

تعليمات رقم (1) لسنة 2011 م بشأن حماية المنافسة في قطاع الاتصالات

INSTRUCTIONS ON COMPETITION SAFEGUARDS IN THE TELECOMMUNICATIONS SECTOR

تعليمات حماية المنافسة في قطاع الاتصالات

1. Commencement

1. مقدمة

a. In exercise of the powers conferred upon it by articles (6-e,b) of the Palestinian Telecommunications Law No.3/96 (Act) that permits the Ministry of Telecommunications & Information Technology “Regulator” to regulate the telecom. Sector and to encourage the investment in the sector on competitive bases.

أ. بناء على الصلاحيات الممنوحة لوزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات “المنظم” لتنظيم قطاع الاتصالات بموجب المادة (6-e,b) من قانون الاتصالات الفلسطيني رقم 96/3 (يشار إليه فيما يلي) بـ “القانون” والذي يمنح الصلاحيات لها كذلك لتشجيع الاستثمار في القطاع على أسس تنافسية.

b. Section 8-2 of annex 2 (Anti-Competitive Practices) in the Interconnection Instructions issued by the Ministry and adopted by the Council of Ministers gives the Ministry the right to specify the anti competitive practices and conducts in the telecom. Sector.

ب. البند 2-8 من الملحق 2 (الممارسات غير التنافسية) الواردة ضمن تعليمات الربط البيني التي أصدرتها الوزارة واعتمدها مجلس الوزراء والتي تعطي الوزارة الحق في تحديد الممارسات والسلوكيات غير التنافسية في قطاع الاتصالات.

c. In accordance to the above sections 1-a and 1-b the Ministry published “Instructions” to assess any potentially anticompetitive conduct.

ج. وبموجب الفقرتين 1-أ و 1-ب أعلاه فإن الوزارة تنشر هذه التعليمات لتقييم أي ممارسات محتملة ضارة بالمنافسة.

2. Scope of Instructions

The Regulations made to provide a regulatory and guidelines framework for the promotion of fair competition in the communications sector, and protection against the misuse of market power or other anti-competitive practices.

3. Objectives of the Instructions

a. The Instructions set out the framework which the “Regulator” adopts to assess any potentially anticompetitive conduct in communication markets and also summarize the procedures which the “Regulator” follows in investigating cases and imposing remedies.

b. Provide further guidance on the standards and procedures which the “Regulator” will apply in determining whether particular conduct constitutes substantial lessening of competition.

c. Clarify what agreements or practices the “Regulator” considers to be anti-competitive

d. Provide further guidance on the standards which the “Regulator” will apply in determining whether a Licensee has a dominant position in one or more communications markets.

e. Clarify what conduct the “Regulator” will find to be an abuse of dominance.

2. نطاق التعليمات

وضعت هذه التعليمات لتوفير إطار تنظيمي وإرشادي لدعم المنافسة العادلة في قطاع الاتصالات، وتوفير الحماية من أي سوء استخدام للقوة السوقية أو غيرها من الممارسات غير التنافسية.

3. أهداف التعليمات

أ. تعرض التعليمات الإطار الذي يتوجب على المنظم اعتماده لتقييم أي سلوك محتمل غير تنافسي في سوق الاتصالات، كما وتلخص الإجراءات التي يتوجب على المنظم إتباعها في التحقيق في حالات الاضرار بالمنافسة وفرض الحلول.

ب. توفر التعليمات إرشادات إضافية حول المعايير والإجراءات التي سوف يطبقها المنظم عند تحديد فيما إذا شكل سلوكا معيناً إضعافاً كبيراً للمنافسة.

ج. توضيح أنواع الاتفاقيات أو الممارسات التي سوف يعتبرها المنظم مضادة للمنافسة.

د. تقديم إرشادات إضافية حول المعايير التي سوف يطبقها المنظم في تحديد فيما إذا كان المرخص له مهيمناً في سوق اتصالات واحد أو أكثر.

هـ. توضيح نوعية السلوكيات التي يعتبرها المنظم سوء استغلال لمركز الهيمنة.

f. Provide further guidance on merger, acquisition and strategic alliance review procedures to be applied by the “Regulator”.

و. توفير إرشادات إضافية حول إجراءات الاندماج والاستحواذ والشرائط الإستراتيجية التي سيطبقها المنظم.

g. The Instructions state the “Regulator” current views and procedures in relation to the enforcement of the anti-competitive conduct provisions. They are not exhaustive and will be updated and reviewed:

ز. التعليمات توضح وجهة نظر المنظم والإجراءات المتبعة لفرض تطبيق الأحكام الخاصة بالسلوكيات غير التنافسية. وستوضع هذه التعليمات للتحديث والمراجعة:

1. immediately, in the light of changing circumstances; and
2. Periodically, every two years following formal consultation with all Licensees.

1. على الفور في ضوء تغير الظروف
2. بشكل دوري، كل سنتين بعد إستشارات رسمية مع جميع المرخص لهم.

h. Assist in the analysis of competition in dispute resolution proceedings such as when a Licensee brings a dispute before the Regulator in respect of another Licensee’s anti-competitive behavior.

ح. المساعدة في تحليل المنافسة خلال إجراءات تسوية النزاع مثلما يحدث عندما يتقدم مرخص له معين بشكوى للمنظم ضد السلوكيات المضادة للمنافسة التي يقوم بها مرخص له آخر.

4. Application of the Instructions

a. These Instructions apply to all Licensees and any other providers of communications services in Palestine and Licensees shall remain subject to any conditions regarding anti-competitive conduct set out in their licenses unless otherwise provided for herein.

4. **تطبيق التعليمات**
أ. تنطبق هذه التعليمات على كافة الشركات المرخصة وأي مزود لخدمات الاتصالات في فلسطين، وتبقى الشركات المرخصة مقيدة بأية شروط تتعلق بالسلوكيات المضادة للمنافسة وفقا لما هو منصوص عليه في الرخص الممنوحة لهم إلا إذا ورد ما يناقضها في هذه التعليمات.

b. For the avoidance of doubt, if any inconsistencies arise between any license terms and conditions and these Instructions, these Instructions will prevail.

5. Considerations used with regard to substantial lessening of competition

The "Regulator" in any guidelines or Instructions in assessing whether any conduct constitutes substantial lessening of competition (anti-competitive conduct), shall consider the following:

- Definition of the relevant market or markets.
- The conduct or action, which can either actually or potentially affect the level of competition;
- The purpose of the alleged conduct;
- Impact or effect of the conduct on existing competition in the identified markets as compared to the conduct or competition expected without the anti-competitive conduct.
- Impact of the conduct on further market entry.
- Impact of the conduct on consumers, including the availability and pricing of products and services.
- Degree of interference with competition that results in identifiable injury to consumers.

ب. ولمنع أي لبس، فإنه في حال ظهور أي تضارب بين أي من شروط منح الرخصة وهذه التعليمات، فإن الأخيرة تسود.

5. اعتبارات تتعلق بالإضعاف الحقيقي للمنافسة

يتوجب على المنظم عند وضع أية إرشادات أو تعليمات، أخذ النقاط التالية في عين الاعتبار عند تقييم إن كان سلوكا ما يشكل إضعافاً حقيقياً للمنافسة:

- تعريف السوق أو الأسواق ذات الصلة
- السلوك أو الفعل الذي يؤثر أو من المحتمل أن يؤثر على مستوى المنافسة
- الهدف من السلوك المزعوم
- تأثير السلوك على المنافسة القائمة في الأسواق المعرفة بالمقارنة مع السلوكيات أو المنافسة المتوقعة دون وجود ذلك السلوك غير التنافسي.
- أثر السلوك على الدخول في أسواق أخرى
- أثر السلوك على المستهلكين بما في ذلك توافر وأسعار المنتجات والخدمات
- مدى تقاطع السلوك مع المنافسة الأمر الذي من شأنه التسبب في أذى معين للمستهلكين.

6. Market Definition

6. تعريف السوق

1. يُعرف السوق عموماً في أربعة اتجاهات:
1. The market will generally be defined in four dimensions:

- أ. المنتج أو الخدمة: الخدمات المقدمة و/أو المشتراة
- ب. النطاق الجغرافي: المنطقة الجغرافية التي يتم فيها تقديم أو شراء الخدمات
- ج. الوظيفة: المستوى في سلسلة الإنتاج أو التوزيع الذي يتم فيه تقديم الخدمات أو شرائها
- د. الزمان: تقديم أو شراء الخدمة ضمن الفترة الزمنية

2. In defining a product market, the “Regulator” shall consider specific information about the services and products available that may be included in that market, especially information about:

- أ. مدى إبداء مستهلكي هذه الخدمات والمنتجات قبولهم لاستبدال خدمة أو منتج بآخر بسبب مواصفاتها وأسعارها على سبيل المثال، و
- ب. مستوى تطور هذه المنتجات والخدمات في فلسطين

- a. The extent to which consumers of those services and products demonstrate a willingness to substitute one service or product for another because of, for example, their characteristics and prices; and
- b. The development of these products and services in Palestine.

