

التنظيم القانوني لمناهضة الاحتكار

د. مهند إبراهيم علي فندي
مدرس القانون التجاري
كلية القانون / جامعة الموصل

مقدمة:

تعد المنافسة من الأسس المهمة في ميدان العمل التجاري، إذ تؤدي دوراً مهماً في نمو وتوسع المشروعات التجارية، إذ إنها تمثل حافزاً مهماً يدفع التجار والشركات التجارية المتنافسة إلى تحسين جودة السلع والخدمات التي تقدمها، وتخفيض الأسعار، بهدف جذب جمهور المستهلكين للتعامل معها والتخلي عن التعامل مع المنافسين.

والمنافسة بهذا الوصف تحقق مصلحة المستهلك من خلال الحصول على السلع والخدمات الجيدة وبأسعار مناسبة، كما تحقق مصلحة الاقتصاد الوطني للدولة بشكل عام، ذلك أنها تؤدي إلى تحقيق النمو الاقتصادي، لما يترتب عليها من أثر في توسع المشروعات التجارية وازدياد أعدادها.

غير أن تقرير الحق في المنافسة بشكل مطلق، أمر لا تقره التشريعات بشكل عام. ذلك أن تصور تحقيق حالة المنافسة الكاملة أمر يكاد يستحيل تحقيقه، فعوامل المنافسة تدفع المتنافسين في ميدان العمل التجاري إلى اتباع أساليب من شأنها القضاء على المنافسين أو عرقلة دخولهم إلى الأسواق، وذلك من خلال محاولة المؤسسات التجارية، فرض هيمنتها على السوق، سواء كان ذلك بمفردها أم من خلال التعاون مع

مؤسسات تجارية أخرى بغية فرض هذه الهيمنة الاقتصادية، ومن ثم خلق حالة الاحتكار.

وقد زادت أهمية المنافسة في الوقت الحاضر بسبب سياسة العولمة الاقتصادية التي باتت تفرض نفسها بقوة على جميع الدول، بفعل ما تفرضه المؤسسات التمويلية الدولية، كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإعمار والتنمية، إذ إن هذه المؤسسات تفرض على الدول أن تتبنى سياسة التحرر الاقتصادي والتخلي عن سياسة الدعم الحكومي للسلع والخدمات أي تتبنى فكرة المنافسة الحرة كأساس لفلسفة الدولة السياسية والاقتصادية.

لذلك يلاحظ أن العديد من الدول قد عمدت إلى إصدار تشريعات خاصة بالمنافسة تعمل على توجيه المنافسة بالاتجاه الذي يحقق الأهداف الاقتصادية المتوخاة منها، فضلاً عن الحيلولة دون أن تؤدي هذه المنافسة إلى خلق الاحتكارات التي تؤثر سلباً في الاقتصاد الوطني إذ لم تعد التشريعات الخاصة بالمنافسة تهتم فقط بضرورة أن تكون المنافسة مشروعة، بل إنها تولي عناية كبيرة بموضوع الاحتكار وفرض الرقابة على الاحتكارات التي تنشأ بفعل المنافسة وظاهرة التركيز الاقتصادي.

وبالرغم من أهمية هذا الموضوع، فإنه لم يحظَ باهتمام المشرع العراقي، إذ لا توجد في التشريعات العراقية النافذة معالجة لهذه الموضوع، سواء في قانون التجارة النافذ، أو في غيره من القوانين الخاصة بالتجارة، وذلك على الرغم من زيادة دور المؤسسات التجارية الخاصة في الاقتصاد العراقي خاصة في هذه الفترة، التي بدأت فيها

الدولة تتخلى عن دورها في السيطرة على وسائل الإنتاج ومجمل النشاط التجاري، وفسحت المجال أمام الاستثمارات الأجنبية بفعل تبني سياسة التحرر الاقتصادي.

لكل ذلك وجدت أنه من الضروري البحث في موضوع التنظيم القانوني لمناهضة الاحتكار، مستعيناً في ذلك بموقف التشريعات المقارنة وهي تشريعات الدول الصناعية، كالولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا، فضلاً عن البحث في موقف التشريعات في الدول العربية النامية التي قد تتشابه في سياستها الاقتصادية مع الاقتصاد العراقي كالأردن واليمن وتونس.

ولأجل الإحاطة بموضوع البحث من جوانبه القانونية كافة فقد ارتأيت تقسيمه

على النحو الآتي :

- المقدمة
- المبحث الأول: المفهوم القانوني لمناهضة الاحتكار.
- المطلب الأول: التعريف بقوانين مناهضة الاحتكار.
- المطلب الثاني: نطاق تطبيق قوانين مناهضة الاحتكار.
- المبحث الثاني: صور الاحتكارات والممارسات المقيدة للمنافسة.
- المطلب الأول: الاتفاقات المقيدة للمنافسة.
- المطلب الثاني: إساءة استعمال السلطة الاحتكارية.
- الخاتمة.

المبحث الأول

المفهوم القانوني لمناهضة الاحتكار

إن تحديد مفهوم قوانين مناهضة الاحتكار، يستلزم منا البحث أولاً في التعريف بهذه القوانين، كما يتطلب أيضاً دراسة نطاق هذه القوانين والاستثناءات التي ترد عليها. لذلك يقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

- المطلب الأول: التعريف بقوانين مناهضة الاحتكار.
- المطلب الثاني: نطاق تطبيق قوانين مناهضة الاحتكار.

المطلب الأول

التعريف بقوانين مناهضة الاحتكار

تعد المنافسة إحدى الأسس المهمة التي تقوم عليها التشريعات التجارية، غير إن أثر المنافسة في هذه التشريعات يختلف من دولة لأخرى تبعاً للفلسفة الاقتصادية والسياسية لهذه الدولة، إذ إن دور الدولة في النشاط الاقتصادي يتخذ ثلاث صيغ. الأولى، هي صيغة الدولة الحارسة، وهي الدولة التي تتولى شؤون الأمن والدفاع والعمل السياسي بشكل عام وتمنح فيه للأفراد والشركات الخاصة الدور الأكبر في ممارسة النشاط الاقتصادي وهذه الصيغة تبدو مناسبة للحالة التي يكون فيها حجم المنشآت التجارية صغيراً نسبياً في ظل منافسة السوق. بيد أن تطور هذا النمط أدى إلى ظهور الاحتكارات. أما الصيغة الثانية، فتتمثل بالدولة المتدخلة في النشاط الاقتصادي، وقد ظهرت هذه الصيغة بعدة أشكال، كان أولها " رأسمالية الدولة " أياً كان النظام السياسي المتبع، وثانيها، ما يعرف بدولة الرفاهية التي قد تتدخل فيها الدولة بإعادة التوزيع فقط،

وتترك النشاط الإنتاجي للأفراد، وثالثها هي الدولة الرعوية، وهي تتمثل بالدول التي تنتج فيها الثروات الطبيعية بشكل كبير، إذ تستخدم الدول ريع هذه الثروات وتقدمها لرعاياها عن طريق الإنفاق العام، أما الصيغة الثالثة، فهي الدولة الموجهة للتنمية، إذ تعتمد الدولة ضمن هذا النمط إلى رسم السياسات الاقتصادية وتعمل على تحقيقها بشكل مباشر، من أجل تحقيق أهدافها الاقتصادية كعدالة توزيع الثروة، وتسوية العجز الداخلي، وعجز التعامل مع الخارج وغير ذلك من الأهداف الاقتصادية^(١).

وعلى هذا الأساس يختلف أثر المنافسة في التشريعات التجارية بحسب الدور الذي تؤديه في الاقتصاد، ففي الدول التي تتبنى " المذهب الفردي " تلعب المنافسة دوراً مهماً في الحياة الاقتصادية مما ينعكس على التشريعات بشكل عام، والتشريعات المنظمة للتجارة بشكل خاص، في حين إن الدول التي تتبنى " المذهب الجماعي " وتسيطر فيه الدولة على وسائل الإنتاج، وتعطي دوراً ثانوياً للقطاع الخاص، لا تؤدي المنافسة مثل هذا الدور. ولا يخفى على أحد، أن هناك اتجاهاً عارماً ناتجاً عن العولمة الاقتصادية، نحو تحقيق حالة التحرر الاقتصادي للدول، وإفساح المجال أمام القطاع الخاص

(١) د. مجيد هادي سعود، الخصخصة من منظور تنموي في الواقع القطري، بحث مقدم إلى ندوة توجهات وآفاق الخصخصة بدولة قطر، الدوحة ٦-٧ نيسان ١٩٩٦، منشورات غرفة تجارة وصناعة قطر، ط٢، ص١٨٦-١٨٧.

وانحسار دور الدولة في الرقابة والإشراف دون أن تتدخل بشكل مباشر في ممارسة النشاط التجاري^(١).

لذلك، لم يعد ثمة خلاف حول أهمية المنافسة بوصفها أحد الأسس التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني والتشريعات التجارية بشكل عام.

والمنافسة بهذا الوصف، قد تعمل على تحقيق العديد من المزايا، كتخفيض الأسعار، أو زيادة الأرباح وتحسين جودة السلع والخدمات، غير أنها وفي الوقت ذاته قد تؤدي إلى ترتيب آثار سلبية على المستهلك والمنتج والاقتصاد الوطني بشكل عام، فهذه المنافسة قد تدفع المشروعات التجارية إلى التكتل فيما بينها وخلق حالة التركيز الاقتصادي وما ينجم عنها من احتكارات، وتحكم عدداً قليلاً من التجار بفرض الأسعار وتحديد جودة السلع والخدمات وحتى فرض شروط المنافسة على بقية التجار، فحالة المنافسة الكاملة وإعمال مبدأ العرض والطلب بشكل فاعل في تحديد مستوى الأسعار وجودة السلع والخدمات هي حالة مثالية يكاد يستحيل تحقيقها^(٢).

والحالة السائدة في اقتصاديات الدول هي حالة المنافسة غير الكاملة، وهي الحالة التي يكون في وسع مؤسسة ما التأثير بقدر ملموس على سعر السوق الذي تباع

(١) كامل أبو صقر، العولمة التجارية والإدارية والقانونية - رؤية إسلامية، دار الوسام، بيروت، ط١، ٢٠٠٠، ص٤٨ وما بعدها.

(٢) المنافسة الكاملة تعني، تعدد المشروعات المستقلة وعدم القدرة الفردية على التأثير في القطاع وتحدد فيها الثمن والكمية المعروضة على أساس العرض والطلب، أنظر: د. مصطفى رشدي شبيحة، علم الاقتصاد من خلال التحليل الجزئي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، ط١، ١٩٨٩، ص٥١٣.

فيه منتجاتها، وهي لا تفترض السيطرة المطلقة لهذه المؤسسة بل إنها تعني أن في وسع هذه المؤسسة تحديد سعرها ضمن الحد المعقول وللمنافسة غير الكاملة في الحقيقة عدة صور، وتتمثل بما يلي^(١):

١. الاحتكار الكامل، وتتحقق هذه الحالة عندما يكون هناك منتج واحد يسيطر سيطرة تامة على صناعة ما، ولا توجد أية صناعة أخرى تنتج بديلاً قريباً مما ينتج المحتكر، وهذه الصورة نادرة، وهي لا توجد عادة إلا بمساعدة شكل من أشكال الحماية الحكومية، أو القانونية، كاستثمار براءات الاختراع وامتياز المرافق العامة.
٢. احتكار القلة، في هذه الحالة، يسيطر بضعة منتجين على السوق على نحو يكون لعمل أحدهم قدرة على التأثير في سعر السوق، فقرار تخفيض أجور السفر مثلاً الذي قد تتخذه إحدى الشركات، قد يؤدي إلى تخفيض أجور السفر لدى جميع الشركات الخاصة بالنقل الجوي. وحالة احتكار القلة، هي الصورة الأكثر شيوعاً في الاقتصاد المعاصر في الدول الصناعية المتقدمة.
٣. المنافسة الاحتكارية، في هذه الحالة يكون هناك عدة منتجين، ينتج كل منهم منتجاً يختلف عن ما ينتجه الآخرون، وتماثل بنية السوق في هذه الحالة، حالة المنافسة الكاملة، من حيث وجود عدد من المنتجين لا يحظى أي منهم بحصة كبيرة في السوق، غير أن الاختلاف يكمن في أن هذه المنتجات متباينة، وبالتالي يستطيع المنتج بيعها بسعر يختلف قليلاً من منتج الى آخر.

