



**تقرير بشأن مدى توافق
ممارسات مجموعة العز في سوق حديد التسليح
مع حكم المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات
الاحتكارية**

(نسخة معدلة للنشر على الموقع الإلكتروني للجهاز
وفقاً لقواعد ومعايير السرية المنصوص عليها في قانون حماية المنافسة)

مقدم الطلب: مكتب النائب العام
تاريخ تقديم الطلب : يونيو ٢٠١١
موضوع الطلب: فحص ممارسات شركات مجموعة العز عن الفترة من يناير ٢٠٠٧ حتى ديسمبر ٢٠١٠ ؛ لبيان مدى توافقها مع أحكام المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية.
نتيجة الدراسة: - تمتع مجموعة العز بوضع مسيطر خلال عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، و هذا ما لم يتحقق خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠. - عدم قيام مجموعة العز بمخالفة نص حكم المادة (٨/ج) من القانون خلال فترة تمتعها بالوضع المسيطر (٢٠٠٧ و٢٠٠٨).

المخلص التنفيذي

بناءً على طلب مكتب النائب العام في يونيو ٢٠١١، قام جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية ("الجهاز") بفحص ممارسات شركات مجموعة العز عن الفترة من يناير ٢٠٠٧ حتى ديسمبر ٢٠١٠ ؛ لبيان مدى توافقها مع أحكام المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥.

وقد شهد سوق حديد التسليح عدة متغيرات متلاحقة خلال فترة الدراسة، تمثلت في إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية على استيراد الحديد منذ أواخر عام ٢٠٠٨، على النحو الذي سيتم مناقشته لاحقاً. و قد كان لهذه التغيرات تأثيراً واضحاً في إختلاف نتائج التحليلات القانونية و الاقتصادية طوال سنوات الدراسة. و بناءً عليه، قام الجهاز بتقسيم فترة الفحص والدراسة إلى فترتين ، الفترة الأولى وتشمل عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨، والفترة الثانية و تشمل عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، من اجل فحص ممارسات مجموعة العز في ضوء أحكام المادة (٨/ج) . وجاءت النتائج على النحو التالي:

الفترة الأولى :عاما ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ :

و تمثلت السوق المعنية خلال هذه الفترة في سوق حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات في جمهورية مصر العربية، في ظل وجود العديد من القيود الجمركية و غير الجمركية على استيراد الحديد. و قد أظهرت نتائج الدراسة توافر الشرط الأول من شروط السيطرة لدى مجموعة العز خلال هذه الفترة، حيث امتلكت المجموعة أكثر من ٢٥% من السوق المعنية .

وفيما يتعلق بمدى توافر الشرطين الثاني والثالث من المادة (٤) من قانون حماية المنافسة الخاصة بقدرة الشخص على التأثير الفعال على الأسعار أو حجم المعروض، دون أن يكون لمنافسيه القدرة على الحد من هذا التأثير الفعال ، فقد أتضح من الفحص توافر الشرطين الثاني والثالث بناءً على القرائن التالية:

- استحوذت مجموعة العز على ٤٦% من إجمالي الطاقة الإنتاجية، كما ساهمت بما لا يقل عن ٥٠% من إجمالي حجم الإنتاج في السوق، الذي تميز بدوره بارتفاع مؤشرات التركيز.
- احتفظت المجموعة بأقل تكلفة للإنتاج في السوق، كما تمتعت بسمعة طيبة لدى عملائها، نظراً لالتزامها بسعر ثابت طوال الشهر بغض النظر عما قد يشهده السوق من تقلبات، كما نجحت المجموعة في توفير كافة المقاسات والأنواع من حديد التسليح، كما تمكنت الشركة من التعامل مع شبكة كبيرة من الموزعين، يزاولون نشاطهم في كافة أنحاء الجمهورية، بما يضمن للشركة تصريف إنتاجها في كافة المحافظات، وقد أهلت هذه العوامل مجموعة العز على التأثير على الأسعار وحجم المعروض في السوق.

- لم يعان مصنع شركة الدخيلة- وهو أهم مصنع بالمجموعة- من أية صعوبات للوصول إلى المواد الخام اللازمة للإنتاج.
- و إلى جانب هذه المكانة التي تمتعت بها مجموعة العز، والتي تعكس قدرتها على التأثير في الأسعار و حجم المعروض بالسوق، فقد توافر عدد من قيود الاستيراد الجمركية وغير الجمركية خلال عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨، بالإضافة إلى حظر منح تراخيص لإنشاء مصانع متكاملة لإنتاج حديد التسليح حتى منتصف ٢٠٠٨.

ومن ثم ساهمت كافة القرائن السابق ذكرها مجتمعة في توافر الشرطين الثاني والثالث من شروط السيطرة لمجموعة العز .

الأمر الذي أمكن معه الانتهاء إلى توافر عناصر السيطرة لمجموعة العز وفقاً لنص المادة (٤) من قانون حماية المنافسة خلال عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨.

و بناءً عليه، انتقل الجهاز لفحص مدى مخالفة مجموعة العز لأحكام المادة ٨/ج من القانون عن الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨.

هذا ولم تثبت الدراسة مخالفة ممارسات مجموعة العز مع موزعيها لحكم المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة، خلال فترة سيطرتها على السوق في عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨، لانتفاء العلاقة السببية بين الجراء المصاحب لنظام الحصص (الفعل) الذي تفرضه مجموعة العز على بعض موزعيها، والاقتصار على منتج العز دون غيره من المنتجات الأخرى (النتيجة)، وذلك لتوافر، على الأقل، أحد الأسباب الآتية:

- عدم انطباق الجراء المصاحب لنظام الحصص من الأساس على الموزع المقتصر.
- عدم رغبة الموزع المقتصر من تلقاء نفسه في التعامل إلا مع مجموعة العز.
- عدم تلقى الموزع المقتصر طلبات من عملائه لشراء منتجات المنافسين خلال فترة الاقتصار.
- توافر مخزون من منتجات الشركات المنافسة الأخرى لدى الموزع المقتصر، بما يسمح له بتلبية رغبات عملائه المختلفة، وبالتالي عدم احتياجه للتعامل مع المصانع الأخرى خلال فترة الاقتصار.
- وأخيراً، تضارب أقوال الموزع المقتصر فيما يخص ثبوت أو نفي العلاقة السببية بين الجراء والاقتصار، الأمر الذي استدعى استبعاد أقواله لعدم اطمئنان الجهاز على التعويل عليها في إثبات العلاقة السببية المشار إليها.

الفترة الثانية : عاما ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ :

تمثلت السوق المعنية خلال هذه الفترة في سوق حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات في جمهورية مصر العربية وباقي دول الاستيراد؛ حيث شهدت هذه الفترة بالتزامن مع إعفاء واردات حديد التسليح من أية رسوم جمركية إصدار قرار وزير التجارة والصناعة- في ذات الوقت- رقم ٧٨١ في سبتمبر عام ٢٠٠٨، بغرض إلغاء القيود غير الجمركية على إستيراد الحديد، ومن ثم تيسير استيراد حديد التسليح وفقاً لأي من المواصفات القياسية المصرية أو الدولية أو الخليجية، وقد كان هذا القرار بمثابة إعلان عن مساندة الحكومة لاستيراد حديد التسليح بل وتشجيعه في تلك الفترة ، والتي سجلت دورها طفرة في واردات الحديد ، على النحو الذي يوضحه التقرير لاحقاً.

وبالنسبة لمدى توافر الشرط الأول من شروط السيطرة، فقد أوضحت التطبيقات العملية في العديد من الدول وجود منهجين يمكن الاستناد إليهما عند قياس حجم السوق المعنية، و من ثم حساب الحصة السوقية للشخص ، هما على النحو التالي:

١- المنهج الأول الذي يقضى بإضافة الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في دول الاستيراد للكميات المستهلكة في السوق المحلية، أو الاستعاضة عنها بحجم الصادرات أو حجم الإنتاج الفعلي لدى دول الاستيراد. و باتباع هذا المنهج لم تتجاوز الحصة السوقية لمجموعة العز ٢٥% من السوق المعنية عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠. وبالتالي، ينتفي توافر الشرط الأول وبالتبعية باقي شروط السيطرة لدى مجموعة العز المنصوص عليها في المادة (٤) من قانون حماية المنافسة.

٢- المنهج الثاني الذي يقضى بقياس حجم السوق وفقاً لإجمالي الكميات المستهلكة في جمهورية مصر العربية فقط (مبيعات محلية واستيراد)، مع الأخذ في الاعتبار عدم وجود قيود استيرادية في التحليلات الخاصة بمدى توافر الشرطين الثاني والثالث من شروط السيطرة. و باتباع هذا المنهج، فقد تجاوزت الحصة السوقية لمجموعة العز ٢٥% من السوق المعنية خلال ذات الفترة. و بناءً عليه، فقد تحقق الشرط الأول من شروط السيطرة لدى مجموعة العز.

وعلى الرغم من أن المنهج الأول هو المنهج الأكثر شيوعاً على الساحة الدولية، فضلاً عما أكدته كافة الدراسات التطبيقية من تطابق النتيجة النهائية لفحص شروط السيطرة الثلاثة باتباع أي من المنهجين السابقين، إلا أنه رغبة من الجهاز في تدقيق النتائج التي توصل إليها وفقاً للمنهج الأول، فقد قام بالأخذ بالمنهج الثاني لبيان مدى توافر باقي عناصر السيطرة لدى مجموعة العز.

وحيث أن الوضع المسيطر لا يفترض وإنما يتعين إثباته من قبل الجهاز؛ و من ثم انتقل الجهاز لدراسة مدى توافر الشرطين الثاني والثالث من المادة (٤) من قانون حماية المنافسة الخاصة بقدرة الشخص على التأثير الفعال على الأسعار أو حجم المعروض، دون أن يكون لمنافسيه القدرة على

الحد من هذا التأثير الفعال. وجاءت النتائج لتؤكد عدم استمرار الوضع المسيطر لمجموعة العز في سوق حديد التسليح خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ للأسباب الآتية:

- على الرغم من استمرار احتفاظ مجموعة العز بذات النسبة من الطاقة الإنتاجية ٤٦% خلال هذين العامين، ونحو ٥١% من إجمالي حجم الإنتاج في السوق، إلا أنه مع إزالة العوائق الجمركية وغير الجمركية أمام استيراد حديد التسليح خلال هذه الفترة، تبين للجهاز عدم قدرة مجموعة العز على الحد من الاستيراد على النحو الذي يسمح للمجموعة بالاستئثار بالسوق المحلي ورفع الأسعار لاحقاً.
- أفاد البحث الميداني توافر رغبة بعض المستوردين، بل وقدرتهم على الاستيراد في حالة ما إذا ارتفعت الأسعار المحلية مجدداً في ظل عدم وجود عوائق جمركية أو غير جمركية أمام الاستيراد.
- تم منح تراخيص لإنشاء مصانع متكاملة لإنتاج حديد التسليح لاثنتين من أهم منافسي مجموعة العز؛ الأمر الذي يمثل ضغطاً على الخطط التسويقية والإنتاجية طويلة الأجل لمجموعة العز.

وعليه، يتبين انتفاء عناصر السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة (٢٠٠٩-٢٠١٠)، وتختلف عنصر السيطرة يعني أنه لا وجه للمخالفة، الأمر الذي ترتب عليه عدم قيام الجهاز بدراسة مدى مخالفة مجموعة العز لحكم المادة (٨/ج) خلال هذه الفترة.

بناءً على ما تقدم، يوصي الجهاز بإخطار النيابة العامة بنتائج التقرير المائل مع إرفاق صورة رسمية من هذا التقرير.

تقرير بشأن مدى توافق
ممارسات مجموعة العز في سوق حديد التسليح
مع حكم المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية

موضوع الطلب

بناءً على طلب مكتب النائب العام في يونيو ٢٠١١، قام جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية ("الجهاز") بفحص ممارسات شركات مجموعة العز عن الفترة من يناير ٢٠٠٧ حتى ديسمبر ٢٠١٠؛ لبيان مدى توافقها مع أحكام المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥ ("قانون حماية المنافسة").

اختصاص الجهاز بنظر الطلب

يستمد الجهاز اختصاصه بنظر الطلب محل الدراسة من الاختصاصات التي ورد النص عليها في المادة (١١) بند رقم (١) من قانون حماية المنافسة؛ والتي تخول الجهاز سلطة تلقي الطلبات باتخاذ إجراءات التقصي والبحث وجمع الاستدلالات بالنسبة لحالات الاتفاقات، والممارسات الضارة بالمنافسة وإجراء الدراسات والبحوث لكشف الحالات الضارة بالمنافسة.

فحص ممارسات مجموعة العز في ضوء أحكام المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة

شهد سوق حديد التسليح عدة تغيرات خلال فترة الدراسة تمثلت في إزالة العوائق الجمركية وغير الجمركية للاستيراد كما سيتم بيانه لاحقاً من شأنها التأثير في نتائج التحليلات القانونية والاقتصادية طوال سنوات الفحص. و إدراكاً لذلك، قام الجهاز بتقسيم سنوات الدراسة إلى فترتين و فحص مدى ممارسات مجموعة العز في ضوء أحكام المادة (٨/ج) لكل منهما على حدة، وذلك على النحو التالي:

أولاً: فحص ممارسات مجموعة العز في ضوء أحكام المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨:

إن فحص ممارسات مجموعة العز وبيان ما إذا كانت تمثل إساءة لاستخدام الوضع المسيطر من عدمه، يتطلب في البداية أن تتوفر له عناصر السيطرة على السوق وفقاً لأحكام المادة (٤) من قانون حماية المنافسة. لذلك يجب أولاً النظر في مدى توافر عناصر السيطرة للمجموعة على السوق، ثم في حالة توافرها، يتم فحص مدى مخالفة المجموعة لحكم المادة (٨/ج) من القانون.

(١) مدى توافر الوضع المسيطر لدى مجموعة العز خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨:

عرف قانون حماية المنافسة في المادة (٤) السيطرة على السوق المعنية بأنها قدرة الشخص الذي تزيد حصته على ٢٥% من تلك السوق على إحداث تأثير فعال على الأسعار، أو حجم المعروض بها، دون أن تكون لمنافسيه القدرة على الحد من ذلك.