7. Product Markets

a. The Regulator will determine the relevant product markets and its boundaries by determining what products or services are close substitutes. The Regulator will do this by looking at:

1. demand-side substitution (i.e. what products or services are close substitutes from a buyer's perspective; and
2. Supply-side substitution (i.e. what products or services are close substitutes from a supplier's perspective).

b. The standard approach to define competition is to apply the "hypothetical monopolist" (HMT) or the "small but significant, non-transitory increase in price (SSNIP)" which takes into account the significance of supply-side and demand-side substitution.

c. "HMT" means the Hypothetical Monopolist Test, an economic analytic technique for defining product markets that, beginning with the narrowest possible definition of the market being analyzed, determines if a hypothetical monopolist could implement a SSNIP without losing net revenue due to customer substitution of alternative products or services. The HMT adds products or services to, or deletes products or services from, the market being analyzed until the SSNIP becomes profitable for the hypothetical monopolist and there are accordingly no remaining close substitutes.

7. أسواق المنتج

أ. يقرر المنظم أسواق المنتج ذات الصلة وحدودها من خلال تحديد المنتجات أو الخدمات البديلة المماثلة، ويقوم المنظم بهذا من خلال النظر إلى:

1. الاستبدال من حيث الطلب (أية منتجات أو خدمات تشكل بديلاً مماثلاً من منظور المشتري) و
2. الاستبدال من حيث التوريد (ما هي المنتجات أو الخدمات التي تشكل بديلاً مماثلاً من منظور المزود)

ب. إن المنهج المعياري لتعريف المنافسة يتم من خلال تطبيق اختبار "المحتكر الافتراضي" (HMT) أو "زيادة طفيفة ولكن مؤثرة وغير عابرة في الأسعار (SSNIP)" والتي تأخذ بعين الاعتبار أثر استبدال جانب العرض وجانب الطلب.

ج. "اختبار المحتكر الافتراضي (HMT)" هو آلية تحليل اقتصادية لتعريف أسواق المنتج، وتحدد هذه الآلية ابتداءً بأضيق تعريف ممكن للسوق الخاضع للتحليل، فيما إذا كان محتكر مفترض قادراً على تنفيذ "زيادة طفيفة لكن مؤثرة وغير عابرة في الأسعار" دون خسارة إيرادات صافية بسبب استبدال العملاء للمنتجات أو الخدمات البديلة. ويتم في "اختبار المحتكر الافتراضي" إضافة منتجات أو خدمات أو شطب منتجات أو خدمات من السوق الخاضع للتحليل إلى أن تصبح "الزيادة الصغيرة المؤثرة وغير العابرة في الأسعار" ربحية للمحتكر الافتراضي ولا تكون هناك بالتالي بدائل مماثلة متبقية.

d. In applying the SSNIP test, the Regulator will apply a small but significant price increase to mean an increase of 5% to 10% relative to the competitive price level. "Non-transitory" is normally assumed to mean that the price rise will approximately last for one year.

د. خلال تطبيق اختبار "زيادة طفيفة ولكن مؤثرة وغير عابرة في الأسعار (SSNIP)"، يزد المنظم زيادة طفيفة ولكنها مؤثرة في الأسعار مقدارها 5% إلى 10% وفقاً لمستوى أسعار التنافس. أما كون هذه الزيادة "غير عابرة" فإنها عادة ما يفترض أنها تعني أن الارتفاع في السعر سوف يبقى لمدة سنة واحدة.

8. Designation of Dominant Licensees.

8. تصنيف المرخص لهم المهيمنين .

8-1 Criteria for determination of dominant position

8-1 معايير تحديد المركز المهيمن

1. According to article 1-3-3 and article 1. 3-c of Interconnection Instructions the "Regulator" will determine which Licensees are 'Dominant Licensees. The "Regulator" shall apply the standards and processes of identifying those Licensees that are in a dominant position. A dominant position means substantial market power in one or more specifically defined communications markets such that, they have the ability to unilaterally prevent or restrict competition through, for example, restricting output, raising prices, reducing quality or otherwise able to act independently of competitors or consumers. For the avoidance of doubt, the holding of a position of dominance is not prohibited; rather it is the abuse of such a position that is prohibited under these Instructions.

1. وفقاً للمادة (1-3-3) والمادة (3-ج) من تعليمات الربط البيني، سوف يقوم المنظم بتحديد كون أي المرخص لهم "مرخصين مهيمنين". ويقوم المنظم باستخدام معايير وعمليات لتحديد هؤلاء المرخصين الذين يحتلون مركز الهيمنة. ويعني مركز الهيمنة قوة سوقية كبيرة في واحد أو أكثر من أسواق الاتصالات المعرفة بطريقة يكون لديهم القدرة فيها فردياً على منع أو تقييد المنافسة من خلال تقييد المخرجات، أو رفع الأسعار أو تخفيض الجودة أو القدرة على العمل باستقلالية عن المنافسين أو العملاء، على سبيل المثال. ولإزالة أي لبس، فإن التموضع في مركز الهيمنة ليس ممنوعاً، بل إن ما هو ممنوع بموجب هذه التعليمات هو سوء استغلال مثل هذا المركز.

2. In determining whether a Licensee is in a dominant position, the “Regulator” may, consider a range of market circumstances or criteria, but shall consider one or more of the following factors:
- a. The market share of the Licensee, determined by reference to revenues, or volumes of sales, numbers of subscribers.
- b. The overall size of the Licensee in comparison to competing Licensees particularly any resulting economies of scale or scope that permit the larger, Licensee to produce products or services below cost
- c. The market power of the Licensee, where market power refers to the ability to profitably maintain prices above competitive levels for a significant period of time.
- d. Control of network facilities or other infrastructure, access to which is required by competing Licensees and that cannot, for commercial or technical reasons, be duplicated by competing Licensees,
- e. The absence of buying power or negotiating position by customers or consumers, including substantial barriers to switching service providers,
2. لتحديد فيما إذا كان مرخص له معيناً يحتل مركز الهيمنة، فإنه يمكن للمنظم الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من ظروف السوق أو وضع معايير معينة تأخذ واحداً أو أكثر من العوامل التالية بعين الاعتبار:
- أ. حصة السوق الخاصة بالمرخص له والتي يتم تحديدها بالرجوع إلى العائدات أو حجم المبيعات أو عدد المشتركين.
- ب. الحجم الكلي للمرخص له مقارنة بالمرخص لهم المنافسين الآخرين وعلى وجه الخصوص أية أسباب اقتصادية كبيرة يمكن لها أن تسمح للمرخص له الأكبر أن يقدم منتجات أو خدمات بسعر أقل من سعر التكلفة.
- ج. القوة السوقية للمرخص له، وتعني القدرة على تحقيق الربحية مع الحفاظ على الأسعار فوق المستويات التنافسية لمدة طويلة.
- د. السيطرة على مرافق الشبكة أو أي بنية تحتية أخرى والتي يلزم النفاذ إليها من قبل المرخص لهم المنافسين والتي لا يمكن للمرخص لهم المنافسين تكرار مثيلاتها لأسباب تجارية أو فنية.
- هـ. غياب القوة الشرائية أو الموقف التفاوضي للمستهلكين أو العملاء بما في ذلك الحواجز الكبيرة التي تعوق الانتقال إلى مزود خدمات آخر.

- f. Ease of market entry, and the extent to which actual or potential market entry protects against the exercise of market power such as raising prices.
- و. سهولة الدخول إلى السوق ومدى أو إمكانية حماية الدخول الفعلي أو المحتمل إلى سوق معينة ضد ممارسة القوة السوقية مثل القدرة على رفع الأسعار.
- g. The rate of technological or other change in the market, and related reasonably predictable effects for market entry or the continuation of a dominant position,
- ز. معدل التغير التكنولوجي أو غيره من التغيرات في السوق والآثار المعقولة المتوقعة ذات الصلة للدخول إلى السوق أو القدرة على الاستمرار في مركز الهيمنة.
- h. Absence or presence of competitors and potential competition in the market,
- ح. غياب أو حضور المنافسين والمنافسة المحتملة في السوق
- i. Barriers to expansion in the market,
- ط. عوائق التوسع في السوق
- j. Regulatory or technological advantage or superiority,
- ي. الميزات التنظيمية أو التقنية أو التفوق
- k. Economies of scale and/or scope including relationships with affiliated Licensees
- ك. الاقتصاديات ذات الحجم و/أو المدى بما في ذلك العلاقات مع المرخص لهم التابعين
- L. Vertical integration, and
- ل. التكامل العمودي و
- m. Network effects, including the geographic availability of its services in the relevant market.
- م. التأثيرات المتعلقة بالشبكة مثل التوفر في المناطق الجغرافية التي يقدم فيها المرخص له المهيمن خدماته في الأسواق ذات الصلة.