(١) بول أ. سامونيسون وآخرون، الاقتصاد، ترجمة هشام عبدالله، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، ط١، ٢٠٠١، ص ١٨١-١٨٢.

لكل ذلك، عمدت الكثير من الدول إلى سن التشريعات الخاصة بالمنافسة، من أجل تحقيق المزايا المترتبة على حرية المنافسة كأساس لاقتصادياتها، وتجنب آثارها السلبية، من ذلك ما نصت عليه المادة الثالثة من قانون المنافسة الأردني رقم ٤٩ لسنة ٢٠٠٢، إذ جاء في الفقرة (أ) من هذه المادة أنه " يهدف هذا القانون إلى ترسيخ مبدأ قواعد السوق وحرية الأسعار وفق الضوابط المنظمة لحرية المنافسة الهادفة إلى ازدهار النشاط الاقتصادي في المملكة وحماية مصلحة المستهلك " كذلك ما نصت عليه المادة الثالثة من قانون تشجيع المنافسة ومنع الاحتكار والغش التجاري اليمني رقم ١٩ لسنة ١٩٩٩ إذ جاء فيها " يتم التعامل بالسلع والبضائع المختلفة في إطار حرية التجارة والمنافسة وفقاً للأحكام الواردة في هذا القانون، وبما لا يؤدي إلى الإضرار بمصالح المستهلكين أو خلق احتكارات تجارية"^(١).

ويتضح مما تقدم، أن هذه التشريعات تقرر " الحق في المنافسة " كأساس قانوني في تشريعاتها، وتعتمد بنفس الوقت إلى ضبط هذه المنافسة بما يحقق الغايات التي ينشدها المشرع في هذه الدول.

والملاحظ، أن هذه التشريعات لا يمكن أن تحصر الأعمال التي تعد من قبيل استعمال الحق في المنافسة، بل إنها تلجأ إلى تقرير المعايير التي تحدد الحالات التي تخرج فيها هذه المنافسة عن إطارها المشروع بأن تكون منافسة غير مشروعة، أو أنها

(١) أنظر بنفس المعنى، المواد (٤١٠) الفقرة الثانية من قانون التجارة الفرنسي، والفصل الأول من قانون المنافسة التونسي رقم ٦٤ لسنة ١٩٩١، وهذا القانون الأخير قد أدخلت عليه عدة تعديلات كان آخرها بالقانون رقم ٧٤ لسنة ٢٠٠٣.

تكون بوسائل مشروعة بذاتها لكنها تؤدي إلى خلق الاحتكارات وتقييد المنافسة^(١). وعلى هذا الأساس نرى، أن اعتماد المشرع على مبدأ " الحق في المنافسة " كأساس للقوانين التجارية والاقتصادية، ينبغي أن يأخذ بنظر الاعتبار أمرين وهما: الأول، أن تكون هذه المنافسة مشروعة، والثاني، هو أن لا تؤدي إلى خلق احتكارات.

والمنافسة غير المشروعة تعتمد بالأساس على معيار " وسيلة المنافسة " لتقرير مدى مشروعية المنافسة من عدمه^(٢). ويظهر ذلك جلياً من خلال استعراض بعض صور المنافسة غير المشروعة، كتقليد علامة تجارية أو نموذج صناعي، أو تحريض زبائن المنافس على ترك التعامل معه أو خلق إشاعات أو ارتباك في محل المنافس وغير ذلك.

وعلى هذا الأساس، يبدو أن المنافسة تكون مشروعة متى ما كانت وسائلها مشروعة، وإن أدت إلى نتائج سلبية بالنسبة للمستهلك أو بالنسبة للاقتصاد الوطني، مثال ذلك الاتفاق على تقاسم الأسواق بين التجار أو موردي الخدمات على نحو يعود بالنفع على الجميع " جميع التجار " أو الاتفاق على تحديد سعر إعادة البيع، أو التمييز بين المستهلكين في السعر دون مبرر وغير ذلك من الصور.

(1) Kenneth W. Clarkson, Roger Le Roy Miller, Bonnie Blaire, west business Law, west publishing company, st Paul, 1980, P. 806.

(٢) يذهب الرأي الراجح فقهيّاً إلى أن معيار التمييز بين المنافسة المشروعة وغير المشروعة يتمثل بمعيار " الخطأ " فضلاً عن بعض الآراء التي تأخذ بمعيار أخلاقي أو تستند إلى العادات والمشاعر. لمزيد من التفصيل أنظر: زينة الصفار، المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٢، ص ٣١ وما بعدها.

لذلك، فإن الأخذ بمعيار " الوسيلة " كأساس وحيد، يأخذ بنظر الاعتبار في تقرير حرية المنافسة، أمر محل نظر.

فالأخذ بمبدأ حرية المنافسة يشكل توجهاً عاماً لاقتصاد الدولة، ويرتب آثاراً على المستهلكين والتجار والاقتصاد الوطني بشكل عام. لذا يجب أن لا يقتصر دور المشرع في هذا الصدد على حماية مصلحة التجار من المنافسة غير المشروعة، بل يتعدى ذلك إلى حماية المستهلك والاقتصاد الوطني أيضاً^(١).

لذلك نجد أن هناك اختلافاً بين التشريعات التي تنظم حرية المنافسة، ففي الوقت الذي تكتفي فيه بعض التشريعات، بالنص على التزام التجار بالامتناع عن المنافسة غير المشروعة^(٢)، نجد في الدول ذات الاقتصاد الحر نظماً قانونية متكاملة تعمل على تقرير مبدأ حرية المنافسة ومناهضة الاحتكار، فعلى سبيل المثال صدرت في

(١) بهذا المعنى: عز الدين الدناصوري، د. عبدالحميد الشواربي، المسؤولية المدنية في ضوء الفقه والقضاء، بدون تاريخ نشر، ص ١٢٨٩.

(٢) مثال ذلك ما نصت عليه المادتان (٩٨ و ٩٩) من قانون التجارة العراقي الملغى رقم (١٤٩) لسنة ١٩٧٠، أما قانون التجارة النافذ لسنة ١٩٨٤ فلم ينص على الالتزام بالامتناع عن المنافسة غير المشروعة، وكذلك ما تنص عليه المادة (١/٦٦) من قانون التجارة المصري رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩، والتي تنص علي أنه " يعتبر منافسة غير مشروعة كل فعل يخالف العادات والأصول المرعية في المعاملات التجارية...."

الولايات المتحدة الأمريكية عدة قوانين بهذا الصدد، وهي قانون شيرمان، وقانون كلايتون، وقانون لجنة التجارة الفدرالية^(١).

ويكمن الفرق الأساسي فيما بين هذين الاتجاهين، في أن الاتجاه الأول، يعمد إلى حماية التجار من المنافسة غير المشروعة من حيث " الوسائل " أما الاتجاه الثاني، فيرى أن المنافسة الحرة نظرية اقتصادية تمثل مبدأ الدولة ومذهبها. وهذه الدول هي التي تسعى دائماً إلى تعزيز المنافسة وفي الوقت ذاته تناهض الاحتكار ولا تمنعه بحد ذاته، ذلك أنه لا يمكن الوصول - كما سبقت الإشارة - إلى حالة المنافسة الكاملة المثالية.

وبالرغم من أهمية الاحتكار وأثره في المنافسة، لم نجد في التشريعات محل المقارنة تعريفاً للاحتكار، غير أن موضوع الاحتكار يلقي اهتماماً كبيراً من قبل الاقتصاديين، فهو ظاهرة اقتصادية قبل كل شيء، لذلك فقد عرف الاحتكار بأنه " موقفاً تقوم فيه مؤسسة منفردة بإنتاج سلعة ليس لها بدائل قريبة "^(٢).

(١) صدر قانون شيرمان عام ١٨٩٠، وصدر قانون كلايتون وقانون لجنة التجارة الفدرالية عام ١٩١٤، أما قانون روبنسون باتمان فقد صدر عام ١٩٣٠ وجميعها تتعلق بمناهضة الاحتكار وتقرير الحق في المنافسة.

(٢) د. كامل بكري، مبادئ الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٦، ص ١٢٩.

كما عرف الاتحاد الاحتكاري (trust) بأنه " مجموعة من الشركات تعمل في الصناعة ذاتها عادة، تتحد مع بعضها البعض من خلال اتفاق قانوني لتنظيم الإنتاج والأسعار والشروط الصناعية الأخرى"^(١).

وبالرغم من أن التشريعات المقارنة لم تعرف الاحتكار، فإن المشرع العراقي كان قد أصدر قانون منع الاحتكار رقم (١٧) لسنة ١٩٤١ الملغي^(٢)، وقد عرف هذا القانون الاحتكار بأنه " حصر القسم الكبير من أي نوع من البضاعة أو الغلال الممنوع احتكارها في يد شخص واحد أو أشخاص قليلين بصورة غير اعتيادية ".

والملاحظ على هذا التعريف الذي أورده المشرع العراقي أنه، يؤكد على أن المقصود هو ليس منع كل الاحتكارات بل تلك التي تكون " غير اعتيادية " على حد تعبير المشرع العراقي. لذلك من الخطأ أن نتصور بأن هذه التشريعات المناهضة للاحتكار تهدف إلى القضاء أو إلى منع كل الاحتكارات بل هي تشريعات ذات طبيعة " رقابية " تأخذ بنظر الاعتبار النتيجة المنطقية للمنافسة وهي الاحتكار^(٣).

وعلى أية حال، يلاحظ أن التشريعات في العراق قد تأثرت إلى حد كبير خلال الفترة السابقة بمذهب الدولة الجماعي وسيطرتها على وسائل الإنتاج، لذلك فإن المشرع العراقي لم يولِ عناية كبيرة بموضوع قوانين مناهضة الاحتكار، على أساس أن الدولة

(١) بول أ. سامويلسن، المرجع السابق، ص ٣٦٤.

(٢) نشر هذا القانون في الوقائع العراقية، العدد ١٩٧٤ في ١٩٤١/١١/٢٩. وقد ألغي هذا القانون بصور قانون تنظيم الحياة الاقتصادية رقم (١١) لسنة ١٩٤٢.

(3) Kenneth W. Clark Son, Op. Cit., P. 809.

هي التي تتولى إدارة شؤون الاقتصاد وبشكل مباشر وتعمل على توزيع الثروة بشكل عادل - فكرة الدولة الرعوية.

فالقانون الوحيد الذي سبق أن أصدره المشرع العراقي بهذا الصدد هو قانون سنة ١٩٤١ المشار إليه، فعلى الرغم من أن هذا القانون لم يبقَ نافذاً إلا لمدة سنة، غير أنه لم يكن أيضاً قانوناً شاملاً يحقق المنافسة الحرة ويمنع الاحتكار، بل أنه قانون ذو سمة عقابية لم يتضمن تفاصيل موضوعية بشأن حرية المنافسة، فطبقاً للفقرة (أ) من المادة السادسة من هذا القانون، يعتبر كل من ثبت بأنه احتكر، قد ارتكب عملاً مخالفاً بالنظام العام، ويعاقب بغرامة لا تقل عن خمسين ديناراً ولا تزيد على الألفي دينار أو بالحبس مدة لا تقل عن (١٥) يوماً ولا تزيد على السنتين أو بكلتا العقوبتين، ثم صدر قانون تنظيم الحياة الاقتصادية رقم (١١) لسنة ١٩٤٢، الذي ألغى قانون منع الاحتكار، ثم ألغى هذا القانون الأخير بقانون تنظيم الحياة الاقتصادية رقم (٤١) لسنة ١٩٤٣ وظل هذا القانون نافذاً، حتى صدور قانون تنظيم التجارة النافذ لسنة ١٩٧٠^(١)، وهذا القانون لم يولِ العناية لحرية المنافسة وتقدير نظام السوق، بل على العكس من ذلك، فقد أولى العناية بحماية الأسعار المقررة من قبل الجهات الرسمية، فالهدف من تشريع هذا القانون كان يتمثل برسم وتنظيم سياسة تجارية ضمن إطار خطة التنمية القومية^(٢). ومع ذلك، فقد وردت في هذا القانون إشارة صريحة إلى منع الاحتكار، فطبقاً للفقرة (١١) من

(١) نشر هذا القانون في الوقائع العراقية، العدد ١٨٤٣ في ٢٣/٢/١٩٧٠.