وأوضحت المادة (٧) من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة ("اللائحة التنفيذية") الشروط الواجب توافرها في الشخص لاعتباره مسيطراً، وهي:

- ١- زيادة حصة الشخص على ٢٥% من السوق المعنية، ويكون حساب هذه الحصة على أساس عنصري هذا السوق من المنتجات المعنية والنطاق الجغرافي معاً، وذلك خلال فترة زمنية معينة.
- ٢- قدرة الشخص على إحداث تأثير فعال في أسعار المنتجات أو حجم المعروض منها بالسوق المعنية.
- ٣- عدم قدرة الأشخاص المنافسين للشخص على الحد من التأثير الفعال للشخص على الأسعار أو حجم المعروض من المنتجات بالسوق المعنية.

ويجب أن تتوفر هذه الشروط مجتمعة حتى يتمتع الشخص بالسيطرة على السوق، فإذا انتفى أي شرط منها أصبح الشخص في وضع غير مسيطر ويكون لا محل بالتالي لدراسة إساءة استخدام السيطرة. وتتناول النقاط التالية بالشرح الشروط المنصوص عليها في المادة (٤) من القانون لبيان ما إذا كانت مجموعة شركات العز تتمتع بالسيطرة على هذه السوق من عدمه.

الشرط الأول: زيادة حصة الشخص على ٢٥% من السوق المعنية خلال فترة زمنية معينة

باستقراء الشرط الأول، يتبين أنه يتطلب تحديد ثلاثة عناصر: الفترة زمنية محل الفحص والسوق المعنية خلالها، تعريف الشخص، وحساب الحصة السوقية لهذا الشخص في السوق المعنية المشار إليها.

(أ) الفترة زمنية محل الفحص والسوق المعنية خلالها

الفترة الزمنية محل الفحص:

كما سبق الإشارة، فإن الجهاز يقوم بفحص ممارسات مجموعة العز في سوق حديد التسليح خلال الفترة من يناير ٢٠٠٧ حتى ديسمبر ٢٠١٠. وفي هذا الجزء، سيتم فحص الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨ على حدة للأسباب سالفه البيان، كما سيتم الاسترشاد ببعض التحليلات والاستنتاجات الواردة في تقرير الجهاز الصادر في ٢٧ يناير ٢٠٠٩ والخاص بدراسة سوق حديد التسليح عن الفترة من يناير ٢٠٠٢ حتى ديسمبر ٢٠٠٦؛ لعقد بعض المقارنات بين الفترتين الزميتين المشار إليهما كما سيأتي بيانه لاحقاً.

تعريف السوق المعنية

نصت المادة (٣) من قانون حماية المنافسة على أن "السوق المعنية هي السوق التي تقوم على عنصرين، هما المنتجات المعنية والنطاق الجغرافي".

المنتج المعني

عرفت المادة (٦) من اللائحة التنفيذية المنتجات المعنية بأنها تلك التي يعد كل منها، من وجهة نظر المستهلك، بديلاً عملياً وموضوعياً للآخر. ويؤخذ في تحديد المنتج المعني بأي من المعايير الآتية:

- أ. تماثل المنتجات في الخواص وفي الاستخدام.
- ب. مدى إمكانية تحول المشتريين عن المنتج إلى منتج آخر نتيجة للتغير النسبي في السعر أو في أية عوامل تنافسية أخرى.
- ج. ما إذا كان البائعون يتخذون قراراتهم التجارية على أساس تحول المشتريين عن المنتجات إلى منتجات أخرى نتيجة للتغير النسبي في السعر أو في العوامل التنافسية الأخرى.
- د. السهولة النسبية التي يمكن بها للأشخاص الأخرى دخول سوق المنتج.
- هـ. مدى توافر المنتجات البديلة أمام المستهلك.

وباستطلاع آراء شركات المقاولات (باعتبارها المستهلك لمنتج حديد التسليح بكافة أنواعه ومقاساته) والمتخصصين في مجال الإنشاءات، تبين أنه في حالة ارتفاع أسعار حديد التسليح أو عدم توافره لا يتم اللجوء إلى شراء منتج آخر، الأمر الذي يمكن معه التقرير أن المنتج المعني هو حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات، وذلك خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨.

النطاق الجغرافي

عرفت المادة (٦) من اللائحة التنفيذية النطاق الجغرافي على أنه المنطقة الجغرافية التي تتجانس فيها ظروف التنافس. ويؤخذ في هذا الصدد فرص التنافس المحتملة وأي من المعايير الآتية:

- أ. مدى القدرة على انتقال المشتريين بين مناطق جغرافية نتيجة التغيرات النسبية في الأسعار أو في العوامل التنافسية الأخرى.
- ب. ما إذا كان البائعون يتخذون قراراتهم التجارية على أساس انتقال المشتريين بين المناطق الجغرافية المختلفة نتيجة التغيرات النسبية في الأسعار أو في العوامل التنافسية الأخرى.
- ج. السهولة النسبية التي يستطيع بمقتضاها أشخاص آخرون دخول السوق المعنية.
- د. تكاليف النقل بين المناطق الجغرافية، بما في ذلك تكلفة التأمين والوقت اللازم لتزويد المنطقة الجغرافية بالمنتجات المعنية من أسواق أو من مناطق جغرافية أخرى أو من الخارج.
- هـ. الرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية على المستويين المحلي والخارجي.

لم يشهد عام ٢٠٠٧ أي واردات من حديد التسليح، الأمر الذي يمكن أن يرجع إلى تجاوز الإنتاج المحلي احتياجات السوق المحلية، فضلاً عن ارتفاع أسعار الاستيراد بالمقارنة بالأسعار المحلية؛ فقد بلغ متوسط السعر المحلي خلال هذا العام ٣٢٦١ جم، في حين بلغ متوسط سعر تصدير تركيا ٣٣٥٢ جم.

كما شهد هذا العام فرض رسوم جمركية على واردات الحديد بلغت ٥% على كل من البندين الجمركيين ٧٢١٣ و٧٢١٤^١، ناهيك عن وجود بعض العوائق غير الجمركية الأخرى المتمثلة في المواصفات القياسية المطبقة على الواردات، والتي كان من شأنها الحد من القدرة على الاستيراد على النحو الذي سيتضح لاحقاً.

هذا وقد شهد سوق حديد التسليح في عام ٢٠٠٨ ارتفاعاً ملحوظاً في الطلب؛ حيث اندفع المستهلكون لشراء كميات كبيرة تفوق احتياجاتهم تحسباً لارتفاع الأسعار المحلية بسبب ارتفاع أسعار المواد الخام في السوق العالمي. هذا بالإضافة إلى دخول بعض الوسطاء غير الشرعيين، مما ترتب عليه إضافة حلقات إضافية لحلقات التوزيع، ومن ثم سجلت الأسعار المحلية ارتفاعات واضحة، الأمر الذي دفع بوزير التجارة والصناعة في ذات الوقت لإصدار قرار يلزم مصانع إنتاج حديد التسليح بالإعلان لدى الوكلاء والتجار بالحد الأقصى لسعر بيع حديد التسليح لكافة حلقات التوزيع^٢، علاوة على ذلك، تم إعفاء واردات حديد التسليح من أية رسوم جمركية وفقاً لقرار رئيس الجمهورية بتعديل التعريفات الجمركية عام ٢٠٠٨^٣.

وتجدر الإشارة إلى أن متوسط الأسعار المحلية "الرسمية" في ذلك العام -وفقاً لقرار الوزير سابق الإشارة إليه- لم يتجاوز ٥٠٠٠ جم/طن، في الوقت الذي سجل فيه متوسط سعر تصدير تركيا

^١ قرار رئيس الجمهورية رقم ٣٩ لسنة ٢٠٠٧ بإصدار التعريفات الجمركية- الجريدة الرسمية- العدد ٥ (مكرر) في ٥ فبراير ٢٠٠٧. بند جمركي رقم ٧٢١٣ و٧٢١٤.

^٢ قرار وزير التجارة والصناعة رقم ٤١٩ لسنة ٢٠٠٨، الوقائع المصرية- العدد ١١٧ (تابع) في ٢٢ مايو ٢٠٠٨.

^٣ قرار رئيس الجمهورية رقم ١٠٣ لسنة ٢٠٠٨ بتعديل التعريفات الجمركية- الجريدة الرسمية- العدد ١٣ مكرر (ب) في ٢ إبريل ٢٠٠٨.

٥١٧٧ جم/طن. هذا و قد سجل أعلى سعر محلي رسمي في ذلك العام ٦٠٠٠ جم/طن في أغسطس ٢٠٠٨، إلا أنه مع التزايد الواضح في الطلب المحلي ظهرت سوق موازية/ سوداء سجل بها سعر طن حديد التسليح ٨٠٠٠ جم. وعلى الرغم من ذلك، لم يتجاوز الاستيراد ١% فقط من إجمالي الكميات المستهلكة في ذات العام، في ظل القيود الجمركية وغير الجمركية السائدة حينذاك.

وبإanzال معايير اللائحة التنفيذية في شأن تحديد النطاق الجغرافي ، خلص الجهاز إلى الآتي:

- أن النطاق الجغرافي في عام ٢٠٠٧ هو جمهورية مصر العربية؛ ويرجع ذلك أساساً إلى وجود رسوم جمركية على واردات الحديد، فضلاً عن القيد غير الجمركي ، والذي تمثل في عدم قدرة المستوردين حينئذٍ (سواء كان الاستيراد بهدف الاتجار في حديد التسليح، أو بهدف استخدامه في عمليات التشييد والبناء مباشرةً) على استيراد حديد التسليح وإدخاله إلى السوق المصرية عبر المنافذ الجمركية ؛ لعدم توافقه مع المواصفة القياسية السارية قبل صدور القرار الوزاري الخاص بسماع الاستيراد و وفقاً لأي من المواصفات آنفة البيان.
- و قد استمر النطاق الجغرافي في عام ٢٠٠٨ متمثلاً في جمهورية مصر العربية، ويرجع ذلك أساساً لذات العائق غير الجمركي المشار إليه في الفقرة السابقة، وآية ذلك أن في عام لم يمثل الاستيراد أكثر من ١% من حجم السوق ٢٠٠٨ وعلى الرغم من ارتفاع الطلب وتنافسية الأسعار العالمية مع مثيلتها المحلية وظهور السوق السوداء (نظراً لعدم التزام المتعاملين مع الحد الأقصى الذي يضعه المصنع وفقاً للقرار الوزاري المشار إليه).

ومن جماع ما سبق، يتبين أن النطاق الجغرافي لمنتج حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات خلال عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ هو جمهورية مصر العربية.

ب) تعريف الشخص

يجب النظر إلى مجموعة شركات العز في ضوء تعريف الأشخاص الوارد في المادة ٢ (أ) من قانون حماية المنافسة خاصة فيما يتعلق بالأطراف المرتبطة، حيث أوضحت المادة (٥) من اللائحة التنفيذية أنه يعد من قبيل الأطراف المرتبطة داخل السوق المعنية، شخصين أو أكثر يتمتع كل منهم بشخصية اعتبارية مستقلة، إذا توافر أي من المعيارين الآتيين:

أ - معيار الملكية: إذا امتلك أحد الأشخاص بطريق مباشر أو غير مباشر أكثر من ٥٠% من أسهم أو حصص الشخص الآخر أو إذا امتلك شخص ثالث أكثر من ٥٠% من أسهم أو حصص كلاهما.

أو

ب معيار الإدارة: إذا كان أحد الأشخاص يخضع للسيطرة الفعلية للشخص الآخر بحيث يكون له التحكم في الإدارة أو في اتخاذ القرارات بالرغم من عدم توافر ملكية أغلبية أسهم أو حصص أحدهم للطرف الآخر.

وفقاً للمعايير السابقة، تعد شركة حديد عز وشركة العز الدخيلة للصلب - الإسكندرية وشركة مصانع العز للدرفلة وشركة العز لتجارة وتوزيع مواد البناء أطرافاً مرتبطة^٤، وذلك على التفصيل التالي:

وفقاً لمعيار الملكية، امتلك المهندس أحمد عبد العزيز عز أكثر من ٥٠% من أسهم شركة مصانع العز للدرفلة في أبريل ١٩٩٦، كما امتلك أكثر من ٥٠% من أسهم شركة حديد عز بتاريخ مايو ١٩٩٧. ثم قامت شركة حديد عز في يناير ٢٠١٠ بشراء تلك الأسهم، لتصبح هي مالكة لأكثر من ٥٠% من أسهم شركة مصانع العز للدرفلة.

و من ناحية أخرى، قامت شركة حديد عز بعدة عمليات للاستحواذ على شركة العز الدخيلة للصلب - الإسكندرية (والتي كانت تسمى بشركة الإسكندرية الوطنية للحديد والصلب حتى مارس ٢٠٠٦)، حتى أصبحت تملك أكثر من ٥٠% من أسهمها، وذلك منذ مايو ٢٠٠٦.

و كذلك امتلك المهندس أحمد عبد العزيز عز طوال فترة الدراسة أكثر من ٥٠% من أسهم شركة العز لتجارة وتوزيع مواد البناء والتي قامت باستيراد حديد التسليح خلال الفترة محل الدراسة.

والجدير بالذكر أن المهندس أحمد عبد العزيز عز امتلك أكثر من ٥٠% من أسهم شركة مجموعة العز القابضة للصناعة والاستثمار وذلك طوال الفترة محل الدراسة، وأن هذه الشركة القابضة اشترت كامل أسهم المهندس أحمد عبد العزيز عز في شركة حديد عز منذ عام ٢٠٠٦. وفي ديسمبر ٢٠٠٨، قامت الشركة القابضة ببيع بعض أسهمها إلى الشركات التابعة، ولكن ظل مجموع الأسهم المملوكة من قبل الشركة القابضة وشركاتها التابعة أكثر من ٥٠% من أسهم شركة حديد عز.

وعليه، فإن شركة حديد عز تمتلك أكثر من ٥٠% من أسهم شركة مصانع العز للدرفلة وشركة عز الدخيلة. وتمتلك شركة مجموعة العز القابضة للصناعة والاستثمار (بطريقة مباشرة أو غير مباشرة) أكثر من ٥٠% من شركة حديد عز. ويمتلك المهندس أحمد عبد العزيز عز أكثر من ٥٠% من أسهم الشركة القابضة المشار إليها، كما يمتلك المهندس أحمد عبد العزيز عز أكثر من ٥٠% من أسهم شركة العز لتجارة وتوزيع مواد البناء.