3. A Licensee with a market share; in which only two (2) Licensees participate, of 40% or more of a relevant market shall be presumed to be dominant in that market. A Licensee with a market share; in which more than two (2) Licensees participate, of 25% or more of a relevant market shall be presumed to be dominant in that market. The presumption of dominance can be overcome by consideration of evidence establishing that the Licensee does not have the ability to control and affect the activity of the market, based on factors including, but not necessarily limited to the factors listed in subparagraph 2 of this Article.

3. يعتبر المرخص له الموجود في سوق فيه اثنين فقط من المرخصين وتبلغ حصته في السوق ذي الصلة 40% أو أكثر، مرخصاً له مهيمناً في ذلك السوق.

يعتبر المرخص الذي يوجد في سوق فيه أكثر من اثنين من المرخصين وتبلغ حصته في السوق ذي الصلة 25% أو أكثر، مرخصاً مهيمناً في ذلك السوق.

يمكن دحض افتراض الهيمنة من خلال تقديم دليل يثبت أن المرخص له لا يملك القدرة على السيطرة أو التأثير على نشاط السوق، بناءً على عوامل منها على سبيل المثال لا الحصر بالضرورة العوامل المدرجة في الفقرة الفرعية رقم 2 من هذه المادة.

8-2 Abuse of a Dominant Position

1. The Licensee in a dominant position shall not abuse its position, an abuse of dominance occurs when a dominant Licensee:

8-2 إساءة استغلال مركز الهيمنة

1. لا يجوز للمرخص له الذي يحتل مركز الهيمنة أن يسيء استغلال هذا المركز، ويقع سوء استغلال مركز الهيمنة عندما يقوم المرخص له بـ:

a. Adopts predatory or exclusionary business practices, for example, by foregoing profits and incurring losses in the short term with the purpose or effect of strengthening its own market power and eliminating or substantially lessening competition or excluding competitors in any market; and

أ. اعتماد ممارسات تجارية افتراضية أو استبعادية من خلال الاعتماد على الأرباح السابقة ومراكمه الخسائر على المدى القصير بغرض تقوية قوته السوقية والتخلص من أو تقليل المنافسة بشكل كبير أو إقصاء المنافسين من أية أسواق و

- b. Has sufficient market power to behave independently of its competitors, customers and ultimately, end-users.
- ب. يملك القوة السوقية الكافية للتصرف باستقلالية عن منافسيه أو عملائه وأخيرا عن المستخدمين النهائيين.
2. In determining whether a Licensee can act “independently” (referred to in clause 8-2(1)), the Regulator will have regard to what competitive constraints the Licensee faces. If the Regulator considers that those competitive constraints are not sufficient, the Licensee will be regarded as having the ability to act independently of its competitors.
2. عند تحديد فيما إذا كان يمكن للمرخص له التصرف بـ “استقلالية” (المشار إليها في الفقرة 8-2(1))، فإن على المنظم أن يأخذ بعين الاعتبار ما هي القيود التنافسية التي يواجهها المرخص له. وإذا ما اعتبر المنظم أن هذه القيود التنافسية ليست كافية، فسوف يتم اعتبار أن المرخص له يملك القدرة على التصرف باستقلالية عن منافسيه.
3. In determining whether Licensee has committed an abuse of its dominant position, the Regulator will first define the relevant market and then evaluate the competitive conditions within the market with the alleged abusive conduct compared to the competitive conditions in the market without the alleged abusive conduct.
3. في عملية تحديد إذا ما كان المرخص له قد ارتكب اساءة لمركزه المهيمن، فإن للمنظم أن يعرف أولا السوق ذو الصلة ومن ثم تقيم ظروف المنافسة في السوق الذي حدث فيه سلوك الاستغلال المزعوم مقارنة بالظروف التنافسية في السوق التي لم يتم فيها سلوك الاستغلال المزعوم.
4. The following examples of specific unilateral behaviors and/or practices may be prohibited as abuses of dominant position:
4. فيما يلي أمثلة على سلوكيات و/أو ممارسات معينة أحادية الجانب يمكن أن تُمنع كونها تمثل سوء استغلال للمركز الهيمنة:

a. Predatory Pricing

1. Predatory Pricing describes situations where a carrier or carriage service provider (CSP) with a dominant position in a telecommunications market takes advantage of that power to sacrifice short-term profit by setting prices below the cost of production with the purpose or effect of removing or reducing competition. Such pricing practices may increase long-term profit, if the carrier or CSP can price above marginal cost of production once the competition has been removed or substantially reduced.

2. He "Regulator" may require a Licensee that is the subject of predatory pricing allegation to submit internal cost information to the "Regulator", with the confidentiality of the information protected in accordance with the terms of its License. Any failure by the Licensee to submit such requested cost information may result in a presumption of abuse of dominance against the Licensee.

3. The Regulator may use the cost information provided to the Regulator under section a-(2) above to assess the Cost.

4. If the Licensee's prices are below the cost, the Regulator will consider the Licensee's prices to be predatory unless rebutted by the Licensee.

أ. التسعير الافتراسي

1. يصف التسعير الافتراسي الحالات التي يقوم فيها الناقل أو مزود خدمات النقل (CSP) الذي يمتلك مركز الهيمنة في سوق الاتصالات باستغلال تلك القوة للتنازل عن أرباح قصيرة الأمد من خلال وضع أسعار أقل من سعر التكلفة بهدف التخلص من المنافسة أو تخفيضها. إن من شأن مثل هذه الممارسات أن تزيد الأرباح طويلة الأمد في حال كان الناقل أو مزود خدمات النقل قادراً على وضع تسعيرة أعلى من التكلفة الهامشية للإنتاج حينما يتم التخلص من المنافسة أو تخفيضها بشكل كبير.

2. يمكن للمنظم أن يطلب من المرخص له موضوع التسعير الافتراسي المزعوم أن يقدم معلومات حول التكلفة الداخلية إلى المنظم، مع ضمان حماية سرية المعلومات المقدمة وفقاً لشروط الترخيص. إن امتناع المرخص له عن تقديم مثل هذه المعلومات المطلوبة يمكن بناءً عليه افتراض سوء استغلال المرخص له لمركز الهيمنة.

3. يمكن للمنظم استخدام معلومات التكلفة المقدمة إليها بموجب الفقرة أ-(2) أعلاه لتقييم التكلفة.

4. إذا كانت أسعار المرخص له أقل من التكلفة، فإن للمنظم اعتبار أن أسعار المرخص له افتراضية إلا إذا فند المرخص له ذلك.

b. Price discrimination

1. Price discrimination involves applying different prices (or other conditions) to equivalent transactions when there is no underlying cost differential with the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition in a market. It may consist of:

a. charging different prices to different customers, or categories of customers, for the same product or service where the differences in price do not reflect corresponding differences in quantity, quality or other characteristics of the products or service supplied;

b. charging the same price to different customers, or categories of customers for the same product or service, even though the costs of supplying the product or service are very different

c. In analyzing whether the discrimination is harmful to customers or the market the "Regulator" shall undertake such an analysis on a case-by-case basis based upon the extent and duration of the practice.

2. For the avoidance of doubt, price discrimination may constitute an abuse of a dominant position when a dominant Licensee charges different prices to similarly situated customers for the same product, with the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition in a market.

ب. التمييز السعري

1. ينصوي التمييز السعري على تطبيق أسعار مختلفة (أو شروط مختلفة) على عمليات مترادفة عندما لا يكون هنالك اختلاف في التكلفة الكامنة بغرض التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير في سوق معين. وقد يقع ما يلي تحت التمييز السعري:

أ. بيع ذات السلعة أو الخدمة بأسعار مختلفة لعملاء مختلفين أو فئات مختلفة من العملاء لا يكون فيها الفرق في السعر ناجماً عن فرق في نوعية الخدمة المقدمة أو المنتج أو كمها أو أي من مواصفاتها.

ب. بيع ذات المنتج أو الخدمة بنفس السعر لعملاء مختلفين أو فئات مختلفة من العملاء رغم وجود فارق كبير في تكلفة تقديم هذا المنتج أو الخدمة.

ج. عند تحليل فيما إذا كان التمييز ضاراً بالعملاء أو السوق، فإن على "المنظم" أن يقوم بمثل هذا التحليل لكل حالة على حدة وذلك بالنظر إلى مدى ومدة مثل هذه الممارسة.

2. ولمزيد من التوضيح، فإن التمييز السعري قد يشكل سوء استغلال لمركز الهيمنة عندما يفرض المرخص له المهيمن أسعار مختلفة للعملاء في وضع مماثل لنفس المنتج بهدف إزالة أو تقليل المنافسة في السوق.

c. Bundling and tying

1. Bundling or tying refers to the situation where two or more products or services are sold as a single package and the customer is forced to purchase a bundled or tied product through technology or contract rather than just the service they want in the situation that for at least one of the products.

