https://www.quechoisir.org/action-ufc-que-choisir-copropriete-le-grand-derapage-financier-de-la-renovation-des-ascenseurs-n11797>
- Rauch, F. (2013), “Advertising expenditure and consumer prices”, *International Journal of Industrial Organisation*, Vol. 31(4), pp. 331341.

Sims, R. (2013), "Driving Prosperity through Effective Competition", Speech, www.accc.gov.au/speech/driving-prosperity-through-effective-competition

Treasury Board Secretariat of Canada (2007), *Canadian Cost-Benefit Analysis Guide: Regulatory Proposals*, www.tbs-sct.gc.ca/rtrap-parfa/analys/analys-eng.pdf

UK HM Treasury (2018), *The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government*, www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/220541/green_book_complete.pdf

UK OFT (2003a), "The regulation of licensed taxi and PHV services in the UK", OFT 676, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared_oftrreports/comp_policy/oftr676.pdf

UK OFT (2003b), "The Control of Entry Regulations and Retail Pharmacy Services in the UK", Office of Fair Trading, United Kingdom, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared_oftrreports/Evaluating-OFTs-work/OFT1219.pdf

US Office of Budget and Management (1992), *Circular No. A-94 Revised*, https://obamawhitehouse.archives.gov/omb/circulars_a094

المواقع الإلكترونية المتعلقة بالتصنيفات الإحصائية للقطاعات

International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27>

Statistical Classification of Economic Activities in the European Community
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=NACE_REV2&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC=

The North American Industry Classification System
[/http://www.census.gov/eos/www/naics](http://www.census.gov/eos/www/naics)

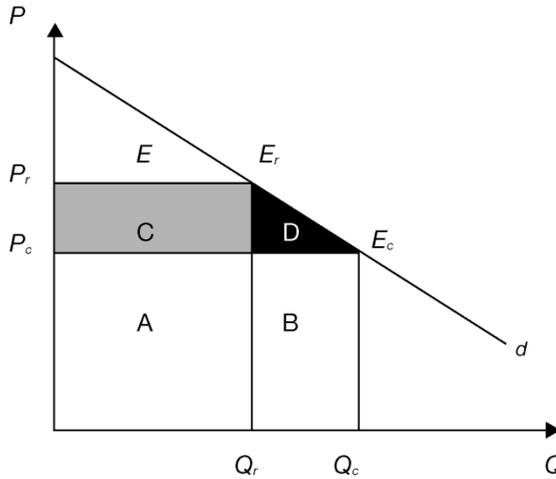


الملحق 1. اشتقاق التغيير في فوائد التوازن

يعمل هذا الملحق على اشتقاق فوائد المستهلك التي تنشأ عند الانتقال من توازن اللوائح التنظيمية المقيد إلى التوازن التنافسي. يتم فحص منحنى طلب: منحنى الطلب الخطي ومنحنى طلب المرنة الثابتة للاستبدال (CES).¹ يظهر E_r التوازن مع اللائحة التنظيمية المقيدة؛ ويظهر E_c نقطة التوازن مع اللائحة التنظيمية الخاصة بالمنافسة. أخيراً، يتم حساب صيغة مبسطة لدالة طلب المرنة الثابتة للاستبدال.

1. دالة الطلب

1.1 الطلب الخطي



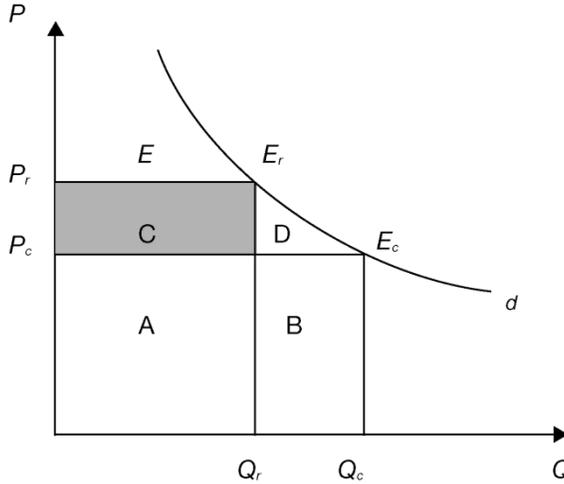
مع منحنى طلب خطي، فإن فائدة المستهلك للانتقال من التوازن المقيد إلى التوازن التنافسي هي مجموع المجالين C وD. إن معادلة فوائد المستهلك (CB) من الانتقال من التوازن المقيد إلى التوازن التنافسي هي:

$$CB = C + D = (P_r - P_c)Q_r + \frac{1}{2} (P_r - P_c)(Q_c - Q_r)$$

¹ من السهل نمذجة منحنى طلب خطي باستخدام معادلة، إلا أن منحنى طلب المرنة الثابتة للاستبدال قد يُظهر خصائص أكثر توافقاً مع منحنيات الطلب الحقيقي. ويمكن اعتبار كلاهما تبسيطات ستختلف حسب المنتج وقد تظهر في بعض الأحيان سلوكيات معقدة.

1.2 طلب المرونة الثابتة للاستبدال

إن دالة طلب المرونة الثابتة للاستبدال منحنية. تتميز بجودة أن مرونة الطلب لا تعتمد على السعر أو الكمية، أي الموقع في المنحنى. على الرغم من الاختلافات الجوهرية في منحني الطلب نفسه، فإن التغيير في التوازن من مقيد إلى تنافسي له أساساً نفس الصيغة كما في نموذج الطلب الخطي.



إن معادلة فوائد المستهلك قريبة جداً من معادلة نموذج الطلب الخطي:

$$CB = C + D \approx (P_r - P_c)Q_r + \frac{1}{2} (P_r - P_c)(Q_c - Q_r)$$

صيغة التقديرات الخاصة بالفوائد

يمكن أيضاً اشتقاق معادلة التغيير في فوائد المستهلك من العائدات وتغير السعر بالنسبة المئوية، حيث يتم اشتقاق نسبة تغير السعر، ρ ، من جدول التأثيرات المقدر حسب نوع التقيد التنظيمي. (يتم إظهار تغيير سعر بنسبة 10% في الانتقال من التقيد التنظيمي إلى النتيجة التنافسية كـ $\rho = 0.10$). يتم بعدها إظهار القيمة المطلقة لتغير السعر من السعر المقيد P_r إلى السعر التنافسي P_c من خلال $\Delta P = \rho P_r$ ، حيث $0 < \rho < 1$. كلما كان تغير السعر أصغر، كلما اقترب ρ من 0.

يمكن اشتقاق فوائد المستهلك CB من الطلب الخطي أو التقريب لطلب المرونة الثابتة للاستبدال، حيث يتم إظهار التغييرات في السعر والكمية كـ ΔP و ΔQ على التوالي.

$$CB = \Delta P Q_r + \frac{1}{2} \Delta P \Delta Q$$

$$\begin{aligned}
&= \rho P_r Q_r + \frac{1}{2} (\rho P_r) (\epsilon |\rho Q_r) \\
&= \rho P_r Q_r + \frac{1}{2} (\epsilon |\rho^2) P_r Q_r \\
&= \left(\rho + \frac{1}{2} \epsilon |\rho^2 \right) R_r
\end{aligned}$$

إذا كانت مرونة القطاع معروفة، فيمكن استبدالها في هذه المعادلة جنبًا إلى جنب مع تغير السعر القياسي ومستوى الإيرادات، R_r .

في الحالة القياسية عندما تكون هذه المرونة غير معروفة، يُفترض أن المرونة القياسية العامة 2، تمثل سلعة مرنة إلى حد ما. عند استبدال $\epsilon = -2$ ، يتم تبسيط النتيجة إلى:

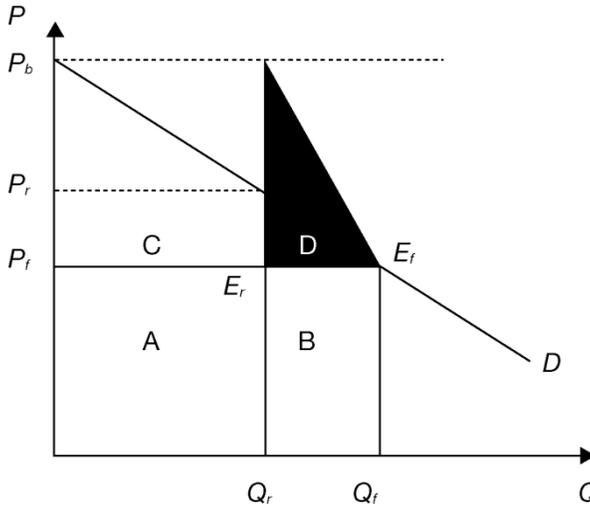
$$CB = (\rho + \rho^2) R_r$$

تغيير الكمية

استندت التقديرات السابقة إلى التغيير في السعر. هناك العديد من الحالات التي لن يكون فيها سوى تغيير في الكمية من إلغاء أحد القيود، وليس تغيير في السعر الاسمي. على سبيل المثال، قد يتم تنظيم أسعار سيارات الأجرة في نفس الوقت الذي يتم فيه تقييد عدد تراخيص سيارات الأجرة. سيؤدي فتح التراخيص لمزيد من السائقين إلى زيادة كمية الخدمة المقدمة لا السعر. يمكن تقدير قيمة الكمية المتغيرة المقدمة في وجود تنظيم أسعار غير متغير.

تتمثل السلائف في إجراء تقدير معقول للتغير في الكمية (التقييد) نتيجة للائحة التنظيمية. إذا كانت كمية التقنين التنظيمي موجودة بالفعل، فإن التحدي يكمن في تحديد الكمية التي ستسود في غياب اللائحة التنظيمية. في بعض الأحيان تكون قيود الكمية كبيرة، بينما في بعض الأحيان قد تكون صغيرة نسبيًا، لذلك يصعب وضع قواعد عامة لذلك. وتجدر الإشارة، مع ذلك، إلى أن هناك أمثلة، كما هو الحال في تحرير سيارات الأجرة الأيرلندية، حيث زادت الكمية بأكثر من 300% بعد التحرير.

لنفترض أنه تم توفير منتج في التوزيع الأكثر تنافسية بسعر ثابت P_f والنقطة Q_f على تقاطع منحنى الطلب مع هذا السعر. مع التقنين، يظل السعر P_f لكن يتم تخفيض الكمية إلى Q_r . بالنسبة للمستهلكين الذين يخسرون المنتج نتيجة للتقنين (أو تقييد الكمية) فإنهم يخسرون فائض المستهلك.



إن مقدار الاستهلاك المتأثر هو $Q_f - Q_r$. مه ذلك، لن يتأثر العملاء الهامشيون فقط. سيؤثر التقنين على جميع المستهلكين مع بعض الاحتمالات. عندما يتم تقنين سيارات الأجرة، قد يتأثر جميع العملاء. بافتراض احتمالية متساوية لكل وحدة استهلاك يتم تقنينها، فإن ضرر المستهلك سيعتمد على المنطقة الواقعة تحت نسخة "مضغوطة" من منحنى الطلب، كما هو موضح في المثلث المظلل بالمجال D.

يستفيد المستهلك من الانتقال من الكمية المقيدة إلى منحنى الطلب، حيث يكون منحنى الطلب على المنحدر $-m$ ، هو:

$$CB = \frac{1}{2}(P_b - P_f)(Q_f - Q_r)$$

لاحظ أن:

$$P_b - P_f = mQ_f$$

عند تحديد المنحدر m بالإشارة إلى نقطتين، يتم تحديد النقطة (Q_r, P_r) كمقارن لنقطة:

$$-m = \frac{P_f - P_r}{Q_f - Q_r}$$

ونتيجة لذلك،

$$P_b - P_f = \frac{P_f - P_r}{Q_f - Q_r} Q_f$$

يمكن بعد ذلك إعادة كتابة فائدة المستهلك من إلغاء التقنين على النحو التالي:

$$CB = \frac{1}{2} \frac{P_f - P_r}{Q_f - Q_r} Q_f (Q_f - Q_r)$$

الذي يتم تبسيطه إلى:

$$CB = \frac{1}{2} (P_f - P_r) Q_f$$

$$CB = \frac{1}{2} (1 - \rho) P_f Q_f$$

$$CB = \frac{1}{2} (1 - \rho) R_f$$



الملحق 2

آثار إزالة القيود التنافسية بالاستناد إلى نوع القيد التنافسي

يقدم هذا الملحق تقديرات للآثار السعري المحتمل للانتقال إلى النتائج المؤيدة للمنافسة بناءً على قاعدة بيانات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية للتقديرات الكمية للتأثيرات اللاحقة من التغييرات في اللوائح. سيتم تحديث هذا الملحق من حين لآخر في المستقبل ليعكس مصادر إضافية في قاعدة البيانات، مع توفر إصدارات محدثة المتاحة صفحة الويب الخاصة بمجموعة أدوات تقييم المنافسة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. ستكون الملخصات الأساسية للنتائج الكمية متاحة وقابلة للبحث.