^٤ تم بيان علاقة الأطراف المرتبطة من واقع السجلات التجارية والأنظمة الأساسية للشركات المشار إليها. ^٥ والجدير بالذكر أن شركة المصانع الدولية لدرفلة الصلب والشركة المصرية الأمريكية لدرفلة الصلب يعدا من قبيل الأطراف المرتبطة، ويشار إلى الشركتين مجتمعين في هذه الدراسة "مجموعة بشاي". حيث وفقاً لمعيار الإدارة تخضع كل من الشركتين للسيطرة الفعلية من حيث الإدارة واتخاذ القرارات لذات الأشخاص المساهمين في رأسمال الشركتين، حيث تأسست شركة المصانع الدولية لدرفلة الصلب عام ١٩٩٤ من أربعة مساهمين لكل منهم حق الإدارة والتوقيع نيابة عن الشركة مجتمعين أو منفردين. بتاريخ ١٩/٥/١٩٩٨ تم تأسيس الشركة المصرية الأمريكية لدرفلة الصلب من ذات المساهمين الأربعة في شركة المصانع الدولية لدرفلة الصلب. وأصبح السيد/ كمال جابر بشاي رئيس مجلس إدارة الشركتين وذلك طوال الفترة محل الدراسة.

ووفقاً لمعيار الإدارة، كان المهندس أحمد عبد العزيز عز رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة العز الدخيلة للصلب - الإسكندرية وشركة حديد عز وشركة العز للتجارة الخارجية طوال فترة الدراسة. في حين كان بول شيكيبينان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصانع العز للدرفلة طوال فترة الدراسة. ويشار إلى الشركات الأربع مجتمعة بـ "مجموعة العز".

ج) حصة الشخص في السوق المعنية خلال فترة الدراسة

جدول رقم ١: الحصة السوقية لمجموعة عزم من حجم الكميات المستهلكة في السوق (مبيعات محلية + استيراد) خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٨

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨
١	مجموعة العز	٦٤,٦%	٦٧,٦%	٧٣,٨%	٥٩,٩%	٦١,٥%	٦١,٠%	٥١,٣%
٢	مجموعة بشاي	١٣,٠%	١١,١%	٣,٢%	١٠,٧%	١٥,١%	١٨,٢%	٢٠,٤%
٣	الحديد والصلب المصرية	١,٠%	١,٠%	١,١%	٠,٧%	٠,٧%	٠,٨%	٠,٦%
٤	مصر الوطنية للصلب	٦,٤%	٥,٧%	٥,٥%	٦,٣%	٤,٧%	٤,٥%	٥,٩%
٥	بورسعيد الوطنية للصلب	٠,٨%	٣,١%	٣,٦%	٥,١%	٤,٧%	٥,١%	٤,١%
٦	باقي الشركات	١٤,٢%	١١,٤%	١٢,٩%	١٧,٣%	١٣,٤%	١٠,٣%	١٦,٦%
٧	الاستيراد ^١							١%
	إجمالي	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠,٠%

المصدر: بيانات الشركات والهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات

يعكس الجدول رقم (٢) احتفاظ مجموعة العز بحصة سوقية تجاوزت ٢٥% التي نص عليها القانون المصري كشرط أول لقياس سيطرة المجموعة على سوق الحديد؛ حيث احتفظت بحصة بلغت ٦١% و ٥١% على التوالي خلال عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨.

وعليه، يتبين توافر الشرط الأول من شروط السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨.

الشرط الثاني والثالث: قدرة الشخص على إحداث تأثير فعال في أسعار المنتجات أو حجم المعروض منها بالسوق المعنية، وعدم قدرة منافسيه على الحد من هذا التأثير الفعال

وفقاً للمادة (٨) من اللائحة التنفيذية، يكون الشخص ذو تأثير فعال على أسعار المنتجات أو حجم المعروض منها بالسوق المعنية إذا كانت له القدرة من خلال ممارساته المنفردة على تحديد أسعار تلك المنتجات أو حجم المعروض منها بهذه السوق دون أن تكون لمنافسيه القدرة على منع هذه الممارسات، وذلك بمراعاة العوامل الآتية:

^١ تم خصم الكميات التي تم استيرادها من قبل شركة العز لتجارة وتوزيع مواد البناء من إجمالي الاستيراد وإضافتها إلى إجمالي مبيعات مجموعة العز، وهو ما تم أيضاً بالنسبة للكميات التي تم استيرادها من قبل مجموعة بشاي.

- أ. حصة الشخص في السوق المعنية ووضعه بالنسبة لباقي المتنافسين.
- ب. تصرفات الشخص في السوق المعنية في الفترة السابقة.
- ج. عدد الأشخاص المتنافسة في السوق المعنية وتأثيرها النسبي على هيكل هذه السوق.
- د. مدى قدرة كل من الشخص ومنافسيه على الوصول إلى المواد اللازمة للإنتاج.
- هـ. وجود عقبات لدخول أشخاص آخرين إلى السوق المعنية.

والجدير بالذكر أن الجهاز ينظر إلى العوامل المشار إليها **مجتمعة** لاستخلاص مدى قدرة مجموعة العز على التأثير الفعال في الأسعار أو حجم المعروض، إذ يعتمد الجهاز على **مبدأ تساند الأدلة** لاستخلاص مدى توافر عناصر السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة محل الدراسة.

وقد قام الجهاز باتباع المنهجية الآتية لبيان مدى توافر الشرطين الثاني والثالث المشار إليهما:

- تحليل اقتصادي يعتمد على التحليل الكمي البسيط للبيانات الواردة من الشركات المنتجة و الخاصة بالمبيعات والطاقة الإنتاجية.
- تحليل نوعي متعلق بمدى قدرة الاستيراد على الحد من قدرة مجموعة العز على تحقيق أرباح احتكارية لفترة زمنية محددة.
- تحليل لعقود توريد مواد الخام وعقود التوزيع التي أبرمتها مجموعة العز مع موزعيها.

وفيما يلي عرض لمعايير اللائحة التنفيذية المشار إليها :

(أ) حصة الشخص في السوق المعنية ووضعه بالنسبة لباقي المتنافسين

سيتم في هذا الجزء مقارنة الحصة السوقية لمجموعة العز من حيث الطاقة الإنتاجية، وحجم الإنتاج الفعلي، وحجم الكميات المستهلكة في السوق، والتكلفة وهامش الربح مع باقي المتنافسين كما هو موضح على التفصيل الآتي:

- مقارنة بين مجموعة العز وباقي المتنافسين من حيث الطاقة الإنتاجية:

جدول رقم(٢) : نصيب مجموعة العز من الطاقة الإنتاجية المتاحة بالمقارنة بغيرها من الشركات المحلية خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٨

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨
١	مجموعة العز	٤٩%	٤٨%	٤٨%	٤٨%	٤٦%	٤٦%	٤٦%
٢	مجموعة بشاي	٢٧%	٢٦%	٢٦%	٢٦%	٢٥%	٢٥%	٢٥%
٣	الحديد والصلب المصرية	١%	١%	١%	١%	١%	١%	١%
٤	مصر الوطنية للصلب	٤%	٤%	٤%	٤%	٤%	٥%	٥%
٥	بورسعيد الوطنية للصلب	٣%	٥%	٥%	٥%	٥%	٥%	٥%

١٩%	١٩%	١٩%	١٥%	١٥%	١٥%	١٥%	١٥%	باقي الشركات	٦
١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	إجمالي*	

المصدر: بيانات الشركات.

* أى اختلاف فى المجموع عن الإجماليات إنما يرجع إلى التقريب.

يتضح من الجدول السابق سيطرة مجموعة العز على نحو ٤٨% فى المتوسط من إجمالي الطاقة الإنتاجية خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٥، لتتخفف هذه النسبة بقدر طفيف خلال الفترة من ٢٠٠٧ إلى ٢٠٠٨ لتسجل ٤٦%، ومع ذلك تظل كل هذه النسب -بالرغم من ارتفاعها- غير دالة بمفردها على إثبات قدرة مجموعة العز على التأثير الفعال فى حجم المعروض فى السوق.

- مقارنة بين مجموعة العز وباقي المنافسين من حيث حجم الإنتاج الفعلي:

يظهر الجدول التالى رقم (٢) أن الحصة السوقية لمجموعة العز من حيث حجم الإنتاج الفعلي فى الفترة من ٢٠٠٧ إلى ٢٠٠٨ بلغت ٥٠%، و إنها تراوحت فى السنوات السابقة ما بين ٦٠% و ٦٩%، ومع ذلك فإن هذه النسب رغم ارتفاعها تعتبر غير كافية بمفردها على إثبات قدرة مجموعة العز على التأثير الفعال فى حجم المعروض فى السوق.

جدول رقم (٣): الحصة السوقية لمجموعة العز من حجم الإنتاج الفعلي بالمقارنة بغيرها من الشركات المحلية خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٨

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨
١	مجموعة العز	٦٢%	٦٤%	٦٩%	٦٠%	٥٦%	٥٠%	٥٠%
٢	مجموعة بشاي	١٤%	١١%	٤%	١٢%	١٩%	١٨%	١٩%
٣	الحديد والصلب المصرية	١%	١%	١%	١%	١%	١%	١%
٤	مصر الوطنية للصلب	٦%	٦%	٧%	٧%	٦%	٥%	٦%
٥	بورسعيد الوطنية للصلب	١%	٣%	٤%	٦%	٥%	٥%	٣%
٦	باقي الشركات	١٦%	١٥%	١٤%	١٥%	١٣%	٢٢%	٢٢%

المصدر: بيانات الشركات

- مقارنة بين مجموعة العز وباقي المنافسين من حيث حجم الكميات المستهلكة (مبيعات محلية + استيراد)

بالإشارة إلى الجدول رقم (٢) عالى، يتبين أن حصة مجموعة العز لم تقل عن ٥٠% من إجمالي الاستهلاك خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٨. فى حين بلغت أكبر حصة لمجموعة بشاي (أكبر منافس لمجموعة العز من شركات الإنتاج) خلال تلك الفترة ٢٠,٤% فى عام ٢٠٠٨، ولم يتعد الاستيراد ١%.

وعليه، يتبين أن مجموعة العز استحوذت على أكثر من نصف الكميات المستهلكة بالسوق فى الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٨.

- مقارنة بين متوسط هامش ربح إنتاج طن حديد تسليح بين مجموعة العز وباقي المتنافسين:

جدول رقم (٧) : متوسط هامش ربح إنتاج طن حديد تسليح في مجموعة العز بالمقارنة بغيرها من الشركات المحلية خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٨

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨
١	مجموعة العز	١٩%	١٧%	٢٥%	١٨%	٢٣%	٢٣%	٢٢%
٢	مجموعة بشاي	٥%	٤%	-٨%	٤%	٧%	٣%	٤%
٣	مصر الوطنية للصلب	-٩%	٥%	٣%	٧%	٥%	٤%	١٧%
٤	الحديد والصلب المصرية	-٤٢%	-٨%	١٠%	-٢١%	-٤%	١١%	٢٢%

- المصدر: بيانات الشركات

يتبين من الجدول رقم (٧) أن هامش ربح مجموعة العز كان مرتفعاً مقارنةً بباقي الشركات. ففي عام ٢٠٠٧، جاءت مجموعة العز في المرتبة الأولى بهامش ربح بلغ ٢٣ %، بينما جاء هامش الربح لشركة الحديد والصلب في المرتبة التالية بنسبة ١١% بفارق بلغ ١٢ نقطة مئوية. وإن كان في عام ٢٠٠٨، كان هامش الربح لكل من مجموعة العز وشركة الحديد والصلب متساوياً، حيث بلغ ٢٢%.

(ب) تصرفات الشخص في السوق المعنية

يمكن في هذا السياق تأكيد عدة حقائق على النحو التالي:

- تتعامل مجموعة العز مع *** موزع حديد تسليح على مستوى الجمهورية من خلال عقود سنوية. وتقسم الكمية المتعاقد عليها على ١٢ شهراً. وتحدد المجموعة الحصص السنوية والشهرية لكل موزع.
 - تقوم المجموعة بتخصيص حوالي ***% في المتوسط من إجمالي حجم مبيعاتها السنوية إلى شركات المقاولات مباشرة.
 - تثبت المجموعة سعرها طوال الشهر بغض النظر عن التقلبات السعرية التي قد تحدث خلال الشهر.
- و بناءً على ما سبق، يتضح أن مجموعة العز تتعامل من خلال نظام مؤسسي مع موزعيها، الأمر الذي ترتب عليه تمتعها بسمعة جيدة كما أفاد عملائها، وذلك طوال الفترة محل الدراسة.

ج) عدد الأشخاص المتنافسة في السوق المعنية وتأثيرها النسبي على هيكل هذه السوق

توجد في مصر ٤٣ منشأة مسجلة في السجل الصناعي لإنتاج حديد التسليح. وبالرغم من ذلك، فإن سوق حديد التسليح في مصر تميز بارتفاع مؤشر التركيز السوقى خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٨، باستخدام كل من مؤشر HHI ^٨ و $CR٤$ ^٩ دون حدوث أي تغيير ملموس خلال الفترة المشار إليها. إلا أنه من المتوقع مستقبلاً - مع منح رخص شركات جديدة - أن تنخفض درجة التركيز بسوق حديد التسليح. هذا وقد بلغت نسبة التركيز وفقاً لمقياس $CR٤$ نحو ٩٥% في عام ٢٠٠٧ كما هم الحال عام ٢٠٠٢، ونحو ٩١% عام ٢٠٠٨، وهي نسبة تقارب نظائرها خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠٠٦.

د) مدى قدرة كل من الشخص ومنافسيه على الوصول إلى المواد اللازمة للإنتاج

لم يشهد سوق حديد التسليح خلال الفترة محل الدراسة أي تغيير ملحوظ فيما يخص قدرة كل من مجموعة العز ومنافسيها في الوصول إلى المواد اللازمة للإنتاج عن الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٦ محل التقرير الأول. إذ تتعرض المصانع نصف المتكاملة التي تعتمد على الخردة ومصانع الدرفلة التي تعتمد على البيليت للتقلبات السعرية الخاصة بالخردة والبيليت التي يتم استيراد الجانب الأكبر منهما من الخارج.