2. The price of the bundled package is usually at a discount to that of acquiring given amounts of the products separately, and a consumer is likely to receive only one bill for all of the services provided in the bundle.

3. Bundling or tying arrangement is presumptively not harmful to competition where the bundled elements are available separately and are priced in cost-based manner.

4. When evaluating whether a bundling or tying arrangement is anti-competitive the "Regulator" shall consider the following factors:

- Whether the alleged violator is a dominant Licensee in the relevant market,
- Whether the Licensee is a dominant provider of at least one of the products or services at issue, or whether the alleged service is subject to competition,
- Whether the "tied" or bundled product or service faces competition,
- Whether the product is regulated or unregulated

ج. التحريم والربط

1. التحريم والربط يعني الموقف الذي يُباع فيه منتجين أو خدمتين أو أكثر على شكل باقة واحدة ويجبر فيها العميل على شراء منتج على شكل حزمة أو مربوطاً بمنتجات أخرى سواء كان من خلال الربط التقني أو العقد المترابط بدلاً من شراء الخدمة التي يريدها فقط في الموقف الذي يرغب فيه بشراء منتج واحد على الأقل من حزمة المنتجات.

2. يكون سعر الباقة المترابطة مخفضاً بالعادة مقارنة بسعر شراء كل من المنتجات منفصلة، ويستلم العميل عادة فاتورة واحدة لكافة الخدمات التي تزودها الباقة.

3. إنه من المفترض أن لا تكون ترتيبات التحريم أو الربط ضارة بالمنافسة حينما تتوفر العناصر المحزمة بشكل منفصل ويتم تسعيرها بناءً على تكلفتها.

4. عند تقييم فيما إذا كان التحريم والربط غير تنافسي، فإن على "المنظم" أخذ العوامل التالية بعين الاعتبار:

- إذا كان المخالف المزعم مرخصاً له مهيمناً في السوق ذات الصلة.
- إذا كان المرخص له مزوداً مهيمناً على واحدة على الأقل للمنتج أو الخدمة موضوع المخالفة، أو إذا كانت الخدمة المزعومة تخضع للمنافسة
- ت. إذا كان المنتج أو الخدمة المقدمة على شكل باقة أو حزمة موضوع منافسة أو لا
- ث. إذا كان المنتج يخضع للقوانين التنظيمية أم لا.

- e. Whether (in the case of wholesale services) separate wholesale services are bundled such that some wholesale services for which the Licensee is dominant are available only with other services that could be supplied by a competing Licensee,
- f. Whether there are any economies of scope that should be considered.
- g. Whether the tied products or services are technologically distinct; and
- h. Whether there is an overlapping ownership/control between service providers providing those products or services.

ج. إذا (في حال خدمات الجملة) تم ربط خدمات الجملة بحيث أن بعض خدمات الجملة التي يهيمن عليها المرخص له متوفرة فقط في حال كانت مرتبطة مع خدمات أخرى من الممكن أن يوفرها منافس مرخص له.

ح. ما إذا كان هناك أي من اقتصاديات المدى يجب أن تأخذ بعين الاعتبار.

خ. ما إذا كان المنتجات المقدمة على شكل باقة مميزة من الناحية التقنية .

د. فيما إذا كان هنالك تداخل في الملكية / السيطرة بين مزودي الخدمة الذين يقدمون هذه المنتجات أو الخدمات المترابطة.

d. Discrimination in supply of services to competitors

1. As with price discrimination, other types of discrimination in the supply of services to competitors may result in an abuse of dominance. Discrimination in the supply of services can arise where the Licensee applies different terms and conditions to equivalent transactions. For instance, a Licensee may impose discriminatory terms for access to an essential facility. Whether such discrimination amounts to an abuse will depend on whether it has the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition or excluding competitors.

د. التمييز في تقديم الخدمات للمنافسين

1. كما هو الحال بالتمييز السعري، هنالك أنواع أخرى من التمييز في تقديم الخدمات للمنافسين استغلالاً لمركز الهيمنة. ويمكن أن يظهر التمييز في تقديم الخدمات عندما يفرض المرخص له شروطاً مختلفة على تعاملات متماثلة. على سبيل المثال، يمكن للمرخص له فرض شروط تمييزية للنفاذ لمرافق حيوية معينة. إن الحكم فيما إذا كان لمثل هذا التمييز أن يؤدي إلى استغلال لمركز الهيمنة يعتمد على فيما إذا كان الغرض منه أو الأثر الناجم عنه هو التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير أو إقصاء المنافسين.

2. In determining whether certain conduct in respect of refusal to supply is discriminatory, the Regulator will apply the following test:
2. للحكم إذا ما كان سلوكا معينا متعلقا برفض تقديم خدمات معينة يصنف على أنه تمييزي، فإن المنظم سوف يقوم بتطبيق الفحص التالي:
- a. Whether the differences in the transaction conditions offered to two separate reflect relevant differences or similarities between customers' circumstances; and
- أ. فيما إذا كانت الاختلافات في شروط التعاملات المقدمة إلى عميلين منفصلين تعكس اختلافات ذات صلة أو تشابه بين ظروف العملاء و
- b. If the differences cannot be objectively justified by relevant differences or similarities in the customers' circumstances, the Regulator will consider the conduct as discriminatory conduct that has or is likely to eliminate or substantially lessen competition.
- ب. فيما إذا لم يكن من الممكن تبرير الاختلافات بموضوعية من حيث التشابه والاختلافات في ظروف العملاء، فإن للمنظم أن يعتبر هذا السلوك تمييزيا من شأنه أو قد يكون من شأنه التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير.
3. The Regulator will consider differences in respect of the following service characteristics as unduly discriminatory conduct:
3. سوف يعتبر المنظم الاختلافات المتعلقة بخصائص الخدمة التالية باعتبارها سلوكا تمييزيا لا مبرر له:
- a. Product information availability;
- أ. توفر معلومات المنتج
- b. Product functionality;
- ب. وظيفة المنتج
- c. Performance;
- ت. الأداء
- d. Availability;
- ث. التوافر
- e. Difference in the provision or access to information;
- ج. الاختلاف في تقديم المعلومات أو الوصول إليها
- f. Lead times;
- ح. فترات السيطرة
- g. Fault repair times;
- خ. فترات صيانة الخلل
- h. Frequency of faults;
- د. تكرار الخلل
- i. Earlier provision of a product to a customer before others.
- ذ. تقديم المنتج مبكرا إلى عميل ما قبل الآخرين

e. Cross subsidization

1. Cross subsidization; a situation where an operator that dominates one market increases or maintains its prices above costs in that market, and use these excess returns from the dominant market to sustain lower prices in other more competitive markets. Consequently, a disproportionately large share of the costs of the operator's entire business can be recovered from the markets the operator dominates.

2. Cross-subsidization can be a significant barrier to effective competition since without the ability to cross-subsidize its own competitive services, an economically efficient new entrant may be unable to match the incumbent's low prices in competitive markets, and may be forced out of business.

3. The "Regulator" may require a Licensee that is the subject of an anti-competitive cross-subsidization allegation to submit internal cost information to the "Regulator" with the confidentiality of the information protected in accordance with the terms of its License. Any failure by the Licensee to submit such requested cost information may result in a presumption of abuse of dominance against the Licensee.

ه. الدعم البيني

1. يحدث الدعم البيني حينما يقوم مشغلا ما مهيمنا على سوق معينة بزيادة أسعاره أو المحافظة عليها في هذا السوق فوق التكلفة، ومن ثم يستخدم فائض العائد من السوق الذي يهيمن عليه للمحافظة على أسعار أقل في أسواق أخرى أكثر تنافسية. ونتيجة لذلك، فإنه يمكن استرجاع جزء كبير وغير متكافئ من تكاليف أعمال المشغل من الأسواق التي يهيمن عليها المشغل.

2. يمكن للدعم البيني أن يشكل عائقا حقيقيا أمام المنافسة الفعلية حيث أنه من دون إمكانية الدعم البيني لخدماته المنافسة، فإنه قد لا يمكن لمشغل جديد للسوق أن يكون ندا فيما يتعلق بالأسعار المنخفضة في الأسواق التنافسية ويمكن بالتالي أن يجبر على الخروج من السوق.

3. يمكن للمنظم أن يطلب من المرخص له الذي قام بتطبيق السلوك المتعلق بالدعم البيني غير التنافسي المزعوم أن يقدم معلومات حول التكلفة للمنظم مع الحفاظ على سرية المعلومات بموجب شروط الرخصة. أن أي امتناع للمرخص له في تقديم معلومات التكلفة المطلوبة قد ينتج عنه افتراض سوء استغلال لمركز الهيمنة ضد المرخص له.