(٢) د. فخري الحديثي، قانون العقوبات - الجرائم الاقتصادية، مطبعة جامعة بغداد، ١٩٨١-

المادة التاسعة من هذا القانون يعاقب بالسجن مدة لا تزيد عن عشر سنوات أو بالحبس مدة لا تقل عن ثلاث سنوات وبغرامة لا تزيد عن ثلاثة آلاف دينار ولا تقل عن ألف دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين " من قام بفعل يؤثر على السلع أو الخدمات أو الأموال فيزيد من أسعارها أو ينقص من عرضها، أو يؤدي إلى تجميعها أو حجبها عن الجمهور على وجه يتعارض وسياسة الدولة الاقتصادية ".

وبلاشك، إن هذا التنظيم القانوني لا ينسجم مع مبدأ حرية المنافسة بل إنه يكرس تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وهذا ناجم بالطبع عن الفكر السياسي والاقتصادي الذي كان سائداً في العراق خلال فترة صدور هذا القانون.

ويبدو مما تقدم، أن هناك فرقاً جوهرياً بين موقف المشرع العراقي وموقف التشريعات محل المقارنة من هذا الموضوع، وذلك لاختلاف نظرة المشرع إلى موضوع المنافسة ومدى اعتبارها أساساً للتشريعات التجارية.

والحقيقة أن تشريعات المنافسة ومناهضة الاحتكار، تهدف من وراء التنظيم القانوني لهذا الموضوع إلى تحقيق جملة من الأهداف يمكننا تحديدها بما يلي^(١):

١. تحقيق فلسفة الدولة ومذهبها الاقتصادي، والحيلولة دون انهياره، إذ تمثل المنافسة الحرة، الحجر الأساس للدول التي تتبنى المذهب الفردي، وتقييد هذه المنافسة يعني بالضرورة فشل الدولة في تحقيق أهدافها وتطبيق فلسفتها.

(١) أنظر المواد (٣) من قانون المنافسة الأردني، (٣) من قانون المنافسة اليمني، ١/٤١٠ من قانون التجارة الفرنسي، (٩) من القانون التونسي.

٢. حماية التجار، ذلك أن خلق الاحتكارات الضخمة نتيجة المنافسة التي قد تدفع التجار إلى التكتل، يعني بالضرورة القضاء على كل التجار غير القادرين على منافسة هذه الاحتكارات الضخمة.

٣. حماية المستهلك، إذ إن للمستهلك الحق في الاختيار بين السلع، والحصول عليها بسعر معقول، لذلك يجب تقنين الاحتكار من أجل ضمان هذه الحقوق الأساسية للمستهلك^(١).

فهذه الاعتبارات الثلاثة تمثل حجر الأساس الذي تقوم عليه قوانين مناهضة الاحتكار، وينبغي على المشرع أن يأخذها جميعاً بعين الاعتبار لدى تنظيمه لموضوع المنافسة، فيحدد صور الممارسات المقيدة للمنافسة، ويقرر نظاماً رقابياً فاعلاً على عمليات التركيز الاقتصادي، فضلاً عن تحديد بعض الاستثناءات على هذه التشريعات.

المطلب الثاني نطاق تطبيق قوانين مناهضة الاحتكار

تعد قوانين مناهضة الاحتكار ذات طبيعة رقابية، فهذه القوانين تقرر عادة صور الاحتكار وتبين وسائل الحد من آثاره أو منعه، من خلال إخضاع الأنشطة أو الصفقات

(١) فعلى سبيل المثال، تنص المادة الثانية من قانون حماية المستهلك المصري رقم (٦٧) لسنة ٢٠٠٦، على أنه " حرية ممارسة النشاط الاقتصادي مكفولة للجميع، ويحظر على أي شخص إبرام أي اتفاق أو ممارسة أي نشاط يكون من شأنه الإخلال بحقوق المستهلك الأساسية وخاصة ج. الحق في الاختيار الحر لمنتجات تتوفر فيها شروط الجودة المطابقة للمواصفات.

التجارية لنظام رقابي معين^(١). وتعتمد هذه القوانين في الوقت ذاته إلى تحديد الحالات التي لا تخضع لهذا النظام القانوني وذلك من خلال استثنائها بنصوص صريحة. فقوانين مناهضة الاحتكار، تقرر قاعدة عامة تتمثل " بخضوع النشاط الاقتصادي لمبدأ حرية المنافسة "، وتقرر في الوقت ذاته الاستثناءات على هذه القاعدة. وتتمثل أهم هذه الاستثناءات بما يلي :

أولاً: تحديد أسعار السلع والخدمات الأساسية

لاشك في أن هناك سلعة أساسية تتعلق بصميم حياة الفرد، وهذه السلع أو الخدمات، يجب أن يحرص المشرع على أن يحصل عليها الأفراد بشكل يسير وبأسعار معقولة. وقد يصعب ترك تقديم هذه السلع والخدمات للأفراد خاضعاً لمبدأ المنافسة، في بعض الحالات وبشكل خاص بالنسبة لبعض الدول التي قد تشح فيها مثل هذه السلع أو الخدمات. ويشير المشرع الأردني صراحة إلى هذه الحالة، فقد ورد في المادة الرابعة من قانون المنافسة الأردني أنه " تتحدد أسعار السلع والخدمات وفقاً لقواعد السوق ومبادئ المنافسة الحرة باستثناء ما يلي: أ. أسعار المواد الأساسية التي يتم تحديدها وفقاً لأحكام قانون الصناعة والتجارة أو أي قانون آخر "...، ويكاد يكون موقف المشرع التونسي مطابقاً لموقف المشرع الأردني، فقد جاء في الفصل الثالث من قانون المنافسة التونسي أنه " يستثنى من نظام الحرية المشار إليها في الفصل الثاني أعلاه، المواد والمنتجات والخدمات الأساسية أو المتعلقة بقطاعات أو مناطق تكون فيها المنافسة محدودة إما بسبب حالة احتكار السوق أو صعوبات متواصلة في التموين بفعل أحكام تشريعية أو

(1) Kenneth W. Clarck, Rogev Leroy Miller, Op. Cit., P. 806.

ترتيبية، وتحدد بأمر قائمة هذه المواد والمنتجات والخدمات وكذلك شروط وأساليب تحديد أسعار كلفتها وبيعها^(١).

فالملاحظ على موقف المشرع التونسي، أنه أجاز تحديد أسعار السلع والخدمات الأساسية في حالتين فقط، هما:

١. حالة الاحتكار.

٢. حالة صعوبة توفير هذه السلع والخدمات بشكل دائم.

والملاحظ على هذا النص، أنه يؤكد ما سبقت الإشارة إليه، وهو أن الهدف من قوانين مناهضة الاحتكار، لا يتمثل دائماً بالقضاء على الاحتكار، بل قد يكون الهدف هو إزالة الآثار السلبية له، إذ إن حالة المنافسة الكاملة هي حالة مثالية يصعب أو يستحيل الوصول إليها.

ثانياً: مواجهة الظروف الاستثنائية

إن تقرير مبدأ حرية المنافسة كأساس لتحديد الأسعار في السوق على أساس قاعدة العرض والطلب، يكون في الظروف الطبيعية، التي يكون فيها السوق تنافسياً - ولو بشكل نسبي - غير أنه قد تحدث ظروف استثنائية تؤدي إلى شحة في بعض السلع والخدمات - كالحروب مثلاً، مما يستتبع تغييراً كبيراً في أسعار هذه السلع أو الخدمات، الأمر الذي قد يدفع الدولة إلى اتخاذ إجراءات معينة لمواجهة هذه الظروف

(١) كذلك أنظر نص المادة ٢٠/٢، من قانون التجارة الفرنسي.

الاستثنائية والغالب أن يكون تدخل الدولة عن طريق تحديد الأسعار الخاصة بهذه السلع أو الخدمات.

وتكاد التشريعات محل المقارنة تجمع على النص على هذه الحالة، إذ يشير كل من المشرع الأردني واليميني والتونسي على هذه الحالة^(١).

كما يؤكد المشرع الفرنسي على هذه الحالة أيضاً فقد جاء في نص المادة ٢/٤٢٠ من قانون التجارة الفرنسي المعدل أنه " نصوص الفقرتين السابقتين لا يحول دون قيام الحكومة بالعمل ضد التغيير المفرط بالأسعار زيادة أو نقصاناً، بمرسوم يصدر عن مجلس الدولة لمواجهة حالة أزمة أو ظروف استثنائية أو كارثة عامة أو حالة غير طبيعية بشكل واضح في السوق، والمرسوم لا يصدر من مجلس الدولة إلا بعد استشارة مجلس حماية المستهلك الوطني، والذي يحدد فترته بما لا يزيد على ستة أشهر "

ويتبين من النص المتقدم، أن يشترط لتطبيق هذا الاستثناء عدة شروط، هي:

١. أن تكون هناك ظروف استثنائية أو طارئة فعلية، لا مجرد الخشية من مثل هذه الظروف.
٢. أن يصدر قرار أو مرسوم من الجهة المختصة لتحديد الأسعار.
٣. أن تكون مدة القرار مؤقتة بحيث لا تزيد على ستة أشهر، يعاد النظر بعدها بهذه الإجراءات.

(١) المواد (٤-٥) من قانون المنافسة الأردني، وكذلك (٤-أ-٢) من قانون المنافسة اليمني، والفصل الرابع من قانون المنافسة التونسي.

كذلك يلاحظ، أن المشرع الفرنسي خول الحكومة الحق في تقرير الأسعار لا في حالة ارتفاعها فحسب بل في حالة انخفاضها أيضاً، والغرض من تحديد الأسعار في الحالة الأولى هو حماية المستهلك، أما في الحالة الثانية فإن الغرض هو حماية المنتجين من الضرر الذي قد يصيبهم من جراء انخفاض الأسعار.

وخلافاً لذلك يلاحظ أن المشرع التونسي قد قصر هذا الاستثناء على حالة " الزيادات المشطة بالأسعار " دون حالة الانخفاض، ولاشك عندنا في أن موقف المشرع الفرنسي هو الأقرب للصواب، إذ يجب أن يكون الهدف هو حماية السعر المقرر بمقتضى قواعد المنافسة، سواء في حالة الارتفاع أو الانخفاض، لأن في ذلك مصلحة التجار والمستهلكين على حدٍ سواء^(١).

ثالثاً: الاستثناءات المتعلقة بالوكالات التجارية، وحقوق الملكية الصناعية والتجارية إن استغلال حقوق الملكية الصناعية والتجارية، يقتضي السماح للمالك بأن يستأثر في الانتفاع بملكه، فعلى سبيل المثال، يحق للمخترع أن يستثمر اختراعه على نحو هادئ ودون منازعة للمدة التي ينص عليها القانون^(٢)، وذلك للتعويض عما أنفقته

(١) ولم يحدد المشرع الأردني واليميني، فيما إذا كان تقرير الأسعار يكون في حالة زيادة الأسعار أو انخفاضها، بل أورد المشرعان قاعدة عامة تنطبق في الحالتين، المواد (٤-ب) أردني و(٤-أ-٢) يميني.

(٢) يحظى المخترع وفقاً لقانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة العراقي الصادر بأمر سلطة الائتلاف المؤقتة رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٤، بحق استشاري في استغلال اختراعه لمدة (٢٠) سنة من تسجيلها، اعتباراً من تاريخ إيداع طلب التسجيل، المواد (١١ و ١٢) من القانون المذكور.

في سبيل الوصول إلى اختراعه من جهد ذهني وأموال في إجراء التجارب والإنفاق عليها من جهة، ولتشجيع المخترعين على بذل الجهود في سبيل التوصل إلى الاختراعات من جهة ثانية، لذلك يمنح القانون للمخترع ولفترة محددة حقاً احتكارياً لاستغلال اختراعه^(١).

وعلى هذا الأساس، تنص المادة (٤/ج) من قانون المنافسة اليميني على أنه " لا يؤدي تطبيق هذا القانون إلى الحد من الحقوق التي تقرها حماية الملكية الفكرية وحماية العلامات التجارية وحقوق براءات الاختراع وحقوق النشر، إلا أن أحكامه تطبق حينما يؤدي استعمال هذه الحقوق إلى آثار ضارة بالمنافسة وحرية التجارة".

ولم نجد في التشريعات محل المقارنة، نصاً مماثلاً لهذا النص الذي أورده المشرع اليميني، ويبدو أن ذلك بسبب أن هذا النص هو تطبيق للقواعد العامة، إذ لا يتصور الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية والحقوق المجاورة لها دون التمتع بصفة الاستثنائ لمالك الحق. غير إن في إشارة المشرع اليميني إلى عدم جواز خرق قوانين مناهضة الاحتكار على أساس الاستثنائ بحقوق الملكية الصناعية والتجارية، فائدة في أنها تقطع أي نزاع أو خلاف قد يثار بهذا الشأن.