الجدول 6 متوسط ونطاق الأثر السعري من الانتقال إلى الخيارات المؤيدة للمنافسة (إصدار تشرين الثاني/ نوفمبر 2014)

متوسط تغير السعر * (ρ)	95% فترة فاصلة للثقة	عدد النتائج	اللفة واللفة الفرعية للقيد التنظيمي
-0.20	-0.23 حتى -0.16	111	(أ) الحد من عدد أو تنوع الموردين
-0.19	-0.28 حتى -0.10	28	1 منح حقوق حصرية إلى مورّد لتوفير سلع أو خدمات
-0.23	-0.27 حتى -0.19	55	2 وضع إجراءات للحصول على ترخيص أو تصريح أو موافقة كشرط للنشاط التجاري.
-0.15	-0.24 حتى -0.060	10	3 الحد من قدرة بعض أنواع الموردين على توفير سلعة أو خدمة
-0.19	-0.24 حتى -0.13	4	4 رفع بشكل كبير من تكلفة الدخول أو الخروج على المورد
-0.12	-0.17 حتى -0.070	14	5 وضع عائقًا جغرافيًا أمام قدرة الشركات على توريد السلع أو الخدمات أو العمالة أو على استثمار رأس المال
-0.18	-0.23 حتى -0.14	45	(ب) الحد من قدرة الموردين على المنافسة
-0.19	-0.24 حتى -0.14	22	1 الحد من قدرة البائعين على تحديد أسعار السلع أو الخدمات
-0.14	-0.24 حتى -0.053	8	2 الحد من حرية الموردين في الإعلان عن سلعهم أو خدماتهم أو تسويقها
-0.19	-0.24 حتى -0.081	13	3 وضع معايير لجودة المنتجات توفر ميزة غير مبررة لبعض الموردين على حساب غيرهم أو تكون أعلى من المستوى الذي قد يختاره بعض المستهلكين المطلعين
-0.28	-1.00 حتى 0.22	2	4 رفع بشكل كبير تكاليف الإنتاج على بعض الموردين مقارنةً بغيرهم (ولا سيما من خلال معاملة الشركات القائمة بشكل مختلف عن الداخلين الجدد للسوق)
-0.20	-0.26 حتى -0.14	29	(ج) الحد من حوافز الموردين على المنافسة
-0.28	-0.48 حتى -0.080	5	1 إنشاء نظامًا للتنظيم الذاتي أو المشترك.
-0.10	-0.13 حتى -0.064	11	2 يتطلب أو يشجع معلومات عن نواتج الموردين أو أسعارهم أو مبيعاتهم أو تكاليفهم لكي يتم نشرها
-0.25	-0.35 حتى -0.16	13	3 استثناء نشاط قطاع معين أو مجموعة معينة من الموردين من سريان قانون المنافسة العام

الفئة والفئة الفرعية للقيد التنظيمي	عدد النتائج	95% فترة فاصلة للثقة	متوسط تغير السعر * (ρ)
(د) الحد من الخيارات والمعلومات المتاحة للمستهلكين	18	-0.30 حتى -0.10	-0.20
1 الحد من قدرة المستهلكين على اتخاذ قرار بشأن الجهة التي يشترون منها	7	-0.49 حتى -0.15	-0.32
2 الحد من حركة المستهلكين بين موردي السلع أو الخدمات من خلال رفع التكاليف الصريحة أو الضمنية لتغيير الموردين	9	-0.24 حتى 0.009	-0.13
3 تغيير بشكل جوهري المعلومات التي يحتاجها المشترون للشراء الفعال	2	-0.33 حتى 0.011	-0.074

ملاحظة* :نسبة فرق السعر (بين السعر التنافسي وغير التنافسي) والسعر غير التنافسي.

المصدر: الحسابات المنقحة باستخدام الطريقة في الدليل التشغيلي.