4. The “Regulator” may ask a dominant Licensee to perform an Accounting Separation to inform any assessment of cross-subsidization. Further, it may also help to identify other forms of anticompetitive behavior.

f. Price squeezing

1. “margin squeeze” or “vertical price squeeze” is the practice that can occur when a vertically integrated Licensee or its affiliate competes in a market, and the Licensee is also a dominant seller to its competitors of a critical input, A margin squeeze may arise where the dominant Licensee sets either an input or retail price, or combination of the two such as falling retail prices and raising interconnection prices, with the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition or excluding competitors from the downstream market.

2. In assessing whether a margin squeeze exists, the Regulator will consider whether the dominant Licensee is:

a. Dominant in the relevant market for a product which is a critical input for a service in a market in which the alleged violator is vertically integrated and also competes;

4. يمكن للمنظم أن يطلب من مرخص له مهيم ما أن يقوم بإجراء فصل محاسبي لتقييم وجود الدعم البيني. علاوة على ذلك، فإنها قد تساعد في تعريف الأنماط الأخرى من السلوك غير التنافسي.

و. الاعتصار السعري

1. “الاعتصار الهامشي” أو “الاعتصار العمودي للأسعار” هو الممارسة التي يمكن أن تحدث عندما يكون المرخص له المتكامل رأسياً أو أحد الشركات التابعة له منافساً في السوق ويكون المرخص له أيضاً بائعاً مهيمناً لمدخل حرج إلى منافسيه. وقد يظهر الاعتصار الهامشي عندما يقوم المرخص له المهيم بوضع سعر معين لمدخل ما أو لبيع التجزئة أو يجمع كلاهما مثل أن يخفض أسعار التجزئة ويرفع أسعار الربط البيني بغرض أو لخلق أثر يؤدي إلى التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير أو إقصاء المنافسين في السوق المصعب (سوق بيع وتوزيع المنتج).

2. في عملية تقييم إذا ما كان هنالك اعتصار هامشي، فإن على المنظم أن يحدد فيما إذا كان المرخص له المهيم:

أ. مهيمناً في ذلك السوق على منتج يعتبر مدخلاً حرجاً لتقديم خدمة في السوق يكون فيها المخالف المزعم متكامل رأسياً ومنافساً أيضاً.

b. Charging a combination of input prices to customers/downstream competitors and prices in the downstream market (i.e. the margin) such that downstream competitor, at least as equally efficient as the dominant Licensee, cannot operate profitably,

c. The margin referred to in (b) will exist or has existed for a sufficiently long duration such that it can be said to have the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition or excluding competitors from the downstream market.

3. In addition, the "Regulator" will need to be satisfied that a competitor is:

a. Buying important inputs from its dominant Licensee rival at prices that exceed reasonable levels thereby inflating its costs;

b. Unable to reasonably find or purchase effective substitutable inputs from other sources; and

c. Reasonably efficient, with a cost structure that would reasonably allow it to survive in the market in the absence of the dominant provider's allegedly abusive practice.

ب. يفرض مزيجاً من أسعار المدخل من خلال العملاء / المنافسين في سوق المصعب وأسعاراً في السوق المصعب (مثل الهامش) بحيث أن ذلك المنافس في السوق المصعب ذاته، الذي هو كفؤ بذات مقدار المرخص له المهيمن، لا يتمكن من التشغيل المربح.

ج. إن الهامش المشار إليه في النقطة (ب) سوف يبقى أو أنه باق لمدة طويلة بما يكفي للقول بأن الغرض من ذلك أو من شأنه خلق أثر يتمثل في التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير أو إقصاء المنافسين من السوق المصعب.

3. إضافة إلى ذلك، فإن على المنظم الاطمئنان إلى أن المنافس:

أ. يشتري مدخلاً هاماً من المرخص له المهيمن المنافس بسعر يفوق المستوى المعقول وبالتالي يقوم بتضخيم التكلفة.

ب. غير قادر على إيجاد أو شراء مدخلات بديلة فعالة من مصادر أخرى و

ج. ذوكفاءة معقولة ولديه هيكل تكلفة يمكنه من البقاء في السوق في غياب المرخص له المهيمن الذي يزعم أنه يقوم بممارسات استغلالية.

4. In determining whether a margin squeeze exists, the “Regulator” shall apply an imputation test that compares the retail price of a dominant firm for a particular service to the sum of its price for the wholesale service and the incremental costs of providing the retail service (such as marketing, billing and collection).

5. For purposes of applying the imputation test, the “Regulator” may require the Licensee that is the subject of a margin squeeze allegation to submit internal cost information to the “Regulator”, with the confidentiality of the information protected in accordance with the terms of its License. Any failure by a Licensee to submit such requested cost information may result in a presumption of abuse of dominance against the Licensee.

(The purpose of the imputation test will be to establish whether or not the vertically integrated dominant Licensee has set a price for a final product so that the revenue it receives from the sale of that product is less than the price of the relevant input as seen by the dominant Licensee’s competitors plus the incremental costs of any additional value-added services required for the product.)

4. في تحديد إذا ما كان هنالك اعتصار هامشي، فإن على المنظم تطبيق اختبار التسبب الذي يقارن أسعار التجزئة لشركة مهيمنة في خدمة معينة مع مجموع أسعاره لخدمة الجملة والتزايد في كلف تقديم خدمة التجزئة مثل (التسويق والفوترة والتحصيل).

5. لغايات تطبيق اختبار التسبب يجوز للمنظم أن يطلب من المرخص له موضوع الإدعاء بالاعتصار الهامشي أن يقدم معلومات عن كلفه الداخلية مع ضمان حماية سرية المعلومات وفقاً لشروط الرخصة، ويمكن أن يؤدي فشل المرخص له في تقديم المعلومات المطلوبة إلى اعتباره مسيئاً لاستغلال وضعه المهيمن.

(إن الهدف من اختبار التسبب هو تحديد فيما إذا كان المرخص له المهيمن المتكامل رأسياً قد وضع سعراً للمنتج النهائي بحيث تكون العائدات التي يتلقاها من بيع هذا المنتج أقل من سعر المدخل ذو الصلة كما يراه منافسو المرخص له المهيمن إضافة إلى التكلفة الإضافية لأية خدمات ذات قيمة مضافة يحتاجها المنتج)

g. Refusal to supply

1. A refusal by a dominant Licensee to supply a product or service to an existing customer may amount to an abuse where the Licensee can provide no legitimate justification for the behavior, including where the refusal to supply:

- Relates to a supply of a product or service that is objectively necessary to enable effective competition by another Licensee in the downstream market;
- Is likely to lead to the reduction or removal of competition in the downstream market; and
- Is likely to lead to consumer harm.

2. The Regulator will consider the criteria set out above in respect of refusal cases that:

- Disrupts previous supply; and
- Relates to a service product that has not previously been supplied by the dominant Licensee.

3. For the avoidance of doubt, the Regulator is likely to find the disruption or termination of an existing supply arrangement as amounting to abuse.

4. The “Regulator” considers that legitimate justifications would include, for instance, poor credit worthiness of a customer safety reasons, protection of network integrity or a lack of capacity.

ز. رفض الإمداد

1. قد ينجم عن رفض المرخص له المهيمن عن تزويد منتج أو خدمة إلى عميل موجود حدوث استغلال حينما لا يتمكن المرخص له من تقديم تبرير مشروع لذلك السلوك بما في ذلك حينما يكون رفض الإمداد:

- متعلقا بإمداد منتج أو خدمة ضرورية موضوعيا لتمكين المنافسة الفاعلة من قبل مرخص له آخر في السوق المصعب.
- قد يتسبب بإضعاف المنافسة أو التخلص منها في السوق المصعب.
- قد يؤدي إلى التسبب بضرر للمستهلك.

2. يأخذ المنظم المنهجية المذكورة أعلاه فيما يتعلق بحالات رفض الإمداد التي:

- تمت فيها عرقلة الإمدادات السابقة
- تتعلق بخدمة أو منتج لم يزودها المرخص له المهيمن سابقا

3. للتوضيح، فإن المنظم سيبحث أن كان في رفض الإمداد أو اتخاذ ترتيبات متفق عليها تتعلق بالإمداد أمرا يؤدي إلى سوء استغلال مركز الهيمنة.

4. يأخذ المنظم بعين الاعتبار أن التبريرات المشروعة تشمل على سبيل المثال ضعف الجدارة المالية لأسباب تتعلق بسلامة العميل، أو حماية تكامل الشبكة أو نقص القدرة.

5. Refusal to grant access to an “essential facility” at reasonable prices may also result in an abuse of dominance.

6. The “Regulator” considers that a facility will generally be viewed as essential if access to it is indispensable in order to compete in a telecommunications market and duplication is impossible or extremely difficult owing to physical, geographic or legal constraints. In general, ownership of an essential facility will confer a dominant position, to which refusal of access might constitute an abuse.

5. قد ينجم عن الإحجام عن منح النفاذ إلى “مرفق حيوي” بسعر معقول إلى سوء استغلال مركز الهيمنة.