وتجدر الإشارة إلى أن شركة مصانع العز للدرفلة قامت بشراء خام البيليت من شركة حديد عز، وأن عمليات بيع المواد الخام فيما بين شركات المجموعة تتم في مقابل إصدار فواتير شراء بصفة دورية تشتمل على تاريخ وكمية وسعر الشراء.

إلى جانب ذلك، تتميز المصانع المتكاملة بعدم وجود أية عوائق للوصول إلى المادة الخام، حيث تقوم شركة الحديد والصلب المصرية بإنتاج حديد التسليح من خامات الحديد التي تقوم باستخراجها من مناجمها، وتقوم شركة عز الدخيلة بإبرام عقود طويلة الأجل. والجدير بالذكر أن شركة عز الدخيلة تمثل ما بين ٥٢% و ٥٧% من قيمة مبيعات مجموعة العز خلال الفترة محل الدراسة.

ه) وجود عقبات لدخول أشخاص آخرين إلى السوق المعنية

يعد وجود عقبات لدخول أشخاص آخرين إلى السوق المعنية من عدمه عاملاً جوهرياً في تحديد قدرة المنافسين على الحد من تأثير مجموعة العز الفعال في الأسعار أو حجم المعروض. و تتمثل

^٧ خطاب وزارة الصناعة والتجارة الخارجية الوارد إلى الجهاز بتاريخ ٢٢/٥/٢٠١١. مرفق رقم (٩)

^٨ هو مؤشر لقياس درجة التركيز في السوق (market concentration). ويفيد الانخفاض في المؤشر بأن الحصة السوقية مقسمة بين العديد من الشركات بينما يفيد ارتفاعه بأن السوق مركزة مع وجود عدد قليل من الشركات.

^٩ هو مقياس نسبة التركيز في السوق لأكثر أربع شركات.

هذه العقبات في فرض قيود جمركية أو غير جمركية على واردات حديد التسليح فضلا عن القيود على منح تراخيص لإنشاء مصانع جديدة .

وكما سبق الإشارة، كلما زادت إمكانية الاستيراد بكميات وفيرة وخلال فترة زمنية معقولة أو تم إنشاء مصانع جديدة، قلت قدرة الشخص على تحقيق أرباح احتكارية لفترة زمنية محددة، وهو ما يفيد عدم قدرة هذا الشخص على التأثير الفعال في الأسعار أو حجم المعروض.

وعليه، قام الجهاز بدراسة مدى إمكانية دخول أشخاص آخرين سوق حديد التسليح عن طريق الاستيراد أو عن طريق إنشاء مصانع جديدة لينتهي إلى النتائج التالية والتي سبق ذكرها:

• فيما يتعلق بإمكانية استيراد الحديد من الخارج:

كما تم بيانه أعلاه، شهد عاما ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ قيوداً جمركية وغير جمركية على واردات حديد التسليح، حيث أنه- على الرغم من التزايد الواضح في الطلب المحلي وظهور سوق موازية/ سوداء سجل بها سعر طن حديد التسليح ٨٠٠٠ جم- لم تتجاوز أرقام الاستيراد ٧٢ ألف طن بواقع ١% فقط من إجمالي الكميات المستهلكة في ذات العام.

• فيما يتعلق بالترخيص بإنشاء مصانع جديدة:

يحتاج إنشاء مصنع جديد لإنتاج حديد التسليح إلى استثمارات ضخمة. ويختلف حجم الاستثمار باختلاف نوع المصنع وما إذا كان متكاملأ أو شبه متكامل أو درفلة. وأوضحت الشركات العاملة في السوق أن إنشاء مصنع متكامل بطاقة إنتاجية مليون طن يتكلف حوالي ٤٠٠ مليون دولار.

وتجدر الإشارة إلى أن مصانع الدرفلة غير قادرة على المنافسة الحقيقية لارتفاع التكلفة لديها عن المصانع المتكاملة، مما يجعلها غير مؤثرة، سواء على الأسعار أو على حجم المعروض في السوق.

وجدير بالذكر أن مجموعة بشاي وشركة مصر الوطنية للصلب حصلوا على تراخيص لإدخال المرحلة الأولى من إنتاج حديد التسليح والخاصة بإنتاج الحديد الأسفنجي (أي أن تصبها مصنعين متكاملين)، وذلك في عام ٢٠٠٨، إلا أنهما لم يبدأ بعد الإنتاج وفقاً لطريقة الإنتاج الجديدة.

من العرض السابق لشروط توافر الوضع المسيطر كما حددها القانون، يتبين توافر عناصر السيطرة الثلاثة لدى مجموعة العز في عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، وذلك على النحو التالي:

- توافر عناصر السيطرة لدى مجموعة العز نظراً لاحتفاظها بنحو ٤٦% من إجمالي الطاقات الإنتاجية، و نحو ٥٠% من إجمالي حجم الإنتاج في السوق المحلي، بالإضافة إلى وجود عدد من القيود التي تحول دون دخول منافسين جدد بالسوق (سواء من خلال الاستيراد أو إنشاء مصانع إنتاج محلية متكاملة) خلال تلك الفترة.

- تمتعت مجموعة العز بميزة أقل تكلفة للإنتاج، فضلاً عن احتفاظها بالسمعة الطيبة لدى عملائها؛ لالتزامها بسعر موحد طوال الشهر دون الأخذ في الاعتبار أي تقلبات يشهده سوق الحديد، كما أنه يتوافر لدى المجموعة كافة المقاسات والأنواع من حديد التسليح، وتتعامل بدورها مع شبكة كبيرة من الموزعين يزاولون نشاطهم في كافة أنحاء الجمهورية؛ يضمن لها إمكانية تسويق الإنتاج في كافة أنحاء الجمهورية. ناهيك عن أن أهم مصنع لديها لا يعاني من أية مصاعب للوصول إلى المواد الخام اللازمة للإنتاج. و قد ساهمت هذه العوامل مجتمعة على إمكانية تأثير مجموعة العز على الأسعار و حجم المعروض بالسوق دون أن تكون للقوى الأخرى بالسوق القدرة على منع هذا التأثير.

وبناءً على ما سبق، انتقل الجهاز إلى دراسة مدى توافق ممارسات مجموعة العز مع حكم المادة (ج/٨) من قانون حماية المنافسة خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨.

٢) مدى توافق ممارسات مجموعة العز مع حكم المادة (ج/٨) من القانون خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨

نصت المادة (ج/٨) من قانون حماية المنافسة على أنه "يحظر على من تكون له السيطرة على السوق المعنية القيام بأي فعل من شأنه أن يؤدي إلى الاقتصار على توزيع منتج دون غيره، على أساس مناطق جغرافية أو مراكز توزيع أو عملاء أو مواسم أو فترات زمنية وذلك بين أشخاص ذوي علاقة رأسية".

ويشترط هذا البند توافر ثلاثة شروط مجتمعة لإثبات قيام الشخص المسيطر بمخالفته.

١. وجود فعل، سواء كان ممارسة منفردة أو تعاقد أو اتفاق شفوي أو مكتوب يكون الشخص المسيطر أحد أطرافه.

٢. أن يؤدي هذا الفعل إلى الاقتصار على توزيع منتج دون غيره من المنتجات الأخرى، بمعنى توزيع منتج حديد تسليح مجموعة العز دون منتج حديد التسليح من المنتجين الآخرين، على أساس مناطق جغرافية أو مراكز توزيع أو مواسم أو فترات زمنية.

٣. أن يكون الفعل يؤدي إلى الاقتصار بين أشخاص ذوي علاقة رأسية. وقد عرفت المادة (١٣) من اللائحة التنفيذية العلاقة الرأسية بأنها العلاقة بين الشخص المسيطر وأي من مورديه أو بينه وبين أي من عملائه.

أ) وجود فعل يؤدي إلى الاقتصار على توزيع منتج دون غيره

كما سبق الإشارة، فإن مجموعة العز تتعامل مع *** موزعاً وفقاً لعقود سنوية تحدد الحصص الشهرية والسنوية لكل موزع. وقد وجد الجهاز صعوبة في الحصول على هذه العقود. حيث أفادت مجموعة

العز أن عقود المجموعة مع الموزعين في عام ٢٠٠٨ قد فقدت نتيجة الاقتحام الذي تعرضت له مقر المجموعة الذي دمر خلال ثورة ٢٥ يناير ٢٠١١. ومن جهة أخرى، أفاد عدد من الموزعين الذين تمت مقابلتهم أن مجموعة العز لم تسلمهم نسخ العقود الخاصة بهم وأن المجموعة تحتفظ بها لديها. وقد استطاع الجهاز الحصول على ثلاث نسخ من هذه العقود السنوية الموقعة مع ثلاثة موزعين في عام ٢٠٠٨. وقد تم مقارنة العقد النمطي الذي كانت تتعامل به مجموعة العز مع موزعيها خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٦، بالنسخ الثلاث التي لدى الجهاز في عام ٢٠٠٨. و التي جاءت على النحو التالي:

عقود التوزيع خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٦

المادة (٤) من العقد النمطي الذي كانت تتعامل به مجموعة العز مع موزعيها والتي تنص على أنه "في حالة إخلال الطرف الثاني (أي الموزع المعتمد) في استلام الكميات المخصصة له شهرياً بموجب هذا التعاقد بنسبة تتجاوز ١٠% من الكمية الملتزم بسحبها لظروف خاصة به دون باقي السوق لشهرين متتاليين يحق للطرف الأول تخفيض الكمية الشهرية المخصصة للطرف الثاني إلى حد المسحوبات الفعلية التي نفذها وذلك عن المدة المتبقية من هذا التعاقد".

عقود التوزيع خلال الفترة الأولى و التي امتد العمل بها حتى ٢٠١٠

نصت المادة (٤) من النماذج الثلاثة التي بحوزة الجهاز على الآتي: "اتفق الطرفان أن تكون مدة سريان هذا الاتفاق هي ١٢ شهراً من تاريخه تنتهي في ٢٠٠٨/١٢/٣١ لا تجدد إلا بموجب تعاقد جديد موقع من الطرفين مرة أخرى".

كما نصت المادة (٥) من ذات النسخ المشار إليها على الآتي: "اتفق الطرفان أن تكون الكمية موضوع هذا الاتفاق هي*** طن موزعة بالاتفاق وحسب المتاح على كميات شهرية حسب رغبة الطرف الثاني والذي يحتفظ بحقه في استلام الكميات التي تناسبه مما اتفق عليه وبحسب حالة السوق سواء بالزيادة أو النقصان دون أي قيد".

وبمقارنة نصوص المادة (٤) في عقود ٢٠٠٦ والمادة (٤) والمادة (٥) في عقود ٢٠٠٨، يتبين حذف الجزاء المصاحب لنظام الحصص الذي تفرضه مجموعة العز، وهو تخفيض الكمية الشهرية المخصصة للموزع إلى حد المسحوبات الفعلية التي نفذها وذلك عن المدة المتبقية من العقد المبرم مع مجموعة العز في حالة عدم قيام الموزع بسحب ٩٠% أو أكثر من حصته الشهرية لسبب يرجع إلى الموزع نفسه وليس إلى السوق.

لم يكتمل الجهاز بذلك الحذف، وانتقل إلى البحث الميداني لفحص ما إذا كان الجزاء آنف الذكر مطبقاً من الناحية العملية من عدمه؛ حيث تم سؤال *** من موزعي مجموعة العز حول مدى صحة استمرار وجود الجزاء المصاحب للحصص من عدمه في الواقع الفعلي، وقد أفاد *** موزعين بوجود جزاء في حالة عدم سحب كامل الحصص الشهرية، وإن اختلفوا في ميعاد تطبيقها. فمنهم من أوضح أنها تطبق في الشهر التالي، ومنهم من أفاد بأنها تطبق في العام التالي،

حيث يتم حساب الحصة السنوية من واقع إجمالي المسحوبات عن العام المنصرم، ومنهم من أضاف أنها تطبق بشكل شهري وسنوي. في حين أفاد أربعة موزعين بعدم وجود أي جزء في حالة الفشل في سحب الحصة. وتضاربت أقوال *** من الموزعين فيما يخص وجود الجزء المشار إليه عند مقارنة أقوالهم في محاضر جمع استدلالات مع الاستبيانات الخاصة بهم.

(ب) أن يؤدي هذا الفعل إلى الاقتصار على توزيع منتج دون غيره على أساس فترات زمنية

يتطلب الشرط الثاني لتحقيقه أن يؤدي الجزء المصاحب لنظام الحصص الشهرية المطبق من قبل مجموعة العز إلى اقتصار الموزع على توزيع منتج دون غيره. والمقصود بمنتج دون غيره هو حديد تسليح مجموعة العز دون حديد تسليح باقي المنافسين كمجموعة بشاي وشركة مصر الوطنية للصلب. وقد قام الجهاز بمخاطبة نحو *** موزعاً معتمداً (من بين *** موزعاً معتمداً لدى مجموعة العز خلال فترة الدراسة) لبيان ما إذا كانوا قد اقتصروا على توزيع منتج العز دون غيره خلال فترات زمنية معينة، وقد تلقى رداً من *** موزعاً ، أي نحو أكثر من ***% من إجمالي الموزعين المعتمدين.

وقد تبين للجهاز اقتصار *** موزعاً فقط- من العينة المشار إليها خلال فترة الفحص ٢٠٠٧-٢٠١٠، بينما أفاد الباقي بعدم الاقتصار، هذا ويستحوذ هؤلاء الموزعون المققتصرون *** خلال عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ على حوالى ١٣% من إجمالي حجم مبيعات مجموعة العز للموزعين خلال هذه الفترة، كما يمثلون ١٠% و ٩% من إجمالي حجم مبيعات المجموعة للموزعين وشركات المقاولات في عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ على التوالي، و تمثل حصتهم ٦% و ٥% من إجمالي الكميات المستهلكة في السوق في عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ على التوالي. وينخفض عدد الموزعين المققتصرين إلى *** فقط إذا ما اقتصرنا فترة البحث على عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ ***؛ وهي الفترة التي أثبت الجهاز بها الوضع المسيطر لمجموعة العز دون باقي فترة الفحص.

ولبيان ما إذا كان اقتصار *** الموزعين المشار إليهم جاء نتيجة الجزء المصاحب للحصص أم لأسباب أخرى، قام الجهاز بمقابلة هؤلاء الموزعين لجمع الاستدلالات، و جاءت النتائج على النحو التالي:

- أفادت *** بانتفاء الاقتصار بسبب الجزء المصاحب للحصص في ظل عدم وجود جزء من أساسه. و قد أوضحت *** أنها لا تتعامل إلا مع مجموعة العز بسبب التسهيلات التي تقدمها المجموعة في السداد.