لذلك نلاحظ أن المشرع العراقي قد تنبه إلى هذه المسألة وقرر لها الحلول المناسبة فقد نصت المادة (١٧) من قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات

(١) زينة غانم عبدالجبار الصفار، المرجع السابق، ص ٨٧.

غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة، العراقي على أنه " للمسجل أن يمنح ترخيصاً باستغلال الاختراع لغير مالك البراءة ودون موافقته في أي من الحالات الآتية حصراً... ج. إذا مارس صاحب البراءة حقوقه بطريقة تمنع الآخرين من التنافس بصورة مشروعة".

وتشير المادة (١٨) من نفس القانون إلى النطاق الذي تجب مراعاته في حالة الترخيص الإجباري، وبقدر تعلق الأمر بموضوعنا، نلاحظ أن الترخيص الإجباري يمنح لغرض تلبية الطلب في السوق المحلية ما عدا الحالات التي تم اعتبارها ضد المنافسة من قبل السلطات الإدارية والقضائية المختصة^(١).

وفضلاً عما تقدم، يجدر البحث فيما يثيره عقد الترخيص التجاري، وكذلك الوكالات التجارية، من تعقيدات بشأن مدى مساسها بالمنافسة وخلق الاحتكارات. فعقد الترخيص، قد يكون استثنائياً، إذ يتضمن شرطاً يلزم أحد الطرفين " المرخص أو المرخص له " بالتعامل مع الطرف الآخر فقط، كما قد يكون هذا الشرط تبادلياً، يضمن لكل من الطرفين عدم التعامل مع الغير بالسلع أو الخدمات محل عقد الترخيص. وقد يكون عقد الترخيص غير استثنائي، يسمح للمرخص له بالتعامل مع أشخاص آخرين غير المرخص له " (٢).

(١) الفقرة (ح) من المادة (١٨) من القانون العراقي المشار إليه.

(٢) عقد الترخيص، هو " العقد الذي بمقتضاه يمنح أحد طرفيه والذي يطلق عليه مانح الترخيص، الطرف الآخر الذي يطلق عليه المرخص له، حق استخدام حق من حقوق الملكية الصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع المنتجات أو الخدمات تحت العلامة التي يستخدمها مانح الترخيص. وأنظر: ==

ومن الواضح أن الصورة الأولى لعقد الترخيص " الاستثنائي " قد تمثل قيداً على المنافسة وتؤدي إلى خلق الاحتكارات، وبالتالي تخضع لقوانين مناهضة الاحتكار. وتنص المادة (٩/أ) من قانون المنافسة والأسرار التجارية الأردني لسنة (٢٠٠٠) على ذلك بقولها " يعتبر باطلاً كل نص أو شرط مقيد للمنافسة يرد في عقد ترخيص يتعلق بأي من حقوق الملكية الفكرية، قد يكون له أثر سلبي على التجارة وقد يعيق نقل التكنولوجيا وبصفة خاصة:

١. إلزام المرخص له بعدم نقل التحسينات التي يجريها على التكنولوجيا التي يشملها عقد الترخيص إلا للمرخص أو النقل العكسي للتكنولوجيا المحسنة.
 ٢. منع المرخص له من المنازعة إدارياً أو قضائياً في حق الملكية الفكرية.
 ٣. إلزام المرخص له بقبول الترخيص بمجموعة من الحقوق بدلاً من حق واحد.
- ويلاحظ، أن المشرع المصري يأخذ بحكم مقارب لما نص عليه المشرع الأردني، غير أن المشرع المصري يتوسع في الحالات أو الصور التي يعدها مقيدة للمنافسة على نحو أكبر مما أورده المشرع الأردني. فطبقاً لنص المادة (٧٥) من قانون التجارة المصري رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩ " يجوز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه، وينطبق ذلك بوجه الخصوص على الشروط التي يكون موضوعها إلزام المستورد بأمر مما يأتي:

== د. فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، مطبعة الحسين الإسلامية، القاهرة، ١٩٩٠، ص ٢٢.

- آ. قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها.
- ب. حظر إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد، وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد.
- ج. استعمال علامة تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها.
- د. تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره.
- هـ. اشتراك المورد في إدارة منشأة المستورد و تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها.
- و. شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها.
- ز. قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم.
- وذلك كله ما لم يكن أي من هذه الشروط قد حددت في عقد نقل التكنولوجيا بقصد حماية المستهلك المنتج، أو رعاية مصلحة جدية أو مشروعة لمورد تكنولوجيا^(١).
- ويبدو جلياً، أن الاختلاف الأساسي بين موقف المشرع المصري وموقف المشرع الأردني، يتمثل في أن المشرع المصري قرر هذه القواعد لحماية الطرف الضعيف في عقد

(١) يونس عرب، عقود نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة وفقاً للقانونين

الأردني والمصري، ص٥، بحث منشور على شبكة الانترنت، الموقع:

www.Arablaw.org.

نقل التكنولوجيا^(١)، وسواء كان نقل التكنولوجيا ضمن شرط عقد ترخيص تجاري أو بصورة عقد مستقل.

ويورد المشرع الفرنسي كذلك حكماً مماثلاً لما ينص عليه المشرع المصري فقد جاء في المادة ١/٤٢٠ من قانون التجارة الفرنسي، أنه لا يجوز السيطرة على وسائل التقدم التكنولوجي أو تحديد منافذه. كذلك تشير هذه المادة إلى أنه لا يجوز تقييد المنافسة - وفقاً للمعايير المحددة قانوناً - حتى لو كان ذلك ناجماً عن توكيل مباشر أو غير مباشر من قبل شركة تعود إلى مجموعة أسست خارج فرنسا^(٢).

وفضلاً عما تقدم، يلاحظ، أن اتفاقية ترخيص المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية قد نصت على هذه الحالة صراحة، إذ تنص المادة (١/٤٠) من هذه الاتفاقية على أنه "توافق البلدان الأعضاء على أنه قد يكون لبعض ممارسات أو شروط منح التراخيص للغير فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية المقيدة للمنافسة آثار سلبية على التجارة، وقد تعرقل نقل التكنولوجيا ونشرها" كما جاء في الفقرة الثانية من هذه المادة أنه "لا يمنع أي من أحكام هذا الاتفاق البلدان الأعضاء من أن تحدد في تشريعاتها ممارسات أو شروط

(١) تعرف المادة (٧٣) من قانون التجارة المصري لسنة ١٩٩٩، عقد نقل التكنولوجيا بأنه "اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تشغيل الآلات أو لتقديم الخدمات..."

(٢) خلافاً لذلك يستثني المشرع اليمني في قانون المنافسة، عقد الترخيص الممنوح من المنتج الأصلي، والوكالات التجارية، من الخضوع لقانون المنافسة المادة (٤/ب).

الترخيص للغير التي يمكن أن تشكل في حالات معينة إساءة لاستخدام حقوق الملكية الفكرية أو التي لها أثر سلبي على المنافسة في السوق ذات الصلة^(١).

رابعاً: نشاط الدولة ومؤسساتها العامة

تنص بعض التشريعات على استثناء النشاط الاقتصادي الذي تقوم به الدولة ومؤسساتها العامة، من الخضوع لقوانين مناهضة الاحتكار، وذلك استناداً إلى معيار المصلحة العامة من ذلك ما ينص عليه المشرع اليمني في المادة (٤/أ) من قانون المنافسة، إذ استثنى في هذا النص من الخضوع لقانون المنافسة " نشاط الشركات التجارية المرتبطة مع الحكومة باتفاقات امتياز سارية المفعول " وكذلك جاء في الفقرة (ب) من هذه المادة أنه " لا تسري أحكام هذا القانون على المنشآت التي تحتكرها الدولة...". وخلافاً لذلك يلاحظ أن المشرع الفرنسي في قانون التجارة ينص في المادة (١٠/٤١) على خضوع النشاطات التي تباشرها الكيانات العامة لأحكام القانون الذي يمنع تقييد المنافسة وخلق الاحتكارات، ولاسيما تلك النشاطات التي تباشر من خلال منح امتيازات لاستغلال المرافق العامة الاقتصادية.

ويبدو لنا، أن نص المشرع على مثل هذا الاستثناء من عدمه يتوقف بالأساس على الحالة الاقتصادية للدولة ومدى نموها الاقتصادي، ففي الدول النامية يصعب تصور وجود منافس في بعض القطاعات الاقتصادية المهمة، كالصناعات المعدنية، والنفطية وغيرها، إذ تعمل الدولة على استغلال ثرواتها الطبيعية بشكل مباشر أو من خلال منح

(١) أنظر: يونس عرب، المرجع السابق، ص ٣.

امتيازات لجهات معينة ذات قدرة اقتصادية كبيرة وتكنولوجيا عالية ، ودون أن تكون هناك قدرة من الناحية العملية على وجود منافس لها أو للجهة صاحبة الامتياز. ورغم ذلك، ينبغي التأكيد على أن ما تقدم يعد استثناء من الأصل العام المتمثل " بحرية المنافسة " وعلى الدولة ألا تتوسع في تطبيق هذا الاستثناء في المجالات التي يمكن فيها وجود منافسين في نفس مجال الإنتاج أو التوزيع.

ومما تجدر ملاحظته في هذا المجال، أخيراً، أن المشرع يمكن أن يستثني حالات أخرى من الخضوع لقوانين مناهضة الاحتكار، وذلك بحسب ظروف كل دولة وفلسفتها الاقتصادية، فضلاً عن الاستثناءات التي يمكن أن تمنحها الجهات الرقابية على حالات الاحتكار، إذ ما وجدت أن دواعي المصلحة العامة تقتضي إجازة الصفة التي تتضمن معنى الاحتكار، وذلك وفقاً لشروط وإجراءات خاصة، سنبحثها في موضعها المناسب من هذا البحث.

المبحث الثاني

صور الاحتكارات والممارسات المقيدة للمنافسة

إن الاحتكارات والممارسات المقيدة للمنافسة تعد محظورة سواء كانت واردة في اتفاقات صريحة أو ضمنية، في عقود شكلية أم رضائية، رسمية أم غير رسمية، وكما

يستوي في ذلك أن تكون هذه الشروط أو الممارسات المقيدة للمنافسة على مستوى التجارة الداخلية أو الدولية^(١).

ويلاحظ أن هناك صوراً عديدة للممارسات الاحتكارية المقيدة للمنافسة، ويقسمها البعض^(٢) على أساس مستوى الإنتاج أو التوزيع، فوفقاً لهذا الرأي، يكون تقييد المنافسة أفقياً، إذا ما تم بين متنافسين أو أكثر لنفس السلعة على تحديد سعرها، أما إذا ما تم تقييد المنافسة عن طريق اتفاق بين متنافسين أو أكثر، كل منهم يمارس النشاط التجاري ضمن مستوى إنتاج أو توزيع مختلف، يكون تقييد المنافسة عامودياً، كأن يفرض المنتجون على تاجر التجزئة سعر إعادة البيع.

ويرى جانب آخر من الفقه^(٣) أن صور الاحتكارات والممارسات المقيدة للمنافسة، تندرج تحت إحدى صورتين الأولى، هي صورة الاتفاقات التي ترد في عقود تجارية، والثانية، تكون بممارسات فردية، من خلال استغلال المركز الاقتصادي المهيمن أو القوة الاحتكارية لأحد المتنافسين.

(١) أنظر المواد (١/٤٢٠) من قانون التجارة الفرنسي، و(٣/ب) من قانون المنافسة الأردني، و(٣) من قانون المنافسة النموذجي، وقانون المنافسة النموذجي، هو قانون أصدرته الأمم المتحدة - مؤتمر التجارة والتنمية، أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، القانون النموذجي للمنافسة، سلسلة دراسات الاونكتاد بشأن قضايا وقانون المنافسة، الأمم المتحدة، ٢٠٠٠، منشور على الموقع الإلكتروني:

www.Arablaw.org.

(2) Henry R. Cheeseman, contemporary and e-commerce Law, Prentice Hall, New Jersey, U.S.A, 2003, P. 881.

(3) Kenneth W. Clarkson, Roger Leroy Miller, Op. Cit., P. 808.