6. يعتبر المنظم أنه يمكن النظر إلى مرفق ما عامة على أنه حيوي إذا كان لا يمكن تجنب النفاذ إليه للمنافسة في سوق الاتصالات ومن المستحيل أو من الصعب جدا تكرار مثيله لأسباب فيزيائية أو جغرافية أو مقيدات قانونية.

وبشكل عام، فإنه ينجم عن ملكية مرفق حيوي التموضع في مركز الهيمنة، وعدم السماح بالنفاذ إليه قد يشكل سوء استغلال.

h. Refusal to deal

1. Dominant Licensee shall not engage in a “refusal to deal,” examples of which include:

a. unilateral refusal to deal with an actual or potential competitor for the supply of goods or services necessary for market participation and/or the emergence of new markets or new products, and

b. a concerted refusal to deal, meaning a decision made by the dominant Licensee jointly with one or more Licensee not to deal with a third party, with the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition from, or excluding the third party, from a market.

ح. رفض التعامل

1. لا يجوز للمرخص له المهيمن “رفض التعامل”، وفيما يلي أمثلة توضيحية:

أ. الرفض الأحادي للتعامل مع منافس قائم أو محتمل من حيث تزويد البضاعة أو الخدمات الضرورية للمشاركة في السوق و/أو نشوء أسواق جديدة أو منتجات جديدة.

ب. الرفض المنسق للتعاون الذي يعني قرار يتخذه المرخص له المهيمن بالاشتراك مع مرخص له آخر أو أكثر يمنع بموجبه التعامل مع طرف ثالث بغرض أو لخلق أثر يؤدي إلى التخلص من المنافسة أو تخفيضها بشكل كبير أو إقصاء الطرف الثالث من السوق.

2. In assessing whether a particular refusal to deal is an abuse of dominance, the Regulator shall consider, on a case-by-case basis the relationship between the dominant Licensee and those seeking supply sharing or other dealings with the dominant Licensee, whether the agreement is unduly biased in favor of the dominant Licensee, and whether any existing supply agreement between the dominance Licensee and those seeking supply sharing or other dealings with the dominant Licensee is unduly biased in favor of the dominant Licensee (or so onerous as to amount to a constructive refusal to deal), and whether there are any legitimate justification for such a bias.

2. في تقييم إذا ما كان رفضاً معيناً للتعامل يشكل سوء استغلال لمركز الهيمنة، فإن على المنظم أن يأخذ في الاعتبار كل حالة على حدة العلاقة بين المرخص له المهيمن وأولئك الذين يطلبون المشاركة في الإمدادات أو لديهم تعاملات أخرى مع المرخص له المهيمن، وفيما إذا كانت الاتفاقية متحيزة على نحو غير ملائم لصالح المرخص له المهيمن، وفيما إذا كانت هنالك اتفاقية إمداد قائمة بين المرخص له المهيمن وأولئك الذين يرغبون بالمشاركة في الإمدادات أو إجراء تعاملات أخرى مع المرخص له المهيمن تكون متحيزة على نحو غير ملائم لصالح المرخص له المهيمن (أو أنها ممعنة في الصعوبة بحيث ينبغي عليها عملياً رفض التعامل) وفيما إذا كان هنالك أية مبررات مشروعة لمثل هذا التحيز.

9. Collusion

9. التواطؤ

9-1 Anti-Competitive Agreements

9-1 الاتفاقيات غير التنافسية

1. All Licensees must submit to "Regulator" a copy of any written agreements entered between them.

1. يتوجب على كافة المرخص لهم أن يقدموا للمنظم نسخة من أية اتفاقيات مكتوبة مبرمة فيما بينهم.

2. The "Regulator" may, review any agreements or practices between Licensees or between Licensees and third parties, including joint-venture or similar collaboration agreements,

2. يمكن للمنظم أن يراجع أية اتفاقيات أو ممارسات بين الشركات المرخصة أو بين الأخيرة وأطراف أخرى بما في ذلك المشاريع المشتركة أو اتفاقيات التعاون أو ما شابهها.

3. The following types of agreements entered into by a Licensee will be deemed to have the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition:
- a. price fixing agreements, pursuant to which, competing Licensees agree on or otherwise manipulate consumer prices;
 - b. bid-rigging, pursuant to which, competing Licensees manipulate the prices or conditions in what should otherwise be a competitive tender process;
 - c. market allocation agreements, pursuant to which, competing Licensees allocate geographic or product markets amongst themselves, exclusive dealing agreements, pursuant to which, a Licensee, either:
 1. Enters into an agreement with another party, for the supply of products or services on an exclusive basis and / or;
 2. Tries to foreclose its competitors by hindering them from selling to customers through use of exclusive purchasing obligations or rebates,
 3. And where such exclusivity has or may have the purpose or effect of eliminating or substantially lessening competition.
3. تعتبر أنواع الاتفاقيات الآتية المبرمة المرخص له ما بأن غرضها أو لها أثر يتمثل في التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير:
- أ. اتفاقيات تثبيت السعر والتي بموجبها يتفق المرخص لهم المتنافسين على أسعار معينة أو يتلاعبون في الأسعار مع العملاء.
 - ب. التلاعب في العطاءات، والتي يتم فيها تلاعب المرخص لهم المتنافسين بالأسعار أو الشروط بينما الأصل أن تكون إجراءات مناقصة تنافسية.
 - ج. اتفاقيات توزيع السوق التي بموجبها يوزع المرخص لهم المتنافسين الأسواق الجغرافية أو المنتجات فيما بينهم.
 - د. اتفاقيات التعامل الحصري التي يقوم بموجبها المرخص له بـ:
 1. إبرام اتفاقية مع طرف آخر للإمداد الحصري للمنتجات أو الخدمات و/أو
 2. محاولة صد منافسيه من خلال منعهم من البيع للعملاء من خلال التزامات الشراء الحصري أو الحسومات
 3. وحينما يكون من شأن هذه التعاملات الحصرية أو قد يكون الغرض منها التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير.

4. الحفاظ على سعر إعادة البيع والذي يقوم من خلاله مرخص له بتزويد منتجات أو خدمات إلى منافس آخر، بمحاولة فرض قيود على الأسعار التي يضعها مزود الخدمة المنافس للعملاء.
5. عند تقييم فيما إذا كانت اتفاقيات معينة تتسم بكونها متواطئة وغير تنافسية، فإن على المنظم أخذ العوامل التالية بعين الاعتبار:
- أ. عدد المرخصين الأطراف في الاتفاقية
 - ب. درجة القوة السوقية النسبية للأطراف، سواء كانت فردية أو مجتمعة.
 - ج. إذا كان هنالك تقنيات بديلة و/أو منتجات متوفرة خارج الاتفاقية
 - د. إذا كانت شروط الاتفاقية مقيدة للغاية لأحد الأطراف
 - هـ. إذا كانت شروط الاتفاقية غير تنافسية في ظاهرها
 - و. مدة الاتفاقية
 - ز. الأسباب الاقتصادية المنطقية والتبرير التجاري (إن وجد) لإبرام الاتفاقية
 - ح. الأثر المحتمل للاتفاقية على المنافسة في السوق المعني
4. Resale price maintenance, pursuant to which, a Licensee that supplies a competing service provider with products or services, attempts to impose restrictions on the prices charged by that service provider to consumers.
5. When evaluating whether particular agreements are collusive and anti-competitive, the "Regulator" shall consider the following factors:
- a. the number of Licensees who are party to the agreement,
 - b. the relative degree of market power of the parties, both individually and combined,
 - c. whether substitute technologies and/or products exist outside of the agreement,
 - d. whether the terms of the agreement are highly restrictive for one of the parties,
 - e. whether the terms of the agreement are anti-competitive on their face,
 - f. the duration of the agreement,
 - g. the economic rationale and commercial justification (if any) for the agreement, and
 - h. The likely impact and effect of the agreement on competition in the relevant market.

10. Review of Mergers, Acquisitions, Takeovers and Strategic Alliances for Anti-Competitive Effects

1. Consistent with conditions of licenses granted to public network operators, no Licensee shall be authorized to acquire or transfer, directly or indirectly, an interest in or Control of a License if the effect of such acquisition or transfer of an interest in or Control of a License is to eliminate or substantially lessen competition or to tend to create a dominant position in a market.

2. The Regulator will not approve any:

a. Changes of Control of the Licensee requiring prior notification;

b. Any change of shareholding requiring Regulator approval under existing License terms and conditions;

c. Merger, acquisition, takeover or strategic alliance in the communications sector requiring Regulator approval (collectively referred to as "the proposed transaction"), where the proposed transaction will eliminate or substantially lessen competition and/or result in the creation of a dominant position in a market. In applying the substantial lessening of competition test, the Regulator will first define the relevant market(s) and then evaluate the competitive constraints on Licensees with the proposed transaction compared to the situation that would be expected to prevail without the proposed transaction (the counterfactual).