- انتفاء اقتصار*** بسبب وجود الجزاء المصاحب للحصص، وإنما جاء هذا الاقتصار لرغبة كل منهما في التعامل فقط على منتج العز، حيث يرى*** أن دائماً ما يطلبون منتج مجموعة العز، في حين برر*** الاقتصار بالرغبة في تقديم منتج مضمون والتركيز عليه.

- انتفاء اقتصار*** نتيجة الجزاء، وإنما تم هذا الاقتصار بسبب عدم وجود طلب من العملاء لشراء منتجات الشركات الأخرى، أو نظراً لتوافر مخزون لدى الموزع المقتصر من المنتجات الأخرى لتلبية رغبات عملائه، ومن ثم لم تكن هناك ضرورة للتعامل مع المصانع الأخرى خلال فترة الاقتصار.

- ثبوت اقتصار*** بسبب الجزاء المصاحب لنظام الحصص، حيث أفاد أنه اقتصر في الفترات المشار إليها في ٢٠٠٨ وفقاً للجدول السابق خوفاً من الجزاء الذي قد توقعه عليه مجموعة العز، إذا ما فشل في سحب كامل حصته. و على الرغم من ذلك فقد اكتشف الجهاز تناقضاً واضحاً في أقوال*** فيما يخص العلاقة السببية بين الجزاء والاقتصار. حيث تم سؤال*** من قبل الجهاز في محضر جمع استدالات بتاريخ*** "هل أمتنعت (***) بسحب حديد التسليح من المنافسين مجموعة العز حتى تتمكن من سحب الكمية كاملة من المجموعة؟"، فأفاد*** بالآتي: "هذا الكلام ينطبق على الموزعين نوى الحصص الكبيرة إلا أن حصتي صغيرة من مجموعة العز، ومن ثم تنفذ بسرعة. الموزعون الكبار هم الذين لا يقومون بالسحب إذا حدث ركود".

وفي المقابل، تم سؤال*** في محضر جمع استدالات بتاريخ*** لآتي: "تبيين من التحليل الاقتصادي لمسحوبات*** بأن في يناير وفبراير ومارس ٢٠٠٨ وأغسطس ٢٠٠٩ لم تسحبوا إلا من مجموعة العز، هل عدم التعامل مع باقي الشركات في تلك الفترات مرتبطة بأنك تريد سحب كامل حصتك خوفاً من العقاب (أي الجزاء المصاحب لنظام الحصص) أم لأسباب متعلقة بالطلب (أي متعلقة بمنتج العز دون غيره)؟" فأفاد***: "لحرصي الشديد على عز*** _".

وبتحليل أقوال*** في المحضرين المشار إليهما، يتبين تناقض أقواله؛ ففي المحضر الأول نفى تماماً العلاقة السببية وفي المحضر الثاني أقر بوجود العلاقة السببية بين الجزاء والاقتصار، الأمر الذي جعل الجهاز لا يطمئن إلى مجمل أقواله واستبعد هذه الأقوال من تحليلاته القانونية.

و تجدر الإشارة في هذا السياق إلى تواضع نصيب*** والتي لم تتجاوز*** % من إجمالي حجم مبيعات العز المحلية في عام ٢٠٠٨، و*** % من إجمالي حجم الاستهلاك في السوق.

إستناداً ما سبق، يتبين انتفاء العلاقة السببية بين الجزاء المصاحب لنظام الحصص (الفعل) والاقتصار على منتج العز دون غيره من المنتجات (النتيجة) للأسباب السالف ذكرها، الأمر الذي لم ينتقل معه الجهاز لدراسة مدى استيفاء الشرط الثالث من حكم المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة.

ثانياً: فحص ممارسات مجموعة العز في ضوء أحكام المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة خلال الفترة الثانية (من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠):

كما سبق الإشارة، فإنه يتعين أولاً دراسة مدى توافر عناصر السيطرة لدى مجموعة العز قبل فحص مدى مخالفة المجموعة لحكم المادة (٨/ج) من القانون. وكما سبق الإشارة، فإن شروط السيطرة المنصوص عليها في المادة (٤) من القانون يجب أن تتوافر مجتمعة. ومن واقع الدراسة التي أجراها الجهاز، فقد تبين الآتي:

الشرط الأول: زيادة حصة الشخص على ٢٥% من السوق المعنية خلال فترة زمنية معينة

باستقراء الشرط الأول، يتبين أنه يتطلب تحديد ثلاثة عناصر: الفترة زمنية محل الفحص والسوق المعنية خلالها، تعريف الشخص، وحساب الحصة السوقية لهذا الشخص في السوق المعنية المشار إليها.

(أ) الفترة زمنية محل الفحص والسوق المعنية خلالها

الفترة الزمنية محل الفحص

كما سبق الإشارة، فإن الجهاز يقوم بفحص ممارسات مجموعة العز في سوق حديد التسليح خلال الفترة من يناير ٢٠٠٧ حتى ديسمبر ٢٠١٠. وفي هذا الجزء سيتم فحص الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٠ على حدة للأسباب سالفه البيان، كما سيتم الاسترشاد ببعض التحليلات والاستنتاجات الواردة في تقرير الجهاز الصادر في ٢٧ يناير ٢٠٠٩ والخاص بدراسة سوق حديد التسليح عن الفترة من يناير ٢٠٠٢ حتى ديسمبر ٢٠٠٦؛ لعقد بعض المقارنات بين الفترتين الزمنيتين المشار إليهما كما سيأتي بيانه لاحقاً.

تعريف السوق المعنية

نصت المادة (٣) من قانون حماية المنافسة على أن "السوق المعنية هي السوق التي تقوم على عنصرين هما المنتجات المعنية والنطاق الجغرافي".

المنتج المعني

لم يطرأ أى تغيير على تعريف المنتج المعنى مقارنة بالفترة ٢٠٠٧-٢٠٠٨، إذ أنه باستطلاع آراء شركات المقاولات (باعتبارها المستهلك لمنتج حديد التسليح بكافة أنواعه ومقاساته) والمتخصصين في مجال الإنشاءات، تبين أنه في حالة ارتفاع أسعار حديد التسليح أو عدم توافره لا يتم اللجوء إلى شراء منتج آخر، الأمر الذي يمكن معه التقرير أن المنتج المعنى هو حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات، وذلك خلال الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٠.

النطاق الجغرافي

تبين للجهاز من واقع دراسته لأهم ملامح سوق حديد التسليح في مصر خلال فترة الفحص عدد من القرائن التي دفعته لتعريف النطاق الجغرافي بشكل مغاير في الفترة الأولى خلال عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، عن الفترة الثانية والتي شملت ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

قام وزير التجارة والصناعة بإصدار القرار رقم ٧٨١ لعام ٢٠٠٨^{١٠}؛ بغرض تيسير عملية استيراد حديد التسليح وفقاً لأي من المواصفة القياسية المصرية أو المواصفة القياسية الدولية أيزو، أو المواصفة القياسية لدول مجلس التعاون الخليجي كما هو مبين في القرار المشار إليه.

ومن ثم سجل عام ٢٠٠٩ زيادة واضحة في أرقام الواردات لتمثل ٢٩% من إجمالي الكميات المستهلكة في السوق، أي بزيادة قدرها ٢٨% عن العام السابق (٢٠٠٨). وجاء ذلك على أثر القرار الخاص بتيسير عملية الاستيراد، فضلاً عن الارتفاع الواضح في الطلب المحلي.

وقد سجل متوسط السعر المحلي ٢٩٠٣ جم/للطن، وليحقق بذلك قيمة أعلى من نظيره متوسط سعر بيع الحديد التركي الذي بلغ ٢٦٧٤ جم/للطن. في حين أظهر عدد من الاستبيانات أن متوسط سعر الاستيراد الفعلي، من تركيا وغيرها من الدول، بلغ ٢٧٢٤ جم (ويشمل هذا المتوسط كافة المصروفات من تخليص جمركي ونقل عدا ضريبة المبيعات)^{١١}، ليظل أدنى من نظيره المحلي. والجدير بالذكر في هذا الصدد أنه تم استيراد ما يقرب من ٨٦% من إجمالي الكميات المستوردة ذلك العام من تركيا، في حين جاءت النسبة الباقية من عدة دول أخرى مثل أوكرانيا، أستراليا، النرويج، اليونان، الصين الشعبية وبولندا. ونتيجة للكميات الكبيرة التي تم استيرادها في عام ٢٠٠٩، تلاشت السوق السوداء ولم يعد لها تأثير سلبي على الأسعار كما كان هو الحال في عام ٢٠٠٨.

هذا وقد شهد عام ٢٠١٠، انخفاضاً في الطلب المحلي بشكل واضح ترتب عليه انخفاض كميات الاستيراد بشكل ملحوظ، والتي لم تتجاوز ١٠% فقط من إجمالي الكميات المستهلكة في ذلك العام. كما سجل السعر المحلي قيمة أعلى - وإن كان بقدر طفيف- من متوسط سعر بيع الحديد التركي المستورد، بلغ متوسط السعر المحلي ٣٣٨٣ جم في حين بلغ متوسط سعر الاستيراد للكميات المستوردة فعلياً ٣١٤٣ جم، و٣٣٨٠ جم لسعر بيع حديد تركيا. والجدير بالذكر أنه تم استيراد حوالي ٧٠% من إجمالي الكميات المستوردة ذلك العام من تركيا بانخفاض قدره ١٤% عن العام السابق والباقي من دول أخرى كذلك المشار إليها.

^{١٠} قرار وزير التجارة والصناعة رقم ٧٨١ لسنة ٢٠٠٨، الوقائع المصرية- العدد ٢٢١ (تابع) في ٢٢ سبتمبر ٢٠٠٨.
^{١١} تم حساب متوسط أسعار حديد التسليح الذي تم استيراده فعلياً من واقع استبيانات عينة من المستوردين يمثلون ٣١% من حجم الاستيراد في ٢٠٠٩ و٢٥% في ٢٠١٠.

وبإنزال معايير اللائحة التنفيذية في شأن تحديد النطاق الجغرافي ، خلص الجهاز إلى الآتي:

أن النطاق الجغرافي في عام ٢٠٠٩ كان أوسع من جمهورية مصر العربية، حيث يضم تركيا وباقي دول الاستيراد، وذلك نظراً للسعر التنافسي والانتقال الفعلي للمستوردين إلى مناطق جغرافية خارج الحدود المصرية لشراء حديد التسليح واستيراد كميات كبيرة والقضاء على السوق السوداء على الرغم من استمرار سريان قرار رئيس مجلس الوزراء آنف البيان الذي يحظر على شركات المقاولات الحكومية من شراء أنواع ومقاسات حديد التسليح التي يتم تصنيعها محلياً. كذلك فقد أفاد العديد من موزعي حديد التسليح على أن الحديد المستورد أثر بشكل جدي على الأسعار المحلية.

وعلى الرغم من انخفاض حصة الاستيراد من ٢٨% في عام ٢٠٠٩ إلى ١٠% في عام ٢٠١٠ من إجمالي الكميات المستهلكة في السوق، فإن الجهاز ارتأى استمرار اعتبار السوق أكبر وأوسع من جمهورية مصر العربية ؛ وذلك استناداً لعدة قرائن:

أن العبرة في تحديد النطاق الجغرافي هي قدرة المشتريين^{١٢} (أي الذين يستوردون لاستخدامهم الشخصي ، أو الذين يستوردون بغرض بيع المنتج المستورد للغير أو البائعين (أي المصدرين) على الانتقال إلى منطقة جغرافية أخرى نتيجة التغير النسبي في السعر (كارتفاع سعر المنتج المعني في المنطقة الجغرافية محل الفحص أو انخفاض سعر المنتج المعني في منطقة جغرافية أخرى) أو في العوامل التنافسية الأخرى (كجودة المنتج المعني في منطقة جغرافية أخرى) آخذاً في الاعتبار تكلفة النقل والوقت اللازم لتزويد المنطقة الجغرافية محل الفحص بالمنتج المعني والرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية (هذه القيود قد تكون قانونية كالتراخيص والتصاريح، أو قيود عملية كسرعة تلف المنتج المستورد أو صعوبة تسويقه).

وعليه، فإنه في حالة عدم وجود استيراد على الإطلاق، فإنه ليس من الضروري أن ينحصر النطاق الجغرافي في مصر فقط، طالما كان للمشتريين أو البائعين القدرة على جلب المنتج المعني من منطقة جغرافية أخرى بكميات وفيرة وفي خلال فترة زمنية معقولة وجودة يرضى بها المستهلك، وذلك خلال الفترة محل الدراسة^{١٣}.

^{١٢} Herbert Hovenkamp, "Federal Antitrust Policy – The Law of Competition and Its Practice", Hornbook Series, West Thomson, ٤th Edition, ٢٠١١, pp. ١١٨-١٣٢. Philip Areeda & Herbert Hovenkamp, "Fundamentals of Antitrust Law", Wolters Kluwer, Law & Business, ٤th Edition ٢٠١١, pp. ٥٠٥ to ٥٠٤٧. Richard Posner, "Antitrust law", University of Chicago Press, ٢nd Edition, ٢٠٠١, pp. ١٤٧-١٥٨. European Commission Notice on the Definition of the Relevant Market, ٩٧/C, ٣٧٢/٢٠٠٣, paragraph ٥٠.

^{١٣} ICN Merger Guidelines Workbook, ٢٠٠٦, P. ٢٧ Para. A.٢٨ www.internationalcompetitionnetwork.org. European Commission Notice on the Definition of the Relevant Market, ٩٧/C, ٣٧٢/٢٠٠٣, paragraph ٥٠ .