وعلى أية حال، ينبغي التأكيد على أن صور الاحتكارات والممارسات المقيدة لحرية المنافسة لا يمكن حصرها أو تعدادها، ذلك أنها تتطور بتطور الحياة الاقتصادية وأساليب المنافسة ذاتها، كما أن هناك مسميات عديدة ومختلفة لهذه الممارسات والاتفاقات، تختلف من تشريع إلى آخر.

ورغم ذلك فإن هناك صوراً شائعة تكاد تجمع على النص عليها معظم التشريعات المقارنة، للاحتكارات والممارسات المقيدة للمنافسة، وعلى هذا الأساس سوف نعرض لأهم هذه الصور، كما يأتي:

– المطلب الأول: الاتفاقات المقيدة للمنافسة.

– المطلب الثاني: إساءة استعمال السلطة الاحتكارية.

المطلب الأول الاتفاقات المقيدة للمنافسة

هناك صور عديدة للاتفاقات الاحتكارية أو المقيدة لحرية المنافسة ونعرض فيما

يلي لأهم هذه الصورة التي تنص عليها التشريعات محل المقارنة، وكما يلي:

أولاً: تقاسم الأسواق

يعد الاتفاق على تقاسم الأسواق، من أكثر صور الممارسات الاحتكارية شيوعاً،

وتنص على حظره معظم التشريعات المقارنة^(١).

(١) أنظر المواد ١/٥ من قانون المنافسة الأردني، و٧/ ثالثاً من قانون المنافسة ومنع الاحتكار اليمني.

وتتحقق هذه الحالة، عندما يتفق المتنافسون، على ممارسة العمل التجاري من قبل كل متنافس ضمن الجزء المحدد له من السوق فقط، وهذا الجزء من السوق يمثل احتكاراً لهذا المتنافس، ويخدم المصالح التجارية له حصراً دون بقية التجار الذين يتمتع كل منهم أيضاً بذات المركز الاحتكاري في أجزاء أخرى من السوق ويأخذ هذا الاتفاق ثلاثة أشكال رئيسية وهي⁽¹⁾:

١. تقاسم الأسواق على أساس الإقليم الجغرافي.
 ٢. تقاسم السوق على أساس تقاسم الزبائن.
 ٣. تقاسم الأسواق على أساس تحديد السلع المنتجة من قبل كل منتج.
- وتؤدي العلامات التجارية دوراً مهماً في تحقيق مثل هذا التقاسم للأسواق، ففي الصورة الأولى، التي يتم فيها تقسيم السوق على أساس جغرافي، ممكن أن يتفق المنتجون أو الموردون لنفس السلعة، على أن يختص كل منهم بجزء من السوق على نحو يكون لكل منهم الحق حصراً في توريد السلعة إلى الجزء المتفق عليه من السوق، مما يخلق حالة من الاحتكار تخدم مصالح الجميع، ولكي يضمن المنتجون أو الموردون تطبيق الاتفاق يلجأون إلى وضع علامات تجارية مختلفة على ذات السلعة، بحيث يختص كل منهم بعلامة خاصة محمية قانوناً، وبالتالي يمكن تطبيق الاتفاق على تقاسم الأسواق من خلال منح ترخيص استثنائي مثلاً في إنتاج أو توريد السلع بحسب المناطق الجغرافية المتفق عليها، وهذا بلاشك يعد من قبيل السلوك الاحتكاري وهو محظور طبعاً وفقاً لقوانين مناهضة الاحتكار.

(1) Henry. R. Cheeseman, Op. Cit., P. 882.

كذلك يمكن للمنتجين أو الموردين، أن يعتمدوا إلى تقسيم الأسواق على أساس الزبائن، من خلال اتباع نفس الآلية، أي وضع علامات تجارية مختلفة على ذات السلع، كي يمكن أن يختص كل تاجر بالتعامل مع زبائن محددين بمقتضى اتفاق تقاسم السوق، واختلاف العلامات التجارية تضمن تحقيق هذا الاتفاق، ومثل هذا الاتفاق يتعارض بلا شك مع حق المستهلك في الاختيار، وبحول دون استقرار الأسعار على أساس المنافسة الحرة^(١).

كذلك الحال في الصورة الثالثة، أي تقاسم الأسواق على أساس تحديد نوع السلع المنتجة، فيحدث أيضاً من خلال الاتفاق على توحيد صنف السلع المختلفة من حيث المواصفات الفنية وغيرها، من أجل ضمان فرض الأسعار التي يرغبها المنتجون، أو من خلال اختصاص كل منتج بإنتاج سلعة ذات مواصفات مغايرة لتلك التي ينتجها الآخرون من أجل تقسيم السوق وبالتالي فرض الأسعار على نحو يحقق مصالح جميع المنتجين، من خلال تقييد المنافسة، مثال هذه الحالة، اتفاق دور النشر على أن يختص كل منهم بطباعة أو نشر نوعية محددة من الكتب، وغير ذلك من الحالات.

ثانياً: رفض التعامل

وتتحقق هذه الحالة عندما يتفق المتنافسون ضمن نفس مستوى الإنتاج أو التوزيع على رفض التعامل مع تجار معينين، يعملون ضمن مستوى إنتاج أو توزيع مغاير، كأن يتفق بعض منتجي الأجهزة الكهربائية مثلاً على عدم التعامل مع بعض

(١) تعليق لجنة الخبراء على القانون النموذجي للمنافسة، ص ٤٢.

تجار التجزئة، مما يحول دون خلق أسواق تنافسية بالنسبة لتجار التجزئة الذين يتعاملون بهذه السلع، والعكس صحيح، أي إن هذه الحالة يمكن أن تتحقق أيضاً من خلال اتفاق تجار التجزئة على عدم التعامل مع منتج معين^(١).

وفضلاً عما تقدم، فإن هذه الحالة قد تحقق أيضاً عندما يشترط المنتج بمقتضى شرط في عقد البيع على عدم قيام مشتري هذه البضاعة بالتعامل بها ثانية مع منافسي البائع^(٢). ويندرج تحت هذه الصورة أيضاً، الاتفاق الذي يتم بين المنافسين لمنع متنافس آخر من الدخول في الأسواق^(٣). وبالرغم مما تقدم، ينبغي ملاحظة، أن الأصل في التعاملات التجارية هو حرية كل منشأة تجارية في التعامل مع من تريد التعامل معه من المنشآت، بمعنى أن لهذه المنشأة الحق في رفض التعامل مع أية منشأة تجارية أخرى، غير أن ممارسة هذا الحق، ينبغي أن تقتيد بضرورة ألا يكون الدافع الباعث على التعامل أو رفض التعامل هو خلق احتكار أو المحافظة عليه.

وعلى هذا الأساس ينبغي التمييز بين حالة الامتناع عند التعامل بين المتنافسين وبين غير المتنافسين، ففي الحالة الأولى يكون رفض التعامل منسقاً على الأغلب وبالتالي يكون محظوراً بذاته دون النظر إلى الملابسات الأخرى، أما في الحالة الثانية، فإن رفض التعامل لا يكون منسقاً على الأغلب، وبالتالي، ينبغي البحث في الملابسات والوقائع

(1) Henry, R. Cheeseman, Op. Cit., P. 883.

(٢) المادة (٣) من قانون كلايتون الأمريكي، وأنظر:

Kenneth, W. Clarkson, Roger Leroy Miller, Op. Cit., P. 822.

(٣) أنظر المواد (١/٤٢٠) من قانون التجارة الفرنسي، و(٤/٧) من قانون المنافسة اليميني، و(٥/أ) من قانون المنافسة الأردني.

للتأكد من أن الغاية من رفض التعامل لا تتمثل في التأثير في السوق وخلق الاحتكارات أو المحافظة عليها^(١).

ومما تجدر الإشارة إليه، أن جانباً من الفقه^(٢) يشير إلى ضرورة التمييز بين الامتناع عن التعامل أو رفض التعامل، وحالة المقاطعة Boycott، فالمقاطعة، تحمل ذات المعنى من حيث امتناع مجموعة من المنشآت التجارية عن التعامل مع منشأة أو عدة منشآت أخرى، غير أن الاختلاف بين الحالتين يكمن في الباعث الدافع على رفض التعامل، فالدافع في الحالة الأولى هو اقتصادي ويتمثل في عرقلة المنافسة، أما في الثانية فهو دافع سياسي لا دخل لقوانين مناهضة الاحتكار بشأنه، خاصة وإن المقاطعين قد يتمتعون بحماية نصوص دستورية تكون لها الأولوية في التطبيق على قوانين مناهضة الاحتكار.

ثالثاً: العطاءات التواطئية

تنص المادة الخامسة/٥/ أ، من قانون المنافسة الأردني على هذه الصورة بوصفها من قبيل الاتفاقات المقيدة لحرية المنافسة إذ جاء فيها أنه " التواطؤ في العطاءات أو العروض في مناقصة أو مزايمة، ولا يعتبر من قبيل التواطؤ تقديم عروض مشتركة يعلن

(١) د. حسين محمد فتحي، الممارسات الاحتكارية والتحالفات التجارية لتقويض حرية التجارة والمنافسة " دراسة لنظام الانتيتريست في النموذج الأمريكي "، دار النهضة العربية، مصر، بدون تاريخ نشر، ص ٢٢-٢٤.

(٢) د. حسين محمود فتحي، المرجع السابق، ص ٢٦.

فيها أطرافها عن ذلك من البداية على أن لا تكون الغاية منها منع المنافسة بأي صورة كانت^(١).

فالأصل أن لا يقدم المتعاقدان على التعاقد، إلا بعد مرحلة يتفاوضان فيها على شروط العقد ومن ثم يعلنان عن موافقتهما النهائية على التعاقد غير أن هناك عقوداً تبرم دون سابق مفاوضة ومن هذه العقود، العقود التي تتم عن طريق المزايدة أو المناقصة العلنية^(٢). وحيث أن هذا الأسلوب في التعاقد لا تسبقه مرحلة تفاوض، فهو يقوم بالأساس إذن على تقديم عطاءات تنافسية بشكل علني تتوافر فيه صفة الشفافية^(٣) إلى حد كبير.

لذلك فإن التواطؤ في تقديم العطاءات سواء في المزايدات أو المناقصات من شأنه أن يحول دون تحقيق السمة الرئيسية التي تتسم بها هذه الصورة من صور التعاقد وهي "المنافسة" و"الشفافية".

-
- (١) كذلك المادة (٦/٧) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار والغش التجاري اليمني.
 - (٢) بهذا المعنى، د. عبدالمجيد الحكيم، الموجز في شرح القانون المدني - ج ١، - مصادر الالتزام، مطبعة العاني، بغداد، ط ٤، ١٩٧٤، ص ٨٩.
 - (٣) ويقصد بالشفافية، "وضوح التشريعات وسهولة فهمها واستقرارها وانسجامها مع بعضها، وموضوعيتها.. فضلاً عن تبسيط الإجراءات ونشر المعلومات والإفصاح عنها وسهولة الوصول إليها بحيث تكون متاحة للجميع"، د. موسى اللويزي، التنمية الإدارية، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، ط ١، ٢٠٠٠، ص ١٤٨.

وتجدر الإشارة إلى أن العطاءات المشتركة التي يشترك فيها أكثر من طرف واحد لا تعد تواطئية، طالما أن هذه الأطراف قد أعلنت مسبقاً عن اشتراكها في تقديم العطاء، وإن الغاية من الاشتراك في تقديم العطاء هي ليست منع المنافسة أو تقييدها. كما أنه، يحظر وضع نصوص في شروط المناقصات تسمى فيها ماركة أو صنف السلعة المراد شراؤها، وقد نص المشرع اليمني على هذه الحالة صراحة^(١). وعلى أية حال، فإن العطاءات التواطئية يمكن أن تتخذ أحد الأشكال الآتية^(٢):

١. الاتفاق على تقديم عطاءات متطابقة.
٢. الاتفاق على الجهة التي ستقدم العطاء الأدنى.
٣. الاتفاق على تقديم عطاءات تموهية "عطاءات مضخمة طوعية".
٤. الاتفاق على أن ينافس أحد العطاءات العطاء الآخر.
٥. الاتفاق على قواعد مشتركة لحساب الأسعار أو تحديد شروط العطاءات.
٦. الاتفاق على استبعاد الغير من مقدمي العطاءات.
٧. الاتفاقات التي تحدد مسبقاً الفائزين بالعطاءات على أساس التناوب أو على أساس جغرافي، أو على أساس تقاسم العملاء.

(١) المادة (٧/٧) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار والغش التجاري اليمني.

(٢) تقرير لجنة الخبراء، المرجع السابق، ص ٣٨.