10.مراجعة الاندماجات والاستحواذ والاستيلاء والتحالفات الإستراتيجية ذات الأثر غير التنافسي

1. وفقا لشروط التراخيص الممنوحة لمشغلي الشبكات العامة، فإنه لا يجوز لأي مرخص له أن يستحوذ على أو ينقل، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، حصة في أو سيطرة على رخصة إذا كان أثر ذلك الاستحواذ أو نقل الحصة أو السيطرة هو التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير أو من شأنه أن يخلق مركز هيمنة في السوق.

2. لا يوافق المنظم على:

أ. التغييرات في السيطرة لدى المرخص له التي تتطلب إخطارا مسبقا.

ب. أي تغيير في الحصة يتطلب موافقة المنظم بموجب شروط الترخيص القائمة.

ج. اندماج أو استحواذ أو استيلاء أو تحالف استراتيجي في قطاع الاتصالات يتطلب موافقة المنظم (يشار إليها مجتمعة بـ "الصفقة المعروضة") إذا كان أثر ذلك هو التخلص من المنافسة أو إضعافها بشكل كبير و/أو من شأنه أن يخلق مركز هيمنة في السوق. وفي تطبيق اختبار التخفيض الكبير للمنافسة، فإن على المنظم أولاً تعريف السوق أو الأسواق المعنية ومن ثم تقييم المقيدات التنافسية على المرخص لهم موضوع الصفقة المطلوبة مقارنة بالوضع المتوقع أن يسود دون الصفقة المعروضة (الوضع المغاير).

3. In determining whether a proposed transaction may, result in a substantial lessening of competition or any dominant position, the "Regulator" shall, apply the following standards:
- a. whether the transaction is between two Licensees in the same product and geographic market,
- b. whether the transaction shall alter the proportional allocation of market shares held by Licensees in the relevant market,
- c. whether the resulting Licensee shall remain or become dominant in a relevant market,
- d. whether the products or services provided by the resulting company are offered competitively by other providers in the market,
- e. whether the transaction is likely to provide any public benefit, including any substantiated efficiencies likely to be accomplished with the proposed transaction and unlikely to be accomplished in the absence of the proposed transaction and where such efficiencies are likely to be passed on to customers including production efficiencies, product and services innovation and lower costs to consumers.
- f. whether competitors' property, licensing of technology, shared research and development or similar activities shall be negatively affected by the transaction, and
3. في عملية تحديد إذا ما كان قد ينتج عن عقد الصفقة المعروضة إضعاف كبير للمنافسة أو خلق أي مركز هيمنة، فإن المنظم سيطبق المعايير الآتية:
- أ. فيما إذا كانت الصفقة بين اثنين من المرخص لهم حول ذات المنتج والمنطقة الجغرافية.
- ب. فيما إذا كانت الصفقة سوف تغير التوزيع الكمي لحصص السوق التي يمتلكها المرخص لهم في السوق المقصود.
- ج. فيما إذا كان المرخص له الناتج عن الصفقة سوف يبقى أو يصبح مهيمنًا في السوق المقصود.
- د. فيما إذا كانت المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة الناتجة تقدم بشكل منافس من قبل مزودي الخدمة الآخرين في السوق.
- هـ. فيما إذا كان سينتج عن الصفقة أي فائدة عامة بما في ذلك تحقيق كفاءة مثبتة من خلال الصفقة المطلوبة ويتبين أنه ليس من الممكن تحقيقها في غياب الصفقة المعروضة، وإذا كان من شأن هذه الكفاءة التأثير على العملاء بما في ذلك الكفاءة الإنتاجية والتجديد في المنتجات والخدمات وخفض التكاليف على المستهلكين.
- و. فيما إذا كانت ملكية المنافسين، أو ترخيص التكنولوجيا أو نشاطات البحث والتطوير المشتركة أو أية أعمال مشابهة سوف تتأثر سلبًا بالصفقة.

g. whether the proposed transaction shall result in the substantial lessening of competition in the relevant telecommunications market.

4. In determining whether a proposed transaction may result in a substantial lessening of competition or any dominant position, the Regulator shall apply the following review procedures:

4.1. The Licensee shall, submit a written notification and request for approval, at least sixty (60) days, prior to the completion date for the proposed transaction, to be accompanied by at least, the following information:

a. the identification of all persons involved in the transaction, including buyers, sellers, their shareholders and affiliated companies, and any persons, having a greater than 5% ownership interest in all such persons;

b. a description of the nature of the proposed transaction, including a detailed analysis of the resulting scheme of arrangement and summary of its commercial terms;

c. financial information on the persons involved in the proposed transaction, including their annual revenues from all communications markets, identified by specific markets, the value of assets allocated to communications businesses and copies of any recent annual or quarterly financial reports;

ز. فيما إذا كان سينتج عن الصفقة المعروضة تخفيض كبير للمنافسة في سوق الاتصالات المقصود.

4. في تحديد إذا ما كان سينتج عن الصفقة المعروضة تخفيض كبير للمنافسة أو خلق أي مركز هيمنة، فإن على المنظم تطبيق الإجراءات الآتية:

4.1 على المرخص له أن يتقدم بإخطار مكتوب وطلب للموافقة على الأقل قبل ستين يوماً (60) من تاريخ اتمام الصفقة المعروضة، مشفوعاً بالمعلومات الآتية:

أ. التعريف بكافة الأشخاص الأطراف في الصفقة بما في ذلك المشترين والبائعين والمساهمين والشركات التابعة وأي أشخاص يملكون أكثر من 5% من الأسهم.

ب. وصف لطبيعة الصفقة المعروضة بما في ذلك تحليلاً مفصلاً لخطة الترتيبات الناتجة وملخصاً للبنود التجارية.

ج. التفاصيل المالية الخاصة بالأشخاص الأطراف في الصفقة المعروضة بما في ذلك عائداتهم السنوية من كافة أسواق الاتصالات، التي تحددها أسواقاً معينة، وقيمة الأصول المخصصة لأعمال الاتصالات ونسخاً من أحدث تقاريرهم المالية السنوية أو الربعية.

- d. a description of the communications markets in which the persons involved in the proposed transaction operate; and
- e. a description of the effects of the transaction, on the control of network facilities or related infrastructure, including any interconnection or access arrangements with other Licensees.
- f. For the avoidance of doubt, clause 4.1 only applies to the Licensees and not Licensees' shareholders.
- 4.2. The "Regulator" may request additional information from the parties making the application at any time and may also seek information from and views of other interested parties concerning the application.
- 4.3. Within thirty (30) days of receipt of a fully completed application, including any additional information requested by the "Regulator", the "Regulator" will either:
- a. approve the proposed transaction without conditions;
- b. approve the proposed transaction with such conditions as the "Regulator" determines are necessary, to prevent or compensate for any substantial lessening of competition, resulting from the transaction;
- c. deny approval of the proposed transaction;
- د. توصيفا لأسواق الاتصالات التي يعمل فيها الأشخاص الأطراف في الصفقة المعروضة.
- هـ. توصيفا لآثار الصفقة على السيطرة على مرافق الشبكة أو البنية التحتية ذات الصلة بما في ذلك أية ترتيبات مع المرخص لهم الآخرين تتعلق بالربط البيئي أو النفاذ إلى الشبكة.
- و. ولمزيد من التوضيح، فإن البند 4.1 أعلاه ينطبق فقط على ما يتصل بالمرخص لهم أنفسهم وليس مساهمي المرخص لهم.
- 4.2 يمكن للمنظم طلب المزيد من المعلومات من الجهات المقدمة بالطلب في أي وقت ويمكن لها أيضا البحث عن معلومات من أو طلب وجهات نظر من جهات ذات مصلحة تتعلق بالطلب.
- 4.3 خلال ثلاثين يومًا من استلام الطلب كاملا وأية معلومات إضافية أخرى يتطلبها المنظم ، فإن للمنظم:
- أ. الموافقة على الصفقة المطلوبة دون أية شروط.
- ب. الموافقة على الصفقة المطلوبة بشروط يحددها المنظم وبراها ضرورية لمنع أو تعديل التسبب في تخفيض المنافسة بشكل كبير نتيجة لهذه الصفقة.
- ج. رفض الموافقة على هذه الصفقة.

d. issue a notice initiating an inquiry or other public proceeding, regarding the proposed transaction, and following such proceeding, the “Regulator” may, take one of the actions described in subparagraphs (a), (b) or (c) above.

د. إصدار إخطار يضم استفسارات أو غيرها من الإجراءات العامة المتعلقة بالصفقة المعروضة وبعد مثل هذه الإجراءات فإن للمنظم اتخاذ أي من الإجراءات الواردة في الفقرات الفرعية (أ) أو (ب) أو (ج).