لذا فقد قام الجهاز بإجراء بحث ميداني على عدد من المستوردين؛ لبيان مدى توافر القدرة على الشراء لديهم من خلال طرح سؤال افتراضي^{١٤} على ذات العينة من المستوردين، آنفة الذكر، جاء نصه كالتالي: "في حالة عدم قيام الشركة بالاستيراد في عام ٢٠١٠ أو باستيراد كميات قليلة مقارنة بعام ٢٠٠٩، هل كانت الشركة ستلجأ إلى الاستيراد أو زيادة الكمية المستوردة في عام ٢٠١٠ وذلك في حالة ارتفاع الأسعار المحلية بنسبة تتراوح من ٥ إلى ١٠% عن مستوياتها التي كانت عليها في عام ٢٠١٠؟". وجاءت الإجابات منقسمة إلى قسمين: قسم يرى أنه كان سيقوم بالاستيراد أو أن حجم استيراده في ٢٠١٠ كان سيزيد عن ٢٠٠٩^{١٥}. وقسم آخر أجاب بالنفي نظراً للتحوف من تخفيض المصانع المحلية لأسعارها؛ الأمر الذي يولد عائقاً نفسياً لدى المستوردين تحدهم من الاستيراد بكميات كبيرة؛ خوفاً من قيام المصانع المحلية بخفض أسعارهم مرة أخرى بما يكبد المستورد خسائر مالية كبيرة، أو أن المستهلك لن يلجأ إلى الحديد المستورد إلا في حالات زيادة الطلب.

وعليه، يتبين أن الاستيراد مازال مفتوحاً لبعض المستوردين من ضمنهم واحداً من أكبر *** موزعين لحديد التسليح على مستوى الجمهورية (***) على الرغم من غلقه في وجه عدد آخر من المستوردين بسبب العائق النفسي المشار إليه.

هذا وقد قام الجهاز بدوره بإرسال استبيان لبعض شركات المقاولات وبعض المتخصصين في مجال الإنشاءات، والتي أفادت أن الاستيراد مفتوح بشكل عام، كما تبين عدم وجود عائق قانوني أو إجرائي من شأنه أن يعرقل عملية الاستيراد؛ حيث، كما سبق الإشارة، لا تزال القرارات الخاصة بتيسير استيراد حديد التسليح وإعفائه من أية ضرائب جمركية سارية.

وفي هذا السياق وللدلالة على استمرار إمكانية الاستيراد من الضروري الإشارة إلى ما قامت به غرفة الصناعات المعدنية، نيابة عن ٦ مصانع محلية، بتقديم شكوى إلى وزارة الصناعة والتجارة الخارجية في ٢٠١٠/٨/٨ بغرض فرض رسوم إغراق ضد واردات حديد التسليح من تركيا و على الرغم من قيام الوزارة بحفظ الشكوى المشار إليها في مايو ٢٠١١؛ لعدم ثبوت الضرر الذي لحق بالصناعة الوطنية من جراء الاستيراد، إلا أن تقديم هذه الشكوى يؤكد استمرار الاستيراد من الخارج.

وعليه، يتبين أن النطاق الجغرافي لمنتج حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ هو جمهورية مصر العربية و دول الاستيراد.

(ب) تعريف الشخص

^{١٤} الجدير بالذكر أن الجهاز لم يقيم بإدراك هذا السؤال الافتراضي في تقرير مجلس الإدارة الصادر في ٢٧ يناير ٢٠٠٩ نظراً لأنه كان يعتقد أن مستويات الأسعار السائدة خلال الفترة محل الدراسة آنذاك كانت فوق مستوى الأسعار التنافسية (أي أسعار احتكارية)، وبالتالي فإنه كان من المرجح جداً أن يكون نتاج هذا السؤال الافتراضي مضلل.

^{١٥} استبيان شركة ارينكو ٦ أكتوبر لتجارة واستيراد حديد التسليح الوارد بتاريخ ٢٠١٢/٢/١٥ . مرفق رقم (٢)

بالنظر إلى معايير الأطراف المرتبطة الواردة في المادة ٢ (أ) من قانون حماية المنافسة والمادة (٥) من اللائحة التنفيذية، لم يطرأ أى تعديل خلال الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٠ من شأنه أن يغير من كون شركة حديد عز وشركة العز الدخيلة للصلب - الإسكندرية وشركة مصانع العز للدرفلة وشركة العز لتجارة وتوزيع مواد البناء أطرافاً مرتبطة^{١٦}.

ج) حصة الشخص في السوق المعنية خلال فترة الدراسة

أشارت التطبيقات العملية على الساحة الدولية إلى إمكانية استخدام أي من المنهجين التاليين لقياس حجم السوق المعنية و من ثم الحصة السوقية للشخص، في حالة اتساع النطاق الجغرافي للسوق المعنية عن السوق المحلي (جمهورية مصر العربية في هذه الحالة)، جاءت على النحو التالي:

المنهج الأولي: حساب الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في دول الاستيراد وإضافتها للكميات المستهلكة في السوق المحلية، أو الاستعاضة عنها بحجم الصادرات أو حجم الإنتاج الفعلي في هذه الدول^{١٨}.

المنهج الثاني: و يتم اللجوء إليه نظراً لصعوبة الحصول على البيانات الخاصة بالطاقة غير المستغلة أو حجم الإنتاج الفعلي لدى المصانع المتواجدة في دول الاستيراد. وفي هذه الحالة، يتم قياس حجم السوق وفقاً لإجمالي الكميات المستهلكة في جمهورية مصر العربية فقط (مبيعات محلية واستيراد)، مع الأخذ في الاعتبار عدم وجود قيود استيرادية في التحليلات الخاصة بمدى توافر الشرطين الثاني والثالث من شروط السيطرة.

وجدير بالإشارة، أن إتباع أي من المنهجين المشار إليهما لا بد أن يؤدي إلى ذات النتيجة النهائية فيما يتعلق بتوافر شروط السيطرة مجتمعة من عدمه، بمعنى أنه في حال اتباع المنهج الأول وثبت توافر عناصر السيطرة لدى الشخص محل الفحص فإنه يتحتم التوصل إلى ذات النتيجة عند استخدام المنهج الثاني.

وقد قام الجهاز بإتباع المنهجين المشار إليهما عند قياس حجم السوق خلال الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠ وحساب الحصة السوقية لمجموعة عز، وجاءت النتائج على النحو التالي:

^{١٦} تم بيان علاقة الأطراف المرتبطة من واقع السجلات التجارية والأنظمة الأساسية للشركات المشار إليها. مرفق رقم (٥) والجدير بالذكر أن شركة المصانع الدولية لدرفلة الصلب والشركة المصرية الأمريكية لدرفلة الصلب يعدا من قبيل الأطراف المرتبطة، وسيشار إلى الشركتين مجتمعتين في هذه الدراسة "مجموعة بشاي". حيث وفقاً لمعيار الإدارة تخضع كل من الشركتين للسيطرة الفعلية من حيث الإدارة واتخاذ القرارات لذات الأشخاص المساهمين في رأسمال الشركتين، حيث تأسست شركة المصانع الدولية لدرفلة الصلب عام ١٩٩٤ من أربعة مساهمين لكل منهم حق الإدارة والتوقيع نيابة عن الشركة مجتمعين أو منفردين. وبتاريخ ١٩٩٨/٥/١٩ تم تأسيس الشركة المصرية الأمريكية لدرفلة الصلب من ذات المساهمين الأربعة في شركة المصانع الدولية لدرفلة الصلب. وأصبح السيد/ كمال جابر بشاي رئيس مجلس إدارة الشركتين وذلك طوال الفترة محل الدراسة. مرفق رقم (٦)

^{١٨} Herbert Hovenkamp, "Federal Antitrust Policy – The Law of Competition and Its Practice", Hornbook Series, West Thomson, ٤th Edition, ٢٠١١, pp. ١١٨-١٣٢. Philip Areeda & Herbert Hovenkamp, "Fundamentals of Antitrust Law", Wolters Kluwer, Law & Business, ٤th Edition ٢٠١١, pp. ٥-٥ to ٥-٤٧. Richard Posner, "Antitrust law", University of Chicago Press, ٢nd Edition, ٢٠٠١, pp. ١٤٧-١٥٨. Tampa Electric Co. V. Nashville Coal Co., ٣٦٥ U.S. ٣٢٠, ٨١ S. Ct. ٦٢٣ (١٩٦١).

وفقاً للمنهج الأول: إضافة حجم الإنتاج الفعلي أو حجم التصدير لدى دول الاستيراد:

كما سبق الإشارة، مثلت تركيا حوالي ٨٦% من حجم الاستيراد في عام ٢٠٠٩ و ٧٠% في عام ٢٠١٠؛ لذا قام الجهاز بإضافة حجم الإنتاج في تركيا (جدول رقم (ـ)) أو حجم صادراتها من حديد التسليح لأنه بمثابة فائض للإنتاج (أي ما يمكن تصديره من تركيا بعد تغطية الاحتياجات المحلية)، كما يتضح في جدول رقم (ـ).

جدول رقم ٤: حصة مجموعة العز من السوق بعد إضافة حجم الإنتاج الفعلي في تركيا (مليون طن)

العام	إنتاج تركيا	إنتاج مصر	إنتاج مجموعة العز	حصة مجموعة العز
٢٠٠٩	***	***	***	١٥%
٢٠١٠	***	***	***	١٦%

جدول رقم ٥: حصة مجموعة العز من السوق بعد إضافة حجم الصادرات في تركيا (مليون طن)

العام	صادرات تركيا	إنتاج مصر	إنتاج مجموعة عز	حصة مجموعة عز
٢٠٠٩	***	***	***	٢١%
٢٠١٠	***	***	***	٢٧%

يتبين مما تقدم أنه في حالة إضافة كامل إنتاج تركيا إلى إجمالي الكميات المستهلكة في جمهورية مصر العربية، تصبح الحصة السوقية لمجموعة العز ١٥% في عام ٢٠٠٩ و ١٦% في عام ٢٠١٠. كما أنه في حالة إضافة فائض الإنتاج (الصادرات) فقط فإن حصة مجموعة العز سوف ترتفع إلى ٢١% و ٢٧% في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠.

استناداً إلى ما سبق، يتبين عدم توافر الشرط الأول من شروط السيطرة لمجموعة العز في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ عند إضافة الإنتاج التركي لتحديد حجم السوق، كما أنه لم يتوافر هذا الشرط أيضاً إلا في عام ٢٠١٠ إذا ما تم إضافة التصدير من جانب تركيا عند احتساب حجم السوق. وجدير بالملاحظة أنه بإدخال حجم صادرات باقي دول الاستيراد (مثل أوكرانيا، أسبانيا، النرويج، اليونان، الصين الشعبية و بولندا)، فإنه من المؤكد أن حصة مجموعة العز لن تتجاوز ٢٥% من السوق المعنية.

وعليه، يتبين إنتفاء السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠. وبالتالي فإنه لا محل للمخالفة أو لفحص ممارسات مجموعة العز في ضوء حكم المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة، خلال تلك الفترة.

إلا أنه إمعاناً في التحقق من دقة النتيجة التي توصل إليها الجهاز بخصوص عدم توافر السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة المشار إليها، قام الجهاز بتطبيق المنهج الثاني، وذلك على النحو التالي:

المنهج الثاني: إضافة حجم الاستيراد الفعلي فقط إلى حجم المبيعات المحلية

جدول رقم ٦: الحصة السوقية لمجموعة العزمن حجم الكميات المستهلكة في السوق (مبيعات محلية + استيراد) خلال الفترة ٢٠١٠-٢٠٠٢

٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٢	شركات إنتاج حديد التسليح	٤
٤٨,٤%	٤٠,١%	٥١,٣%	٦١,٠%	٦١,٥%	٥٩,٩%	٧٣,٨%	٦٧,٦%	٦٤,٦%	مجموعة العز	١
١٤,٦%	١٨,٢%	٢٠,٤%	١٨,٢%	١٥,١%	١٠,٧%	٣,٢%	١١,١%	١٣,٠%	مجموعة بشاي	٢
٠,٢%	٠,١%	٠,٦%	٠,٨%	٠,٧%	٠,٧%	١,١%	١,٠%	١,٠%	الحديد والصلب المصرية	٣
٤,٧%	٣,٦%	٥,٩%	٤,٥%	٤,٧%	٦,٣%	٥,٥%	٥,٧%	٦,٤%	مصر الوطنية للصلب	٤
٤,٣%	٤,١%	٤,١%	٥,١%	٤,٧%	٥,١%	٣,٦%	٣,١%	٠,٨%	بورسعيد الوطنية للصلب	٥
١٧,٣%	٤,٤%	١٦,٦%	١٠,٣%	١٣,٤%	١٧,٣%	١٢,٩%	١١,٤%	١٤,٢%	باقي الشركات	٦
١٠%	٢٩%	١%							الاستيراد ^{١٩}	٧
١٠٠,٠%	١٠٠,٠%	١٠٠,٠%	١٠٠,٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	إجمالي	

أى إختلاف فى مجموع النسب عن الإجماليات إنما يرجع إلى التقريب

المصدر: بيانات الشركات والهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات

يوضح الجدول السابق أن مجموعة العز لديها أكبر حصة سوقية من إجمالي الكميات المستهلكة في السوق على مدار الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٠. وعلى الرغم من تراجع هذه الحصة خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ عن مستوياتها في عام ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ إلا أن مجموعة العز ظلت تحتفظ بحصة سوقية تفوق الشرط الأول لتحقيق السيطرة في السوق كما جاء بالقانون؛ حيث بلغت ٤٠% و ٤٨,٤% خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ على التوالي.

وعليه، يتبين أن الحصة السوقية لمجموعة العز تخطت أكثر من ٢٥% من السوق المعنية وذلك خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، الأمر الذي يفيد توافر الشرط الأول من شروط السيطرة لدى مجموعة العز.

الشرط الثانى والثالث: قدرة الشخص على إحداث تأثير فعال في أسعار المنتجات أو حجم المعروض منها بالسوق المعنية، وعدم قدرة منافسيه على الحد من هذا التأثير الفعال

كما سبق الإشارة أعلاه، فإن الجهاز ينظر إلى المعايير الواردة في المادة (٨) من اللائحة التنفيذية **مجتمعة** لاستخلاص مدى قدرة مجموعة العز على التأثير الفعال في الأسعار أو حجم المعروض، إذ يعتمد الجهاز على **مبدأ تساند الأدلة** لاستخلاص مدى توافر عناصر السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة محل الدراسة.

^{١٩} تم خصم الكميات التي تم استيرادها من قبل شركة العز لتجارة وتوزيع مواد البناء من إجمالي الاستيراد وإضافتها إلى إجمالي مبيعات مجموعة العز، وهو ما تم أيضاً بالنسبة للكميات التي تم استيرادها من قبل مجموعة بشاي.