وهذه الاتفاقيات يمكن أن تشتمل على نظام تعويض غير الفائزين من مقدمي العطاءات على أساس نسبة مئوية معينة من أرباح الفائزين بالعطاء تقسم فيما بين غير الفائزين في نهاية فترة معينة.

رابعاً: صفقات الربط

تمنع المادة (٣) من قانون كلايتون الأمريكي ما يعرف بصفقات الربط ، إذ يقصد بها ، رفض البائع بيع المنتج الرابط إلى الزبون ، ما لم يتم هذا الزبون بشراء منتج ثانٍ " المرتبط " ، ويعد ذلك تقييداً لحرية المنافسة ، وسواء تعلق الأمر بالسلع أو الخدمات أو حقوق الملكية التجارية والصناعية ، ويعد كل ذلك أيضاً خرقاً للمادة (١) من قانون شيرمان الأمريكي. ولكي تتحقق هذه الحالة ينبغي أن تكون للمنشأة المنتجة قوة احتكارية بالنسبة لسوق السلعة الرابطة ، على نحو يمكنها من تقييد المنافسة بالنسبة للسلعة المرتبطة ، ومما تجدر ملاحظته ، أن صفقات الربط تكون قانونية ، متى ما كان للمنشأة المعنية مبرر معقول لربط الصفقة ، مثال ذلك سعي المنشأة المنتجة للمحافظة على النوعية الجيدة للسلع مع احتفاظها بالأسرار التجارية الخاصة بصناعة هذه السلع ، كما لو قامت شركة كوكا كولا ، عند منحها لترخيص بالإنتاج لجهة معينة ، بربط ذلك بضرورة الحصول على المواد التي تدخل في الصناعة من قبلها مباشرة^(١).

(1) Henry R. Cheeseman, Op. Cit., P. 894.

كذلك تمنع المادة (٦/ز) من قانون المنافسة الأردني هذه الحالة " صفقات الربط " وتعدّها من الممارسات الاحتكارية المحظورة.

ويشير جانب من الفقه أن إثبات صفقات الربط، يتطلب بالضرورة إثبات ثلاثة أمور وهي^(١) :

١. المنتج الرابط لا يباع أو يستأجر ما لم يتم بيع أو استئجار المنتج المرتبط به.
 ٢. وجود إقبال شديد على المنتج الرابط، على نحو يتمتع بقوة اقتصادية كافية تمكنه من تقييد المنافسة في سوق المنتج المرتبط.
 ٣. وجود تأثير حقيقي وملموس لهذه الاتفاقيات على قطاع لا يستهان به من السوق.
- فمتى ما توافرت هذه المعايير الثلاثة تعد صفقات الربط غير مشروعة وتمثل خرقاً لحرية المنافسة.

خامساً: التأثير في الأسعار

تبين لنا فيما تقدم أن الغاية الأساسية من قوانين مناهضة الاحتكار هي حماية المنافسة، من أجل عدم التأثير في الأسعار التي تتحدد على أساس - قاعدة العرض والطلب -، وذلك حماية للاقتصاد الوطني والتجار والمستهلكين على حد سواء، من التأثيرات الناجمة عن الاحتكار على السعر التنافسي.

فالمقصود بالتأثير بالأسعار، هو العمل على رفعها أو تخفيضها، أو تثبيتها عند حدٍ معين، وكذلك العمل على تحديد الحد الأدنى أو الأعلى للأسعار^(٢).

(١) د. حسين محمد فتحي، المرجع السابق، ص ١٦٧، والملاحظ إن كلا من المشرعين الفرنسي واليمني لم يشر إلى مثل هذه الصورة للاتفاقيات الاحتكارية.

(٢) وقد نصت على هذه الحالات معظم التشريعات، أنظر: المواد (الخامسة أ - ١) من قانون المنافسة الأردني، المادة (٧-١) من قانون اليمني المادة (٤٢-١) من قانون التجارة الفرنسي.

وعلى الرغم من أن الاتفاق على التأثير في الأسعار يقع في الغالب من قبل البائعين أو المنتجين، غير أنه قد يحدث ذلك من خلال اتفاق المشتريين على السعر الذي يدفعونه ثمناً لسلعة معينة، وهو ما يعد أيضاً من قبيل تحديد الأسعار. وفي جميع الأحوال يقع عبء الإثبات على عاتق المدعي لإثبات وجود اتفاق على التأثير في الأسعار^(١).

وعلى أية حال هناك صورتان رئيسيتان لهذه الحالة:

الحالة الأولى: وهي حالة التسعير العدواني، والمقصود بها أن تهدف منشأة تجارية إلى إقصاء منافسيها من السوق، أو أن تعمل على وضع العراقيل التي تحول دون دخول المنافسين للسوق، وذلك من خلال فرض أسعار متدنية جداً لا تتناسب حتى مع الثمن الحقيقي للسلعة أو الخدمة أو إطلاق إنتاج غزير جداً من سلعة معينة في الأسواق ولفترة محددة، بحيث تتمكن بعدها من استبعاد المنافسين وفرض أسعار مرتفعة لتعويض الخسائر عن الفترة السابقة بسبب التسعير المصطنع وهذه الحالة تعرف "بإغراق السوق"^(٢).

وقد تعتمد المنشآت التجارية إلى صور أخرى من صور التصرفات العدوانية تهدف إلى إبعاد منافسيها عن الأسواق، مثال ذلك العمل على حيازة المواد الأولية اللازمة

(1) Henney R. Cheesman, Op. Cit., P. 881.

(٢) د. حسين محمود فتحي، المرجع السابق، ص ١٢.

لصناعة المنافس، والحيلولة دون حصوله عليها من مصادر أخرى كي تضمن عدم المنافسة^(١).

ولعل من المناسب أن نذكر، أن المشرع الأردني قد أولى عناية خاصة بهذا الموضوع " الإغراق "، فأصدر قانون حماية الإنتاج الوطني المؤقت رقم (٥٠) لسنة ٢٠٠٢، وذلك من أجل حماية المنتجين المحليين داخل المملكة الأردنية من الإغراق الناجم عن الاستيراد المفرط، فقد أجازت المادة (٥) من هذا القانون للمنتجين المحليين أو من يمثلهم أن يتقدموا بطلب اتخاذ التدابير، خطياً إلى وزير التجارة والصناعة لمواجهة التزايد في الواردات من منتج معين مستورد إلى المملكة بأسعار إغراقية أو مدعومة^(٢).

ويبدو واضحاً أنه لا يمكن للمنشأة التجارية أن تؤثر في الأسعار من خلال إتباع سياسة الإغراق ما لم تكن تملك قوة اقتصادية ناجمة عن الاحتكار الذي يمكنها من تنفيذ مثل هذه السياسة الاقتصادية.

الحالة الثانية: وتتمثل هذه الصورة بما يعرف بالتسعير التمييزي، والمقصود به التمييز في السعر من قبل المنشأة التجارية عند تعاملها مع أشخاص " متنافسين " مختلفين في نفس السلعة. فهذه الصورة تؤدي إلى إلحاق الضرر بأحد المتنافسين وهو الذي يحصل على السلعة بثمن مرتفع، وتحقق مصلحة المتنافس الآخر، الذي يحصل على ذات السلعة ولكن بسعر أقل.

(١) تقرير لجنة الخبراء حول قانون المنافسة النموذجي، المرجع السابق، ص ٤٤.

(٢) أنظر في تحديد مفهوم الضرر الذي يصيب المنتجين المادة (٢) من هذا القانون.

لذلك تعتمد قوانين مناهضة الاحتكار على منع هذه الصورة من التسعير، ذلك أن الغاية منها في الأغلب هي تقسيم السوق على أساس تنافسي، بحيث تكون أسعار السلعة الواحدة مختلفة تبعاً لحالة السوق فهي أقل في السوق التنافسية، ومرتفعة في السوق الاحتكارية التي تكاد تنعدم فيها المنافسة.

ومن أمثلة هذه الحالة ما يعرف بـ(خصومات الولاء) أي تقديم خصم جدي في السعر لأحد المشتريين، مما يلحق ضرراً بالغاً بالمشتريين الآخرين لنفس السلعة فيعجزون عن منافسته، وكذلك حالة الخصومات على أساس الكميات، فالمشتري الذي يشتري كمية كبيرة يحصل على خصم كبير، مما يؤدي إلى إلحاق ضرر بالتجار الصغار الذين قد يعجزون عن شراء مثل هذه الكمية الكبيرة مما يعرض المشروعات الصغيرة إلى خطر الإفلاس. وهناك أيضاً حالة أخرى تعرف بالبيع (بسر التسليم) أي البيع بسعر موحد بغض النظر عن موقع المشتري وأياً كانت نفقات النقل والتسليم التي يتكبدها البائع^(١). وعلى أية حال، ينبغي لكي يكون السعر التمييزي مخالفاً لقوانين المنافسة أن تتوافر فيه الشروط التالية^(٢):

١. أن تتطابق السلعة المباعة في الصنف والنوع.
٢. أن يؤدي التمييز في السعر إلى الحد من المنافسة أو خلق احتكار.

(١) تقرير لجنة الخبراء حول قانون المنافسة النموذجي، المرجع السابق، ص ٤٥-٤٦.

(٢) د. حسين محمد فتحي، المرجع السابق، ص ٣١.

٣. أن يثبت المشتري الذي لم يحاب في السعر أن هناك منافسة فيما بينه وبين المشتري الذي تمت محاباته في السعر.
ومما تجدر ملاحظته أيضاً، أن حالة الاتفاق على التأثير في الأسعار تتحقق أيضاً لا على مستوى المنتجين أو الموزعين ضمن نفس مستوى الإنتاج فحسب، بل تتحقق أيضاً عن طريق اتفاق بين أطراف يعمل كل منهم ضمن مستوى مختلف، منتج موزع تاجر تجزئة... وذلك بأن يفرض المنتج أو يحدد " سعر إعادة البيع " الذي تجب مراعاته عند بيع السلعة من قبل التاجر للمستهلكين^(١).

المطلب الثاني إساءة استعمال السلطة الاحتكارية

تتمتع بعض المنشآت التجارية بمركز اقتصادي مهيم في السوق، وقد تعتمد بعض هذه المنشآت إلى استغلال هذا المركز المهيم من أجل خلق الاحتكارات والحد من المنافسة، لكي تتمكن من تحقيق أرباح طائلة من خلال فرض سياستها الاقتصادية على السوق. والمقصود بالمركز المهيم " الحالة التي تكون فيها مؤسسة أعمال ما سواء بنفسها

(١) وهذا الشرط كان مقبولاً في الولايات المتحدة الأمريكية، ويعرف بشرط التجارة العادلة Afair trade agreement، وذلك بمقتضى قانون ميلر تايدنك (Miller-Tydings) الذي صدر عام ١٩٣٧ وعدل قانون شيرمان، الذي يحظر في مادته الأولى أي اتفاق على تقييد المنافسة، غير إن قانون ميلر تايدنك ألغي في ١٣/٣/١٩٧٦. أنظر:

Kenneth W. Clarkson, Roger Leroy Miller, Op. Cit., P. 823.

أو بالعمل مع بضع مؤسسات أعمال أخرى، في وضع يسمح لها بالسيطرة على السوق ذات الصلة لسلعة أو خدمة معينة أو لمجموعة معينة من السلع والخدمات^(١).

أما السوق ذات الصلة فهي تشير إلى "نوع التجارة التي يتم فيها تقييد المنافسة وإلى المنطقة الجغرافية المحددة، بحيث تشمل جميع المنتجات أو الخدمات التي يمكن الحصول على بدائل لها بتكاليف معقولة.." ^(٢).

فتعبير مركز سوقي مهيمن، يقصد به إذن سيطرة شخص أو مجموعة أشخاص طبيعية أو معنوية، تعمل معاً أو تشكل كياناً اقتصادياً، سيطرة فعلية أو محتملة على السوق. وتقاس مدى السيطرة على السوق بالاستناد إلى عدة معايير، كمقدار الأنصبة في الأسواق وحجم الأموال وعدد الموظفين، والرقم السنوي الكلي للأعمال وغيرها.

وقد ذكرت محكمة العدل التابعة للاتحاد الأوروبي، في قضية " ميشلان " أن الوضع المهيمن بموجب المادة (٨٦) من معاهدة الجماعة الاقتصادية الأوروبية، يشير إلى حالة قوة اقتصادية تعطي مؤسسة الأعمال القوة اللازمة لمنع الإبقاء على منافسة فعالة في السوق المعنية لأنه يسمح للمؤسسة بأن تتصرف على نحو مستقل عن منافسيها وعملائها وأخيراً مستهلكي سلعتها أو مستخدمي خدماتها^(٣).