11. Remedy of Anti Competitive Practices

11. معالجة السلوكيات غير التنافسية

11.1 Various remedies the “Regulator” may impose on a Licensee following a finding that the Licensee has breached the anti-competitive conduct Instructions:

11.1 يمكن للمنظم فرض معالجات متنوعة بعد التحقق من أن مرخصا له ما قد ارتكب خرقا لتعليمات السلوكيات غير التنافسية:

1. Directions

1. إصدار التوجيهات

If the “Regulator” determines that in a particular case, or in a number of cases, the actions or activities of a Licensee constitute an abuse of its dominant position or an anti-competitive practice, within the meaning of these Instructions, in addition to any other action or remedy provided for under these Instructions the “Regulator” may issue a direction to:

إذا ما قرر المنظم أنه في حالة بعينها أو في أكثر من حالة، كانت سلوكيات أو نشاطات المرخص له تشكل سوء استغلال لمركز الهيمنة أو تشكل سلوكيات غير تنافسية، وفقا لما تنص عليه هذه التعليمات، فضلا على أي إجراء آخر أو معالجة تتبع بنود هذه التعليمات، فإن للمنظم أن يصدر توجيهات:

a. require one or more persons named in the direction, to take one or more of the following actions:

أ. تطلب من واحد أو أكثر من الأشخاص المذكورين في التوجيهات اتخاذ واحدا أو أكثر من الإجراءات الآتية:

(1) cease the actions or activities, specified in the direction immediately, or at a time prescribed in the direction, and subject to such conditions as are prescribed in the direction; or

(1) الوقف الفوري للإجراءات أو النشاطات المذكورة في التوجيهات، أو في الوقت المحدد في التوجيهات الصادرة، ووفقا للشروط المذكورة في التوجيهات، أو

- (2) make identified changes, in actions or activities specified in the direction, as a means of eliminating or reducing the abusive or anti-competitive impact;
- (2) إجراء تغييرات محددة في الإجراءات أو النشاطات المحددة في التوجيهات، كوسيلة لمنع أو تقليل الأثر الاستغلالي أو غير التنافسي.
- b. require the Licensee involved in the abusive actions or anticompetitive practices, and the persons affected by such actions, activities or practices, to meet and attempt to determine remedies to prevent, eliminate or compensate for such actions, activities or practices, and to resolve any remaining dispute;
- ب. الطلب من المرخص له المنخرط في السلوكيات الاستغلالية أو الممارسات غير التنافسية والأشخاص المتأثرين من مثل هذه الإجراءات أو النشاطات أو الممارسات الاجتماع ومحاولة وضع حلول علاجية لمنع مثل هذه الإجراءات أو النشاطات أو الممارسات والتخلص منها أو التعويض عنها، وحل أي خلاف باق على إثر ذلك.
- c. require the Licensee, to pay compensation to persons affected by its abusive actions or anti-competitive practices;
- ج. الطلب من المرخص له دفع تعويض إلى الأشخاص المتأثرين بسلوكياته الاستغلالية أو ممارساته غير التنافسية.
- d. require the Licensee responsible for the abusive actions or anticompetitive practices specified in the direction, to publish an acknowledgment and apology, for such actions or practices, in one or more newspapers of general circulation and,
- د. الطلب من المرخص له المسؤول عن السلوكيات الاستغلالية أو الممارسات غير التنافسية المحددة في التوجيهات الصادرة أن ينشر إقراراً واعتذاراً لقيامه بمثل هذه الإجراءات أو الممارسات في واحدة أو أكثر من الصحف التي يتداولها العموم، و
- e. require the Licensee, to provide periodic reports to the “Regulator”, to assist in determining, whether the actions or practices are continuing and to determine their impact on communications markets, competing Licensees and consumers.
- هـ. الطلب من المرخص له تقديم تقارير دورية للمنظم يوضح فيما إذا لازالت الإجراءات والممارسات مستمرة وتحدد أثرها على أسواق الاتصالات والمرخصين المنافسين والعملاء.

2. Financial penalties

“Regulator” may impose financial penalties on the licensee for failure to comply with the anti-competitive conduct Instructions. The amount of the financial penalties will be determined in accordance to the Act or Bylaws.

3. Warnings

- The “Regulator” will issue a public warning to a Licensee which has breached the anticompetitive conduct provisions when, in the opinion of the Regulator”, a stronger penalty is not justified by the circumstances of the case.
- The Regulator, in any public warning will make it clear whether the warning is a final warning and what consequences will follow if the final warning is not adhered to.

2. الغرامات المالية

يمكن للمنظم فرض غرامات مالية على المرخص له لعدم التزامه بتعليمات الممارسات الضارة بالمنافسة وتحدد قيمة الغرامات المالية وفقا للقانون والاحكام الصادرة بموجبه.

3. إصدار الانذارات

- أ. يصدر المنظم انذارا عاما للمرخص له الذي ارتكب مخالفة للوائح السلوكيات غير التنافسية عندما يكون وفقا لرأي المنظم، لا يمكن تبرير فرض عقوبة أكبر بالنظر إلى ظروف الحالة.
- ب. يوضح المنظم في أي انذار عام فيما إذا كان الانذار نهائيا وما هي تبعات ذلك إذا لم يلتزم به المخالف.

11.2 Factors considered by the “Regulator” when imposing a remedy

Although there is no defense to a breach of the anti-competitive conduct provisions, there are a number of factors, set out below, which the “Regulator” will take into account the nature, seriousness and duration of the infringement when imposing a penalty:

- The “Regulator” will look more favorably on a Licensee who has co-operated in a timely manner with the “Regulator” in addressing the Regulator’s concerns and has itself taken action to remedy a breach.

11.2 العوامل التي يأخذها المنظم بعين الاعتبار عند فرض عقوبة

بالرغم من أنه ليس هنالك دفاعا عن مخالفة لوائح السلوكيات غير التنافسية، فإن هنالك عددا من العوامل التي ندرجها فيما يلي والتي يتوجب على المنظم أن يأخذها بعين الاعتبار والمتعلقة بطبيعة وجدية وخطورة ومدة المخالفة وذلك عند فرضه لعقوبة ما:

1. يأخذ المنظم بعين الاعتبار سرعة استجابة مرخص له ما وتعاونونه في الوقت المناسب مع المنظم في معالجة السلوك غير التنافسي المزعم وكونه اتخذ بنفسه إجراءات لمعالجة الخلل.

2. The “Regulator” will take into account any evidence of the existence of compliance program, which the Licensee is operating, when imposing remedies. Licensees are encouraged to develop in-house compliance programs so that management and staff understand the requirements of the anti-competitive conduct provisions.

12. Final Provisions

1. The “Regulator” may, from time to time, issue additional rules, directions or guidelines on any aspect of these Instructions, and either of general application or specific to a proceeding.
2. All provisions in these Instructions which are related to services prices shall be applicable on the trade offers and discounts.
3. The Instructions will come into effect from date it signed by the Minister.
4. These Instructions shall be strictly adhered to by all Licensees, unless otherwise provided for herein.
5. A Licensee has the right to object to any rules, directions or guidelines that the Regulator makes pursuant to these Instructions by submitting a formal objection to the Regulator, setting out its objections. The regulator will respond to this objection within ten working days from the date of receipt of the objection.

2. يأخذ المنظم بعين الاعتبار أي دليل عن وجود برنامج التزام ينفذه المرخص له عند فرض المعالجة. ويُشجع المنظم المرخص لهم على تطوير برنامج التزام داخلي يوضح للإدارة والموظفين متطلبات لوائح وبنود التعليمات فيما يخص السلوكيات غير التنافسية.

12. أحكام ختامية

1. يمكن للمنظم من وقت لآخر أن يصدر قواعد إضافية أو إرشادات أو توجيهات حول أي من عناصر هذه التعليمات يمكن أن تكون متعلقة بالتطبيق العام للائحة أو بإجراء معين.
2. تنطبق كافة الأحكام الواردة في هذه التعليمات والمتعلقة بأسعار الخدمات على العروض التجارية والخصومات.
3. تدخل التعليمات حيز التنفيذ حال توقيعها من قبل الوزير.
4. يتوجب على كافة المرخص لهم الالتزام التام بهذه التعليمات ، ما لم ينص على خلاف ذلك في هذه الوثيقة.
5. يمكن لمرخص له الاعتراض على أي أحكام أو توجيهات أو إرشادات تصدر عن المنظم بموجب هذه التعليمات من خلال تقديم اعتراض رسمي إلى المنظم يوضح فيها اعتراضه. وسيقوم المنظم بالرد على هذا الاعتراض خلال عشرة أيام عمل من تاريخ استلام الاعتراض.

6. The competition Instructions are drawn up in both the English and Arabic languages provided that in the event of any conflict between the Arabic language version and the English language version, the English language version shall prevail.

6. حررت هذه التعليمات باللغتين العربية والإنكليزية، على أنه في حال وجود إختلاف بين النصين العربي والإنكليزي، فإن نص اللغة الإنكليزية هو الذي يسود.

د. مشهور أبودقة وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

صدر في رام الله بتاريخ: 2011/10/13م