وقد قام الجهاز باتتباع ذات المنهجية السابق استخدامها في الفترة الأولى من الفحص لبيان مدى توافر الشرطين الثاني والثالث المشار إليهما:

- تحليل اقتصادي يعتمد على التحليل الكمي البسيط للبيانات الواردة من الشركات المنتجة الخاصة بالمبيعات و الطاقة الإنتاجية.
- تحليل نوعي متعلق بمدى قدرة الاستيراد على الحد من قدرة مجموعة العز على تحقيق أرباح احتكارية لفترة زمنية محددة.
- تحليل لعقود توريد مواد الخام وعقود التوزيع التي أبرمتها مجموعة العز مع موزعيها.
- تحليل لسياسة مبيعات مجموعة العز السارية منذ يناير ٢٠٠٩.

وفيما يلي عرض لمعايير اللائحة التنفيذية المشار إليها :

(أ) حصة الشخص في السوق المعنية ووضعه بالنسبة لباقي المتنافسين

سينم في هذا الجزء مقارنة الحصة السوقية لمجموعة العز من حيث الطاقة الإنتاجية، وحجم الإنتاج الفعلي، وحجم الكميات المستهلكة في السوق، والتكلفة وهامش الربح مع باقي المتنافسين كما هو موضح على التفصيل الآتي:

- مقارنة بين مجموعة العز وباقي المتنافسين من حيث الطاقة الإنتاجية:

جدول رقم (٧) : نصيب مجموعة العز من الطاقة الإنتاجية المتاحة بالمقارنة بغيرها من الشركات المحلية خلال الفترة ٢٠١٠-٢٠٠٢

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠
١	مجموعة العز	٤٩%	٤٨%	٤٨%	٤٨%	٤٦%	٤٦%	٤٦%	٤٦%	٤٦%
٢	مجموعة بشاي	٢٧%	٢٦%	٢٦%	٢٦%	٢٥%	٢٥%	٢٥%	٢٥%	٢٥%
٣	الحديد والصلب المصرية	١%	١%	١%	١%	١%	١%	١%	١%	١%
٤	مصر الوطنية للصلب	٤%	٤%	٤%	٤%	٤%	٥%	٥%	٥%	٥%
٥	بورسعيد الوطنية للصلب	٣%	٥%	٥%	٥%	٥%	٥%	٥%	٥%	٥%
٦	باقي الشركات	١٥%	١٥%	١٥%	١٥%	١٩%	١٩%	١٩%	١٩%	١٩%
	إجمالي	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%	١٠٠%

أي اختلاف في مجموع النسب عن الإجماليات يرجع إلى التقريب المصدر: بيانات الشركات

لم تتغير الحصة السوقية من حيث الطاقة الإنتاجية لمجموعة العز في الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٠ عن الفترة ٢٠٠٨-٢٠٠٧، حيث بلغت أيضاً ٤٦%، إلا أنه -في حالة إضافة حصة الاستيراد في عامي ٢٠٠٩-٢٠١٠ والتي مثلت ٢٩% و ١٠% على التوالي من حجم الكميات المستهلكة بالسوق- يتراجع نصيب مجموعة العز من السوق - بفرض قيام الشركات باستغلال كامل طاقتها الإنتاجية وطرحه بالسوق المحلي - إلى ٣٣% في عام ٢٠٠٩ لترتفع إلى ٤١% في عام ٢٠١٠، إلا أن كل

هذه النسب تظل بالرغم من ارتفاعها غير كافية بمفردها لأثبات قدرة مجموعة العز على التأثير الفعال في حجم المعروض في السوق.

- مقارنة بين مجموعة العز وباقي المنافسين من حيث حجم الإنتاج الفعلي:

جدول رقم (٨): الحصة السوقية لمجموعة العز من حجم الإنتاج الفعلي بالمقارنة بغيرها من الشركات المحلية خلال الفترة ٢٠١٠-٢٠٠٢

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠
١	مجموعة العز	٦٢٪	٦٤٪	٦٩٪	٦٠٪	٥٦٪	٥٠٪	٥٠٪	٥١٪	٥٢٪
٢	مجموعة بشاي	١٤٪	١١٪	٤٪	١٢٪	١٩٪	١٨٪	١٩٪	٢٢٪	١٩٪
٣	الحديد والصلب المصرية	١٪	١٪	١٪	١٪	١٪	١٪	١٪	٠,٢٪	٠,٢٪
٤	مصر الوطنية للصلب	٦٪	٦٪	٧٪	٧٪	٦٪	٥٪	٦٪	٥٪	٥٪
٥	بورسعيد الوطنية للصلب	١٪	٣٪	٤٪	٦٪	٥٪	٥٪	٣٪	٣٪	٣٪
٦	باقي الشركات	١٦٪	١٥٪	١٤٪	١٥٪	١٣٪	٢٢٪	٢٢٪	١٨٪	٢١٪

أى إختلاف في مجموع النسب عن الإجماليات يرجع إلى التقريب المصدر: بيانات الشركات

في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، بلغت الحصة السوقية لمجموعة العز ٥١% و ٥٢% على التوالي. إلا أنه في حالة إضافة حصة الاستيراد في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠- بفرض أن جميع الشركات العاملة طرحت كافة إنتاجها في السوق المحلي- فإن حصة مجموعة العز ستتناقص إلى ٣٦% في ٢٠٠٩ لترتفع إلى ٤٧% في عام ٢٠١٠، وتجدر الإشارة إلى أن كافة هذه النسب بالرغم من ارتفاعها لا تقدم بمفردها إثباتاً لقدرة مجموعة العز على التأثير الفعال في حجم المعروض في السوق.

- مقارنة بين مجموعة العز وباقي المنافسين من حيث حجم الكميات المستهلكة (مبيعات محلية واستيراد)

يتبين من الجدول رقم (٩) أن حصة مجموعة العز سجلت انخفاضاً إلى ٤٠,١% في عام ٢٠٠٩ نتيجة دخول كميات كبيرة من حديد التسليح المستورد ثم عاودت الارتفاع لتبلغ ٤٨,٤% في عام ٢٠١٠؛ على أثر تراجع نسبة الواردات في ذات العام. كما انخفضت حصة مجموعة بشاي من أكثر من ٢٠,٤% في ٢٠٠٨ عام إلى ١٤,٦% في عام ٢٠١٠. في المقابل، قفزت حصة "باقي الشركات" من ٤,٤% في عام ٢٠٠٩ إلى ١٧,٣% في عام ٢٠١٠.

وعليه، يتبين أنه بالمقارنة بعامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨، شهدت مجموعة العز خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ تراجعاً في حصتها السوقية من حيث الكميات المستهلكة مع زيادة الواردات كما جرى مناقشته في أجزاء سابقة من هذا التقرير.

- مقارنة بين متوسط هامش ربح إنتاج طن حديد تسليح بين مجموعة العز وباقي المنافسين:

جدول رقم (٩) : متوسط هامش ربح إنتاج طن حديد تسليح في مجموعة عز بالمقارنة بغيرها من الشركات المحلية خلال الفترة ٢٠١٠-٢٠٠٢

م	شركات إنتاج حديد التسليح	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠
١	مجموعة العز	١٩%	١٧%	٢٥%	١٨%	٢٣%	٢٣%	٢٢%	١٥%	٩%
٢	مجموعة بشاي	٥%	٤%	-٨%	٤%	٧%	٣%	٤%	٤%	٦%
٣	مصر الوطنية للصلب	-٩%	٥%	٣%	٧%	٥%	٤%	١٧%	١٣%	٨%
٤	الحديد والصلب المصرية	-٤٢%	-٨%	١٠%	-٢١%	-٤%	١١%	٢٢%	-١٩%	-٢٧%

المصدر: بيانات الشركات

على الرغم من احتفاظ مجموعة العز بأعلى هامش للربح بالمقارنة بكافة الشركات المحلية طوال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠١٠، إلا أن متوسط هامش الربح لمجموعة العز سجل تراجعاً واضحاً في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ لينخفض من ٢٣% عام ٢٠٠٧ إلى ١٥% و ٩% خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ على التوالي (أي أن متوسط هامش ربح المجموعة انخفض ١٤ نقطة مئوية خلال الفترة ٢٠٠٧-٢٠١٠). و من ثم ، سجلت فترة الفحص تدنى الفجوة في فرق هامش الربح بين مجموعة العز وغيره من المنافسين المحليين. فبينما جاءت مجموعة العز في المرتبة الأولى عام ٢٠٠٩ بهامش ربح بلغ ١٥%، جاء هامش الربح في شركة مصر الوطنية للصلب في المرتبة التالية بنسبة ١٣% بفارق نقطتين مئويتين فقط، بينما سجل هامش الربح في مجموعة العز عام ٢٠١٠ بنسبة ٩% و جاءت شركة مصر الوطنية للصلب في المرتبة التالية بهامش ربح مقارب بلغ ٨%. وهو ما يعضد ما أفاد به موزعو حديد التسليح بتأثير الاستيراد على الأسعار المحلية (بما فيها مجموعة العز)، كما سبق الإشارة.

وعليه، يتبين بالرغم من ارتفاع متوسط هامش ربح مجموعة العز خلال الفترة من ٢٠٠٧ إلى ٢٠٠٨، إلا أن إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية أمام الواردات من حديد التسليح ساهمت في تراجع هذا الهامش بشكل ملحوظ خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠.

(ب) تصرفات الشخص في السوق المعنية في الفترة السابقة

يمكن في هذا السياق تأكيد عدة حقائق على النحو التالي:

- تتعامل مجموعة العز مع ٨٠ موزع حديد تسليح على مستوى الجمهورية من خلال عقود سنوية وتقسّم الكمية المتعاقد عليها على ١٢ شهراً. وتحدد المجموعة الحصص السنوية والشهرية لكل موزع.
- تقوم المجموعة بتخصيص حوالي ***% في المتوسط من إجمالي حجم مبيعاتها السنوية إلى شركات المقاولات مباشرة.

• تثبت المجموعة سعرها طوال الشهر بغض النظر عن التقلبات السعرية التي قد تحدث خلاله.

• وفي يناير ٢٠٠٩، أصدرت مجموعة العز سياستها البيعية التي تتبعها عند بيع حديد التسليح لعملائها

و بناءً على ما سبق، وبالرغم من أن عددا من الموزعين أفادوا بأنهم ليس لديهم أي علم بسياسة مبيعات مجموعة العز المشار إليها إلا أنه يتضح أن مجموعة العز تتعامل من خلال نظام مؤسسي مع موزعيها، الأمر الذي ترتب عليه تمتعها بسمعة جيدة كما أفاد عملاؤها، وذلك خلال الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠.

ج) عدد الأشخاص المتنافسة في السوق المعنية وتأثيرها النسبي على هيكل هذه السوق

توجد في مصر ٤٣ منشأة مسجلة في السجل الصناعي لإنتاج حديد التسليح. وبالرغم من ذلك، فإن سوق حديد التسليح في مصر تميز بارتفاع مؤشر التركيز الاقتصادي خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠١٠، باستخدام كل من مؤشر $CR4$ و HHI دون حدوث أي تغيير ملموس خلال الفترة المشار إليها فعلى سبيل المثال، ظلت نسبة التركيز وفقا لمؤشر $CR4$ ما بين ٩٠% و ٩١% خلال عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ كما هو الحال في عام ٢٠٠٨ ومعظم السنوات السابقة.

د) مدى قدرة كل من الشخص ومنافسيه على الوصول إلى المواد اللازمة للإنتاج

لم يشهد سوق حديد التسليح خلال الفترة محل الدراسة أي تغيير ملحوظاً فيما يخص قدرة كل من مجموعة العز ومنافسيها في الوصول إلى المواد اللازمة للإنتاج عن الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٦ محل التقرير الأول، وبالتالي عدم وجود اختلاف بين الفترتين (٢٠٠٧ - ٢٠٠٨) و (٢٠٠٩ - ٢٠١٠). إذ تتعرض المصانع نصف المتكاملة التي تعتمد على الخردة ومصانع الدرفلة التي تعتمد على البيليت للتقلبات السعرية الخاصة بالخردة والبيليت التي يتم استيراد الجانب الأكبر منهما من الخارج.

وتجدر الإشارة إلى أن شركة مصانع العز للدرفلة قامت بشراء خام البيليت من شركة حديد عز، وأن عمليات بيع المواد الخام فيما بين شركات المجموعة تتم في مقابل إصدار فواتير شراء بصفة دورية تشتمل على تاريخ وكمية وسعر الشراء.

إلى جانب ذلك، تتميز المصانع المتكاملة بعدم وجود أية عوائق للوصول إلى المادة الخام، حيث تقوم شركة الحديد والصلب المصرية بإنتاج حديد التسليح من خامات الحديد التي تقوم باستخراجه من مناجمها، وتقوم شركة عز الدخيلة بإبرام عقود طويلة الأجل. والجدير بالذكر أن شركة مبيعات

عز الدخيلة تمثل ما بين ٥٢% و ٥٧% من قيمة مبيعات مجموعة العز خلال الفترة محل الدراسة.

٥) وجود عقبات لدخول أشخاص آخرين إلى السوق المعنية

كما سبق الإشارة، يعد وجود عقبات لدخول أشخاص آخرين إلى السوق المعنية من عدمه عاملاً جوهرياً في تحديد قدرة المنافسين على الحد من تأثير مجموعة العز الفعال في الأسعار أو حجم المعروض. و تتمثل هذه العقبات في فرض قيود جمركية أو غير جمركية على واردات حديد التسليح فضلاً عن القيود على منح تراخيص لإنشاء مصانع جديدة، وأنه كلما زادت إمكانية الاستيراد بكميات وفيرة وخلال فترة زمنية معقولة أو تم إنشاء مصانع جديدة، قلت قدرة الشخص على تحقيق أرباح احتكارية لفترة زمنية محددة، وهو ما يفيد عدم قدرة هذا الشخص على التأثير الفعال في الأسعار أو حجم المعروض.

وعليه، قام الجهاز بدراسة مدى إمكانية دخول أشخاص آخرين سوق حديد التسليح عن طريق الاستيراد أو عن طريق إنشاء مصانع جديدة لينتهي إلى النتائج التالية والتي سبق ذكرها:

• فيما يتعلق بإمكانية استيراد الحديد من الخارج:

كما سبق الإشارة، فقد تم إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية الخاصة باستيراد حديد التسليح، لترتفع أرقام واردات حديد التسليح من تركيا وباقي دول الاستيراد عند قيام شركات الإنتاج المحلية وبالأخص مجموعة العز برفع أسعارها.