ويشير الفقه الأمريكي، إلى أن النهج الذي اتبعته المحاكم في الولايات المتحدة الأمريكية بشأن معايير وجود وضع احتكاري قد تطور فقد كانت هذه المحاكم تعتبر أن

(١) المادة (٢-أولاً-ب) من القانون النموذجي للمنافسة.

(٢) المادة (٢-أولاً-ج) من القانون النموذجي للمنافسة.

(٣) أنظر: تعليق لجنة الخبراء على قانون المنافسة، المرجع السابق، ص ٣٧.

وضع الاحتكار يتحقق إذا ما كانت حصة الشركة في السوق تزيد على (٧٠٪)، وإنه يكون غير موجود في الحالات التي تقل حصة الشركة في السوق عن (٢٠٪)، غير أن المحاكم الأمريكية تفضل عموماً البحث في كل حالة على حدة بحسب ظروفها وملاساتها، أي دون تحديد نسبة معينة يجب أن تملكها الشركة كحصة لها في السوق^(١).

وفي حقيقة الأمر، إن القول بوجود مركز احتكاري مهيمن في السوق يستوجب توافر عنصرين ، هما^(٢):

الأول: أن تكون المنشأة التجارية في مركز احتكاري.

الثاني: استعمال المنشأة لهذا المركز الاحتكاري من أجل تقييد المنافسة أو التأثير في الأسعار.

لذلك ينبغي التأكيد على حقيقة أن يكون التاجر متمتعاً بمركز احتكاري معين، لا يتعارض بحد ذاته مع القوانين المتعلقة بالاحتكار، غير أن استغلال هذا المركز على نحو يقيّد المنافسة، يجعل هذا المركز محظوراً قانوناً.

فمذهب الاقتصاد الحر يتيح للأفراد الحق في المنافسة، ولا يعارض الاحتكار إلا إذا كان يعيق هذه المنافسة.

ومن كل ما تقدم يبدو لنا، أن قوانين مناهضة الاحتكار، تستند في معالجتها الى موضوع المركز الاحتكاري المهيمن للتجار في السوق على فكرة التعسف في استعمال الحق،

(1) Henry R. Cheeseman, Op. Cit., P. 889.

(٢) تعليق لجنة الخبراء على قانون المنافسة النموذجي، المرجع السابق، ص ٣٩.

لأن المنافسة وما ينجم عنها من احتكارات هي مسألة يقرها القانون كحق لجميع التجار، إلا إذا أساء هؤلاء استعمال حقهم، كأن يكون المقصود بهذا الاستعمال هو الإضرار بالغير، أو أن تكون المصلحة التي يقصد صاحب الحق تحقيقها بهذا الاستعمال من وراء استعماله لحقه في المنافسة غير مشروعة، أو لا تتناسب مع الضرر الذي يحدثه للغير^(١).

وقد سبقت الإشارة، إلى أن رفض التعامل كلياً أو جزئياً وبالشروط المعتادة، يعد خرقاً للقوانين التي تنظم المنافسة في العديد من التشريعات، غير أنه لا يمكن اعتبار كل الحالات التي يمتنع فيها التاجر أو يرفض فيها التعامل مع تاجر آخر من قبل استغلال وضع احتكاري مهيم، ذلك أن الأصل هو حرية الشخص في التعاقد وتقرير شروط العقد طبقاً لمبدأ سلطان الإرادة. لذلك يجب النظر إلى دوافع رفض التعامل، فإذا كان الغرض هو تقييد المنافسة، أو فرض أسعار إعادة البيع أو تقسيم الأسواق، فإنه يكون آنذاك تعسفاً في استعمال الحق " حق المنافسة "، أما في غير ذلك من الحالات فينبغي أن يتمتع فيها التاجر بحرية التعامل ومنح بعض المزايا للمشتريين الدائمين، أو الذين يقومون بالسداد في الوقت المناسب وغير ذلك.

وضمن هذا السياق يمكن قياس حالة رفض البيع على الحالات الأخرى التي يمكن القول بأنها من قبيل استغلال وضع احتكاري مهيم في السوق، كحالة صفقات

(١) أنظر نص المادة (٧) من القانون المدني العراقي التي تبين حالات التعسف في استعمال الحق.

الربط، أي جعل شراء سلعة معينة مرتبطاً بالضرورة بشراء سلعة أخرى من قبل المصدر ذاته، وغير ذلك من الحالات.

إذ يجب في هذه الحالات النظر إلى القصد من هذه الشروط وفيما إذا كان القصد هو تحقيق أغراض تجارية مشروعة، مثل جودة السلع والخدمات أو التوزيع الملائم وغيرها، فيكون ذلك مشروعاً، أما إذا كان الغرض هو تقييد المنافسة والتأثير في الأسعار فإنه يكون غير مشروع.

ولعل من المناسب أن نذكر في هذا المجال ما يشير إليه جانب من الفقه الأمريكي^(١)، من أن المحكمة العليا في الولايات المتحدة الأمريكية، تبنت في القضية التي نظرتها عام ١٩١١ بين شركة ستاندرد أويل وحكومة الولايات المتحدة، عدة معايير من أجل تحليل المادة (١) من قانون شيرمان، إذ اعتبرت المحكمة في قرارها المذكور أنه فقط القيود غير المعقولة التي تفرض على التجارة تعد خرقاً للمادة (١)، أما القيود المعقولة فهي موافقة لقانون شيرمان وهذا ما يعرف بمعيار السبب Rule od Resaon، وتأخذ المحكمة بنظر الاعتبار من أجل تحديد مدى معقولية القيود بما يأتي:

١. أن يقع الشرط في التعامل بين محترفين للعمل التجاري، وأن يكون ذا أثر مقيّد للتجارة.
٢. الهيكلية التنافسية للصناعة التي يثار بشأنها النزاع.
٣. تقاسم أسواق المنشآت التجارية.
٤. تاريخ ومدة القيد.

(1) Henry R. Cheeseman, Op. Cit., P. 880.

فضلاً عن أية عناصر أخرى قد تكون ذات صلة بالموضوع. أما المعيار الثاني، فهو ما يعرف بمعيار الخرق القائم بذاته Perserale، إذ تعتبر المحكمة العليا للولايات المتحدة الأمريكية بعض القيود خرقاً لقانون شيرمان بحد ذاتها، دون النظر إلى المعايير السابقة، فبعض القيود على المنافسة توصف فوراً " بأنها تمثل خرقاً للقانون " ولا ينظر في أي تبرير من أجل تغيير هذا الوصف ولا حاجة لأي أدلة لإثبات عدم قانونية هذه القيود، وأبرز هذه الحالات تقع في حالة التقييد الأفقي للمنافسة، كتحديد الأسعار وتقاسم الأسواق وغيرها⁽¹⁾.

ومن الواضح، أن الأساس القانوني لهذه الفئة الثانية من القيود يتمثل بالمسؤولية المدنية الناجمة عن الفعل الضار، بوصفها ناجمة عن أعمال تخرق نصوصاً قانونية صريحة، وبالتالي توجب مسؤولية الشخص القائم بهذه الممارسات، دون النظر إلى القصد منها، ومن خلال ما تقدم يتبين لنا، أن هناك معيارين يحددان الأساس القانوني الذي تبني عليه قوانين مناهضة الاحتكار الأول يتمثل بنظرية التعسف في استعمال الحق، وذلك في الحالات التي تعد استغلالاً لمركز سوقي مهيمن، أما المعيار الثاني، فهو المسؤولية الناجمة عن الفعل الضار، وذلك في الحالات التي يعد فيها فعل المنافس خرقاً للقوانين.

وعلى هذا الأساس، نلاحظ أن التشريعات المتعلقة بمناهضة الاحتكار هي تشريعات ذات طبيعة " رقابية " تهدف إلى ضبط الاحتكارات الناجمة عن عمليات التركيز الاقتصادي، والحيلولة دون أن تنشأ احتكارات تؤدي إلى عرقلة المنافسة الحرة

(1) Henry R. Cheeseman, Op. Cit., P. 881.

في الأسواق، لذلك تسعى التشريعات المقارنة إلى خلق نظام رقابي، يتولى تقدير المعايير المتبعة في تحديد حالات الاحتكار التي يحظرها القانون، فضلاً عن تحديد آلية وإجراءات هذه الرقابة والجهة المختصة بممارستها.

فعلى سبيل المثال، يعد تركيزاً اقتصادياً وفقاً للفصل (٢٧) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار التونسي " كل عمل مهما كان شكله ينجر عنه نقل كل أو جزء من ملكية أو حق الانتفاع من ممتلكات أو حقوق سندات مؤسسة من شأنه تمكين مؤسسة أو عدة مؤسسات من ممارسة سيطرة حاسمة على نشاط مؤسسة أو عدة مؤسسات أخرى، وذلك بصفة مباشرة أو غير مباشرة..."^(١).

وتشير التشريعات المقارنة إلى ضرورة عرض كل مشروع أو عملية تركيز اقتصادي من شأنها خلق أو دعم وضعية هيمنة على السوق أو على جزء منه على الجهات المختصة بالرقابة، وتتمثل هذه الجهة بوزير التجارة وفقاً للفصل (٢٧) من القانون التونسي، أو وزير الاقتصاد وفقاً للمادة (٣٠/٤) من قانون التجارة الفرنسي، ويجب على الوزير وفقاً لهذه المادة أن يصدر قراره بالموافقة أو الرفض خلال (٥) أسابيع^(٢).

وفضلاً عما تقدم، فقد عمدت التشريعات المقارنة إلى إنشاء لجان مختصة في موضوع المنافسة، تعرض عليها عمليات التركيز الاقتصادي، فقد أنشأ المشرع التونسي ما

(١) وهذه المادة مطابقة تقريباً للمادة (٩/أ) من قانون المنافسة الأردني.

(١) كذلك أخضع المشرع الأردني عمليات التركيز الاقتصادي لموافقة وزير التجارة والصناعة المادة (١٠ و ١١) من قانون المنافسة الأردني.

يعرف بـ "مجلس المنافسة" وفقاً للفصل (٩) من القانون التونسي "تحدث هيئة رقابة تسمى مجلس المنافسة يكون مقره تونس العاصمة، ويتولى النظر في الدعاوى المتعلقة بالممارسات المخلة بالمنافسة... وإبداء الرأي في المطالب الاستشارية"^(١).

ويلتزم موظفو هذه الهيئات أو اللجان بكتمان السر المهني بالنسبة للأسرار التجارية التي قد يطلعون عليها بمناسبة مباشرة أعمالهم في هذه اللجان^(٢).

والملاحظ عموماً، أن التشريعات المقارنة تنتهج في موضوع إخضاع عمليات التركيز الاقتصادي للرقابة نهجين مختلفين:

الأول: يتمثل بموقف المشرع اليمني الذي يخضع جميع عمليات التركيز الاقتصادي للرقابة.

الثاني: تخضع عمليات التركيز الاقتصادي للرقابة، وفقاً لهذه النهج، إذا ما انطبقت عليها الشروط التي قررها المشرع، من ذلك ما نص عليه الفصل (٧) من القانون التونسي، حيث لا تخضع عمليات التركيز الاقتصادي للرقابة وفقاً للنص المذكور إلا في حالة تحقق شرطين:

١. أن يتجاوز نصيب هذه المؤسسات مجتمعة نسبة (٣٠٪) من "البيوعات أو الشراءات" أو كل الصفقات الأخرى على السوق الداخلية.

(٢) وتسمى هذه اللجنة في القانون اليمني بـ "جهاز حماية المنافسة ومنع الاحتكار" المادة (١٠) من القانون اليمني.

(٣) المادة (١٣) من قانون المنافسة الأردني، و(١٧) من القانون اليمني.

٢. أن يتجاوز رقم المعاملات من طرف هذه المؤسسات على السوق الداخلية مبلغاً يضبط بأمر^(١).

أما عن طبيعة الإجراءات التي يمكن أن يقرها الوزير المعني في حالة وجود احتكار يعرقل المنافسة فقد نص الفصل (٧) من قانون المنافسة التونسي على أنه " يمكن للوزير المكلف بالتجارة وعند الاقتضاء بالاشتراك مع الوزير الراجع له القطاع المعني بالنظر في اتخاذ أي إجراء تحفظي من شأنه أن يضمن أو يعيد ظروف منافسة كافية. ويمكن للوزير المكلف بالتجارة إخضاع إنجاز عملية التركيز الاقتصادي إلى احترام التزامات تضمن للتقدم التقني أو الاقتصادي مساهمة كافية قصد التعويض عن الإخلال بالمنافسة ".

كما أن المادة (٢٨) من القانون اليمني خولت وزير التموين أن يتخذ بناءً على توصية من جهاز حماية المنافسة ومنع الاحتكار، حياض من ينفردون باستيراد سلعة أو إنتاج أو شراء سلعة معينة أو يستغل ذلك في التلاعب بالأسعار أو في إنقاص الجودة أحد التدابير الآتية:

١. الاتفاق ودياً على حل.
٢. عدم نفاذ التصرف كلياً أو جزئياً أو لفترة زمنية محددة.
٣. إبطال التصرف نهائياً.

(١) وقد نص المشرع الأردني على معيار مشابه، فقد نص على ضرورة استحصال موافقة وزير التجارة والصناعة على عملية التركيز إذا تجاوزت الحصة الإجمالية للمؤسسات المعنية بعملية التركيز (٤٠%) من مجمل معاملات السوق، المادة (٩/ب) من قانون المنافسة الأردني.

٤. التوجيه بتصحيح الأوضاع خلال مدة زمنية معينة، تتخذ بعده الإجراءات القانونية ضده.

ورغم أن موقف المشرع اليمني يبدو أكثر وضوحاً ودقة من حيث تفصيل الإجراءات التي يمكن أن يتخذها الوزير المختص، غير أن الواضح أن كلاً من المشرع التونسي واليمني لم يقررا منع حالة الاحتكار بشكل مطلق وفي كل الأحوال، بل على العكس من ذلك أقر المشرعان المذكوران، بوجود حالات تقتضي إتمام عمليات التركيز الاقتصادي رغم الاحتكارات التي قد تنجم عنها، كالحالات المتعلقة بالتنمية الاقتصادية ونقل التكنولوجيا وغيرها من الحالات التي تتعلق بمنافع اقتصادية كتخفيض الأسعار أو جذب الاستثمارات ودعم قدرة المؤسسات الوطنية على المنافسة وغير ذلك^(١).

وكذلك الحال بالنسبة للمشرع الفرنسي الذي أخضع عمليات التركيز الاقتصادي لموافقة وزير الاقتصاد وبمشورة مجلس المنافسة، إذ إن الوزير المشار إليه قد يجد أن عملية التركيز لا تخل بالمنافسة فيقرها، أو على العكس من ذلك يمنعها إذا وجد أن لها تأثيراً سلبياً في المنافسة لا يمكن معالجته وقد يطلب إعادة النظر بقرار لجنة المنافسة إذا وجد أنه قد أجاز العملية دون أن يحدد معالجات كافية للآثار الاقتصادية السلبية^(٢).

الخاتمة :

نورد فيما يلي أهم النتائج والتوصيات التي توصلنا إليها في هذا البحث :

(١) المادة (١١) من قانون المنافسة الأردني.

(٢) أنظر المادة (٤٢٠) من قانون التجارة الفرنسي.

أولاً: النتائج

١. لم ينظم المشرع العراقي في قانون التجارة النافذ موضوع المنافسة ضمن التزامات التاجر، كما لا ينظمها في قانون مستقل، خلافاً لأغلب التشريعات المعاصرة التي نظمت هذا الموضوع في تشريعات مستقلة.
٢. تقوم قوانين المنافسة ومناهضة الاحتكار على ثلاثة أسس رئيسية، تتمثل بحماية التجارة من المنافسة غير المشروعة، وحرية المستهلك في اختيار السلع وعدم قيام المحتكر بفرض سلعة معينة أو فرض أسعار خلافاً للأسعار المقررة وفقاً لقواعد المنافسة الحرة، كذلك حماية الاقتصاد الوطني.
٣. إن التشريعات الخاصة بمناهضة الاحتكار، لا تهدف إلى منع حالات الاحتكار بشكل مطلق، ذلك الاحتكار هو نتيجة طبيعية للمنافسة وإن الوصول الى حالة المنافسة الكاملة هي حالة مثالية يكاد يستحيل تحقيقها. لذلك فإن الهدف من هذه التشريعات هو الحد من الآثار السلبية التي قد تنجم عن الاحتكارات من خلال فرض الرقابة على عمليات التركيز الاقتصادي.
٤. لا يمكن تحديد صورة أو حالات الاحتكار بشكل دقيق ومحدد، وذلك أن هذه الحالات تتغير وتتطور بتطور النشاط الاقتصادي وتنوع أساليبه، لذلك فإن التشريعات المقارنة الخاصة بمناهضة الاحتكار تعتمد إلى تقرير قواعد عامة تمنع بعض الممارسات الاحتكارية كالتأثير في الأسعار وصفقات الربط والعطاءات التواطئية وتقسيم الأسواق وغيرها..
٥. تستثني بعض التشريعات الخاصة بمناهضة الاحتكار بعض الحالات من الخضوع لأحكام هذه القوانين، كحالة تحديد أسعار السلع والخدمات الأساسية، ومواجهة

الظروف الاستثنائية وكذلك الاستثناءات المتعلقة بنشاط الدولة ومؤسساتها العامة ، فضلاً عن حالة الاستثناءات المتعلقة بالوكالات التجارية واستثمار حقوق الملكية الصناعية. غير أن تقرير هذه الاستثناءات يختلف من دولة الى أخرى تبعاً للتطور الاقتصادي لهذه الدولة ومدى حاجتها إلى تقرير هذه الاستثناءات.

ثانياً: التوصيات

نوصي المشرع العراقي بتنظيم موضوع " المنافسة " في قانون مستقل، أو ضمن قانون التجارة عند تعديل هذا القانون أو إصدار قانون جديد، وينبغي مراعاة الأسس التالية في هذا التشريع :

١. تتقرر أسعار السلع والخدمات وفقاً لقواعد المنافسة الحرة، باستثناء أسعار السلع والخدمات الأساسية وأسعار السلع والخدمات التي تقدمها الدولة أو إحدى مؤسساتها العامة، مع الأخذ بنظر الاعتبار إمكانية تحديد الأسعار خلافاً لقواعد المنافسة من قبل الجهات المختصة بالدولة لمواجهة الظروف الاستثنائية.
٢. يحظر على التجار سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنوية منفردين أو مجتمعين القيام بأي عمل من شأنه تقييد المنافسة الحرة، وخاصة إذا كان الهدف هو تقسيم الأسواق أو التقدم بعهوات تواطئية أو التأثير في الأسعار المقررة وفقاً لقواعد المنافسة سواء بتثبيتها عند حد معين أو العمل على ارتفاعها أو تخفيضها بأي شكل من الأشكال، كذلك يحظر عليهم ربط التعامل بالسلع أو الخدمات بسلع أخرى أو خدمات أخرى، كما يحظر عليهم القيام بأي عمل من شأنه أن يحول دون دخول المنافسين في الأسواق، وإغراق السوق.

٣. تخضع جميع عمليات التركيز الاقتصادي كالاستيلاء على أسهم شركة قائمة أو السيطرة على إدارتها أو شراء أصولها واندماجها بشركات أخرى وغير ذلك، إلى رقابة الدولة، والعمل على تأسيس أجهزة إدارية، تشرف على هذه العمليات، وتوصي بإجازتها أو رفضها أو تعديل بعض شروطها، فضلاً عن تخصصها في النظر في النزاعات التي تثار بشأن تطبيق قوانين المنافسة ويتولى الوزير المعني " كوزير التجارة " مثلاً الإشراف على عمل هذه الهيئة الرقابية على غرار ما هو مقرر في التشريعات المقارنة.

٤. يحظر التصرف بحقوق الملكية الصناعية واستغلال حق الاستثناء الذي تقرره هذه الحقوق، بطريقة تؤدي إلى خرق قواعد المنافسة الحرة وتشكيل الاحتكارات التي يكون الغرض منها الاستثناء بالأسواق وتحديد الأسعار وفرض سياسة اقتصادية على نحو يرتب آثاراً سلبية على الاقتصاد الوطني.

المصادر :

أولاً: المصادر باللغة العربية

١. بول أ. سامونيسون وآخرون، الاقتصاد، ترجمة هشام عبدالله، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، ط١، ٢٠٠١.
٢. د. حسين محمد فتحي، الممارسات الاحتكارية والتحالفات التجارية لتقويض حرية التجارة والمنافسة " دراسة لنظام الانتيتريست في النموذج الأمريكي "، دار النهضة العربية، مصر، بدون تاريخ نشر.

٣. زينة غانم عبدالجبار الصفار، المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٢.
٤. د. عبدالمجيد الحكيم، الموجز في شرح القانون المدني، ج١، مصادر الالتزام، مطبعة العاني، بغداد، ط٤، ١٩٧٤.
٥. عز الدين الدناصوري، د. عبدالحميد الشواربي، المسؤولية المدنية في ضوء الفقه والقضاء، بدون تاريخ نشر.
٦. د. فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، مطبعة الحسين الإسلامية، القاهرة، ١٩٩٠.
٧. د. فخري الحديثي، قانون العقوبات - الجرائم الاقتصادية، مطبعة جامعة بغداد، ١٩٨٢-١٩٨١.
٨. كامل أبو صقر، العولة التجارية والإدارية والقانونية - رؤية إسلامية، دار الوسام، بيروت، ط١، ٢٠٠٠.
٩. د. كامل بكري، مبادئ الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٦.
١٠. د. مجيد هادي سعود، الخصخصة من منظور تنموي في الواقع القطري، بحث مقدم إلى ندوة توجهات وآفاق الخصخصة بدولة قطر، الدوحة ٦-٧ نيسان ١٩٩٦، منشورات غرفة تجارة وصناعة قطر.
١١. د. مصطفى رشدي شيحة، علم الاقتصاد من خلال التحليل الجزئي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، ط١، ١٩٨٩.
١٢. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، القانون النموذجي للمنافسة، سلسلة دراسات الاونكتاد بشأن قضايا وقانون المنافسة، الأمم المتحدة، ٢٠٠٠، منشور على الموقع الإلكتروني:

www.Arablaw.org.

١٣. د. موسى اللويزي، التنمية الإدارية، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، ط١، ٢٠٠٠.

١٤. يونس عرب، عقود نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة وفقاً

للقانونين الأردني والمصري، بحث منشور على شبكة الانترنت، الموقع:

www.Arablaw.org.

ثانياً: القوانين

١. قانون منع الاحتكار العراقي رقم (٧١) لسنة ١٩٤١ (الملغي).
٢. قانون تنظيم الحياة الاقتصادية العراقي رقم (١١) لسنة ١٩٤٢ (الملغي).
٣. القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١.
٤. قانون تنظيم التجارة العراقي رقم (٢٠) لسنة ١٩٧٠.
٥. قانون التجارة العراقي رقم (١٤٩) لسنة ١٩٧٠ (الملغي).
٦. قانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٤.
٧. قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة العراقي الصادر بأمر سلطة الائتلاف المؤقت رقم (٨١) لسنة ٢٠٠٤.
٨. قانون المنافسة التونسي رقم (٦٤) لسنة ١٩٩١.
٩. قانون تشجيع المنافسة ومنع الاحتكار والغش التجاري اليمني رقم (١٩) لسنة ١٩٩٩.
١٠. قانون التجارة المصري رقم (٧٧) لسنة ١٩٩٩.
١١. قانون حماية المستهلك المصري رقم (٩٧) لسنة ٢٠٠٦.
١٢. قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية الأردني رقم (١٥) لسنة ٢٠٠٠.

١٣. قانون المنافسة الأردني رقم (٤٩) لسنة ٢٠٠٢.
١٤. قانون حماية الإنتاج الوطني الأردني المؤقت رقم (٥٠) لسنة ٢٠٠٢.
١٥. اتفاقية ترينس، المتعلقة بالحقوق الفكرية المتصلة بالتجارة لسنة ١٩٩٤.

ثالثاً: الكتب باللغة الإنكليزية

1. Kenneth W. Clarkson, Roger Le Roy Miller, Bonnie Blaire, west business Law, west publishing company, st Paul, 1980.
2. Henry R. Cheeseman, contemporary and e-commerce Law, Prentice Hall, New Jersey, U.S.A, 2003.

رابعاً: القوانين الأجنبية

1. Sherman act U.S.A. Act 1890.
2. Clayton act U.S.A. Act 1914.
3. cod de La commerce, dalloze, 2002.