وبالنظر إلى الجدول رقم (ـ) السابق، يتضح أن زيادة واردات الحديد في عام ٢٠٠٩ صاحبها تراجع حصة مجموعة العز من السوق بنحو ١١,٢% عن نظيرتها عام ٢٠٠٨، كما سجل هامش الربح بالمجموعة ١٥% فقط عام ٢٠٠٩ بالمقارنة ب ٢٢% في عام ٢٠٠٨.

و قد قامت مجموعة العز بخفض متوسط هامش ربحها إلى ٩% على الطن عام ٢٠١٠؛ نتيجة لضغط الحديد المستورد على المصانع المحلية، أي أن متوسط هامش ربح مجموعة العز انخفض حوالي ١٣ نقطة مئوية في الفترة من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٠ (من ٢٢% إلى ٩%)، وذلك رغبة من المجموعة في الحد من تدفق الاستيراد من الخارج. ومن ثم، فقد بلغ إجمالي أرباح المجموعة عن حديد التسليح في عام ٢٠٠٨ نحو *** مليار جنيه، و إنخفض إلى ***مليار جنيه في عام ٢٠٠٩، و لتسجل مجموعة العز أدنى مستوى من الأرباح لها منذ عام ٢٠٠٤ و التي بلغت *** مليون جنيه في عام ٢٠١٠.

وقد نجحت مجموعة العز على أثر قيامها بتخفيض أسعار البيع و هامش الربح في الحد من نصيب الواردات من السوق المحلي لتتراجع من ٢٩% عام ٢٠٠٩ إلى ١٠% فقط عام ٢٠١٠. وفي المقابل، ارتفعت حصة المجموعة السوقية مرة أخرى بنحو ٨,٣% عن العام المنصرم.

الأمر الذي يمكن معه التقرير بأن مجموعة العز سعت لاستغلال الكفاءة الاقتصادية التي تمتلكها، من خلال مصنع عز الدخيلة المتكامل والذي يمثل ما بين ٥٢% و ٥٧% من قيمة مبيعات مجموعة العز خلال الفترة محل الدراسة، من أجل الحد من تدفق الاستيراد من الخارج، حيث انخفض متوسط هامش ربح إنتاج طن حديد تسليح لدى شركة عز الدخيلة من ٣٦% في عام ٢٠٠٨ إلى ٢١% في عام ٢٠٠٩ ثم إلى ١٣% في ٢٠١٠ أي أن الشركة انخفض هامش ربحها على الطن بنحو ٢٣ نقطة مئوية خلال الفترة من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٠.

وعليه، يتبين تأثر إجمالي الأرباح الكلية لمجموعة العز ومتوسط هامش ربحها (وبشكل خاص شركة عز الدخيلة) بشكل جدي في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، وذلك منذ إزالة القيود الجمركية وغير الجمركية لاستيراد حديد التسليح.

و استناداً إلى ما سبق، يتبين أن مجموعة العز لم تنجح في غلق باب الاستيراد من الخارج خلال الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠ نظراً لاستمرار سريان القرارات الخاصة بتيسير عمليات الاستيراد من خلال العديد من المواصفات العالمية كما سبق الإشارة، بالإضافة إلى استمرار قدرة ورغبة بعض المستوردين على الاستيراد من الخارج، وهذا ما يؤكد الشكوى المقدمة من قبل غرفة الصناعات المعدنية نيابة عن ٦ مصانع محلية (من بينها مجموعة العز) ضد واردات حديد التسليح بدعوى الإغراق والإضرار بالمصانع المحلية، والتي تحمل دلالة على تأثير الاستيراد على مجموعة العز وكونه يمثل تهديداً في حالة ما إذا قامت المجموعة برفع أسعارها فوق المستوى التنافسي.

• فيما يتعلق بالترخيص بإنشاء مصانع جديدة:

كما سبق الذكر، يحتاج إنشاء مصنع جديد لإنتاج حديد التسليح إلى استثمارات ضخمة. ويختلف حجم الاستثمار باختلاف نوع المصنع وما إذا كان متكامل أو شبه متكامل أو درفلة. وأوضحت الشركات العاملة في السوق أن إنشاء مصنع متكامل بطاقة إنتاجية مليون طن يتكلف حوالي ٤٠٠ مليون دولار.

وتجدر الإشارة إلى أن مصانع الدرفلة غير قادرة على المنافسة الحقيقية لارتفاع التكلفة لديها عن المصانع المتكاملة، مما يجعلها غير مؤثرة، سواء على الأسعار أو على حجم المعروض في السوق.

وعلى الرغم من حصول مجموعة بشاي وشركة مصر الوطنية للصلب على تراخيص لإدخال المرحلة الأولى من إنتاج حديد التسليح والخاصة بإنتاج الحديد الأسفنجي (أي أن تصبها مصنعين متكاملين) في عام ٢٠٠٨، إلا أنهما لم يبدأ بعد الإنتاج وفقاً لطريقة الإنتاج الجديدة التي تسمح لهما بخفض تكلفة إنتاج طن حديد التسليح أسوة بمصنع شركة عز الدخيلة، غير أن حصول أهم اثنين

منافسين لمجموعة العز من المنتجين على تراخيص لإنشاء مصانع متكاملة من شأنه أن يمثل ضغطاً على السياسة البيعية والتسويقية المستقبلية لمجموعة العز وذلك حال بدء هذه المصانع في الإنتاج.

وحيث أن الوضع المسيطر لا يفترض إنما يتعين إثباته من قِبَل الجهاز، فقد تبين - من العرض السابق لشروط توافر الوضع المسيطر كما حددها القانون - انتفاء عناصر السيطرة لدى مجموعة العز في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، وذلك للأسباب الآتية:

على الرغم من استمرار احتفاظ مجموعة العز بذات النسبة من الطاقة الإنتاجية ٤٦% خلال هذين العامين، ونحو ٥١% من إجمالي حجم الإنتاج في السوق ، إلا أنه مع إزالة العوائق الجمركية وغير الجمركية أمام استيراد حديد التسليح خلال هذه الفترة، تبين للجهاز عدم قدرة مجموعة العز على الحد من الاستيراد على النحو الذي يسمح للمجموعة بالاستئثار بالسوق المحلي و رفع الأسعار لاحقاً، إذ لا يكفي في هذه الحالة لخلق باب الاستيراد أن تقوم مجموعة العز بخفض أسعارها لإخراج المستوردين، إنما يتعين أيضاً إثبات قدرة مجموعة العز على رفع الأسعار مجدداً فوق المستوى التنافسي، وقدرتها على تحقيق أرباح احتكارية لفترة زمنية محددة دون أن يكون للاستيراد القدرة على الدخول بكميات وفيرة لحرمان مجموعة العز من تحقيق هذه الأرباح الاحتكارية، وهو ما لم يتم إثباته خلال الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠ ؛ لقصر فترة الفحص.

- ما أوضحه البحث الميداني من توافر رغبة بعض المستوردين، بل وقدرتهم على الاستيراد في حالة ما إذا ارتفعت الأسعار المحلية مجدداً في ظل عدم وجود عوائق جمركية أو غير جمركية أمام الاستيراد.

- منح تراخيص لإنشاء مصانع متكاملة لإنتاج حديد التسليح لاثنتين من أهم منافسي مجموعة العز؛ الأمر الذي يمثل ضغطاً على الخطط التسويقية والإنتاجية طويلة الأجل لمجموعة العز.

وبناءً على ما سبق، كان انتفاء شرط السيطرة كافٍ لانتفاء المخالفة، و من ثم لم ينتقل الجهاز إلى دراسة مدى توافق ممارسات مجموعة العز مع حكم المادة (٨/ج) من قانون حماية المنافسة خلال الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٠.

الخلاصة والتوصيات

بناءً على البيانات السابق ذكرها والدراسة التي تمت بشأنها والتحليل الاقتصادي والقانوني لها في ضوء أحكام قانون حماية المنافسة، تم التوصل إلى عدد من النتائج والتوصيات تتلخص في الآتي:

أ) الخلاصة

لما كان سوق حديد التسليح قد شهد عدة تغيرات خلال فترة الدراسة تمثلت في إزالة العوائق الجمركية وغير الجمركية للاستيراد، و كان من شأنها التأثير في نتائج التحليلات القانونية والاقتصادية ما بين الفترتين خلال سنوات الفحص، فقد قام الجهاز بتقسيم مدة الفحص إلى فترتين الفترة الأولى من عام ٢٠٠٧ إلى عام ٢٠٠٨ على أن تمتد الفترة الثانية لتشمل عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، و تم خلالهما فحص ممارسات مجموعة العز في ضوء أحكام المادة (٨/ج) كلا على حدة، و جاءت نتائج الفحص على النحو التالي:

الفترة الأولى (٢٠٠٧-٢٠٠٨):

تمثلت السوق المعنية في سوق حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات في جمهورية مصر العربية.

ولما كانت مجموعة العز تمتلك أكثر من ٢٥% من السوق المعنية، بالإضافة إلى أن لديها ٤٦% من إجمالي الطاقات الإنتاجية وتنتج ما لا يقل عن ٥٠% من إجمالي حجم الإنتاج في السوق الذي يتميز بارتفاع مؤشرات التركيز.

ولما كانت مجموعة العز تتمتع بميزة أقل تكلفة للإنتاج ولديها سمعة طيبة لدى عملائها؛ نظراً لالتزامها بسعر موحد طوال الشهر دون الأخذ في الاعتبار أي تقلبات قد تحدث خلال ذات الشهر. كما أنه يتوافر لديها كافة المقاسات والأنواع، وتتعامل مع شبكة كبيرة من الموزعين يزاولون نشاطهم في كافة أنحاء الجمهورية، بما يبسر توافر المنتج. ولما كان أهم مصنع لديها لا يعاني من أية مصاعب للوصول إلى المواد الخام اللازمة للإنتاج. هذا ناهيك عن تواجد قيود جمركية وغير جمركية أمام الواردات من الحديد خلال تلك الفترة، و عدم إمكانية منح تراخيص جديدة لإنشاء مصانع متكاملة لإنتاج الحديد حتى منتصف ٢٠٠٨.

الأمر الذي أمكن معه الانتهاء إلى توافر عناصر السيطرة لمجموعة العز وفقاً لنص المادة (٤) من قانون حماية المنافسة.

و بناءً عليه، انتقل الجهاز لفحص مدى مخالفة مجموعة العز لأحكام المادة ٨/ج من القانون عن الفترة من ٢٠٠٧ إلى ٢٠٠٨، وانتهى إلى عدم ثبوت مخالفة ممارسات مجموعة العز مع موزعيها لحكم هذه المادة من قانون حماية المنافسة؛ لانتفاء العلاقة السببية بين الجزاء المصاحب لنظام الحصص (الفعل) الذي تفرضه مجموعة العز على بعض موزعيها، والاقتصار على منتج العز دون غيره من المنتجات الأخرى (النتيجة).

تمثلت السوق المعنية في سوق حديد التسليح المستخدم في البناء والتشييد بكافة الأنواع والمقاسات في جمهورية مصر العربية وباقي دول الاستيراد.

ونظراً لأن السوق المعنية كانت أكبر من جمهورية مصر العربية، فقد تم الإعتماد على المنهجين المشار إليهما أدناه. وجدير بالذكر تتطابق النتائج النهائية عند فحص توافر شروط السيطرة مجتمعة والتي يتم التوصل إليها جراء تطبيق أى من هذين المنهجين:

١- المنهج الأول الذي يقضى بحساب الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في دول الاستيراد وإضافتها للكميات المستهلكة في السوق المحلية، أو الاستعاضة عنها بحجم الصادرات أو حجم الإنتاج الفعلي لدى دول الاستيراد. وجاءت النتائج وفقاً لهذا المنهج لتعكس عدم تجاوز الحصة السوقية لمجموعة العز ٢٥% من السوق المعنية خلال تلك الفترة. وبالتالي، ينتفي توافر الشرط الأول وبالتبعية باقي شروط السيطرة لدى مجموعة العز المنصوص عليها في المادة (٤) من قانون حماية المنافسة.

٢- المنهج الثاني الذي يقضى بقياس حجم السوق وفقاً لإجمالي الكميات المستهلكة في جمهورية مصر العربية فقط (مبيعات محلية+استيراد)، مع الأخذ في الاعتبار عدم وجود قيود استيرادية في التحليلات الخاصة بمدى توافر الشرطين الثاني والثالث من شروط السيطرة، وجاءت النتائج وفقاً لهذا المنهج لتعكس تجاوز الحصة السوقية لمجموعة العز ٢٥% من السوق المعنية خلال تلك الفترة. وبالتالي، يتوافر الشرط الأول من شروط السيطرة لدى مجموعة العز.

وعلى الرغم من ما أكدته الدراسات التطبيقية في العديد من الدول حتمية الوصول إلى ذات النتيجة عند فحص مدى توافر عناصر السيطرة الثلاثة باتباع أى من المنهجين سابق الإشارة إليهما، إلا أنه رغبة من الجهاز في تدقيق النتائج التي تم التوصل إليها وفقاً للمنهج الأول، فقد قام بتطبيق المنهج الثاني لبيان مدى توافر باقي عناصر السيطرة لدى مجموعة العز.

وبإزالة القيود الجمركية وغير الجمركية استطاع الاستيراد أن يؤثر بشكل جدي على إجمالي أرباح مجموعة العز ومتوسط هامش ربحها خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠، وعلى الحصة السوقية للمجموعة من إجمالي كميات الاستهلاك في عام ٢٠٠٩.

و بالرغم من نجاح مجموعة العز في أن تحد من الاستيراد -بشكل جزئي- واستعادتها لجزء كبير من حصتها السوقية في عام ٢٠١٠، إلا أنه لم يثبت للجهاز قدرة مجموعة العز - في ظل قصر فترة الفحص- على رفع الأسعار وتحقيق أرباح احتكارية بعد إقصاء الاستيراد، خاصة وأن السوق لا يزال مفتوحاً ولا يزال يوجد مستوردون لديهم القدرة والرغبة على الاستيراد في حالة ما إذا ارتفعت الأسعار المحلية مجدداً.

وعليه، يتبين انتفاء عناصر السيطرة لدى مجموعة العز خلال الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٠.

ب) التوصيات

إخطار النيابة العامة بنتائج التقرير المائل مع إرفاق صورة رسمية من هذا التقرير.

