



كلية الحقوق

**الاتفاقات بين المتنافسين المجرمة  
بقوانين المنافسة الأمريكية والمصرية  
دراسة مقارنة بين القانون المصري والأمريكي**

**الباحث**

**احمد يوسف محمود بكرى**

## مقدمة عامة

آدم سميث كان مقتنعًا بأن النظام الطبيعي في السوق هو الحرية التي من شأنها أن تعزز الاقتصاد العام، وأن التنظيم الحكومي يميل إلى تعويق عمل السوق التنافسية. وكان سميث قلقًا بشكل خاص من أن الاحتكار القانوني سيقيد الدخول الحر إلى الأسواق ورفع الأسعار للمستهلكين. وكان يدرك أن أصحاب الأعمال سيلتقون في كثير من الأحيان للتآمر لرفع الأسعار، ومع ذلك كان مترددًا لتأييد سن القوانين التي تمنع ذلك لأنها لن تكون كذلك متوافقة مع الحرية (١).

ولكن في داخل أسواق المنافسة ذاتها فقد انقسمت إلى سوق تسود فيها حالة المنافسة الكاملة وسوق تقل فيها هذه الحالة نتيجة لتوافر حواجز الدخول للسوق، وبذلك فإنه ويقطع النظر عن قوانين المنافسة وأحكامها فإن سيادة حالة المنافسة الكاملة تعد حالة مثالية يصعب الوصول إليها، بل إنه وحتى في غياب الاحتكارات القانونية فإنه تنشأ احتكارات اقتصادية أو طبيعية دون تدخل قانوني بفعل ظروف السوق وسيادة مبدأ الحرية التنافسية، وبذلك يتعين استعراض أسواق المنافسة وانعكاساتها علي النشاط الاقتصادي في الفصل الأول من هذا الباب.

ولما كانت القاعدة هي سيادة مبدأ الحرية التنافسية وتعد أسواق الاحتكار محض استثناء في هذا الشأن - أو يفترض أن تكون كذلك - فإنه وبفعل هذا المبدأ تنشأ اتفاقات بين المتنافسين في السوق لتعظيم أرباحهم ليس عن طريق تحسين الفن الإنتاجي ولكن عن طريق إبرام اتفاقات متعلقة بالأسعار أو بحجم الإنتاج أو جودته، وهو ما يشكل إضرارًا مباشرًا بالمستهلك أو بالاقتصاد القومي، وبذلك تنتزع الأسواق ما بين أسواق منافسة كاملة واحتكار كامل، وتقع بينهما أسواق منافسة احتكارية واحتكار قلة.

وقد جاءت قوانين حماية المنافسة المختلفة في محاولة للحد من هذه الاتفاقات أو الحد من آثارها عند عدم إمكان منعها وعلى هذا النهج سارت قوانين الأنترنت وقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري، دون الإخلال بالأصل العام وهو مبدأ الحرية التنافسية.

حيث تصنف الممارسات الاحتكارية المؤثرة قانونًا بموجب نص المادة (٢٢) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، ضمن جرائم إساءة استعمال السلطة الاقتصادية التي تنطوي على إساءة استعمال للقدرات والمكنات التي يكتسبها الأشخاص الطبيعيون أو

---

(1)Dominick T. Armentano, Antitrust, The Case for Repeal, Copyright ©1999 The Ludwig von Mises Institute, P 106 .

المعنويون في سياق مباشرة النشاط أو الوظيفة الاقتصادية، ومن ثم تشتمل هذه الجرائم على ثلاثة عناصر وهي:

السلطة: وتعني القدرة على التأثير المستندة لاعتراف قانوني وشرعي.

الإساءة: وتشير للوسيلة غير المشروعة لتحقيق هدف مشروع، فالربح هدف مشروع ولكنه قد يتحقق بوسائل غير مشروعة كالاختكار أو اتفاقات التواطؤ لفرض أسعار، أو باستخدام الغش والتدليس.

ارتباط الجريمة بالنشاط وتعلقها به: ووفقاً لذلك فإن ما تفرضه مؤسسة أو شركة اقتصادية من أسعار مغالى فيها وغير مشروعة للمنتجات، أو تحريضها على أحد المنافسين أو تمييز الأسعار.

وساعد على انتشار جرائم إساءة استعمال السلطة الاقتصادية الترابط الدولي في الأنشطة الاقتصادية، التي تنتقل إلى البلدان النامية في سياق التعامل بين الشركات متعددة الجنسيات أو مع الأشخاص المرتبطة الوطنية، والتي قد تستخدم في بعض الأحيان للتغطية على أنشطة غير مشروعة<sup>(١)</sup>.

وعلى ذلك فإن تنظيم المنافسة في السوق يهدف إلى الحد من الانتهاكات التي يتعرض لها نظام السوق الحرة، والحفاظ على أداء قانون العرض والطلب لدوره في النشاط الاقتصادي، ذلك أن تفاعل قوى السوق يقود حتماً لإنتاج أكثر جودة وسعر أقل.

ونتيجة لذلك يتعين بحث مسألة الاتفاقات المقيدة للمنافسة من حيث إطارها العام والاتفاقات الرأسية بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه في فصل أول، ثم نعقب ذلك ببحث مسألة الاتفاقات الأفقية بين الأشخاص المتنافسة بما تشمله من اتفاقات من شأنها الإضرار بالمستهلكين أو اتفاقات من شأنها الإضرار بالاقتصاد القومي في فصل ثان.

### التعريف بموضوع الدراسة:

نتناول في هذه الدراسة الجرائم الجنائية المتعلقة بالممارسات الاحتكارية والتي تصنف ضمن إساءة استعمال السلطة الاقتصادية، وذلك في إطار قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥ بالمقارنة بقوانين المنافسة الأمريكية.

---

(١) د. مصطفى منير، - جرائم إساءة استعمال السلطة الاقتصادية، الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٩٢ ص

وقد توزعت ما بين جرائم تقع بالاتفاق بين الشخص ومورديه وعملائه وهو ما يطلق عليه الاتفاقات الرأسية، وجرائم تقع بالاتفاق بين الاشخاص المتنافسة وهو ما يطلق عليه الاتفاقات الأفقية والتي تنقسم إلى اتفاقات من شأنها الإضرار بالمستهلكين أو اتفاقات من شأنها الإضرار بالاقتصاد القومي.

#### أهمية الدراسة:

يُعد البحث في نشاط المنافسة وتنظيم الأسواق من الموضوعات التي تؤثر بشكل مباشر على حياة الأفراد من حيث تمتعهم بالسلع والخدمات المختلفة بجودة عالية وأسعار معقولة، كما تنطوي على حماية للمتنافسين في الأسواق من الممارسات الاحتكارية التي قد تمارس بالاتفاق أفقياً بين الأشخاص المتنافسين أو الاتفاق رأسياً بين الشخص ومورديه وعملائه، وهي الجرائم المؤثرة على نشاط الدولة ذاتها وقدرتها على ضمان مستوى دخل ومعيشة معقولة لشعبها.

#### الهدف من الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الجرائم التي تقع بالمخالفة لأحكام قوانين المنافسة وبيان مدى كفاية العقوبات المقررة لهذه الجرائم في تحقيق أغراض الردع العام والخاص.

#### إشكالية الدراسة:

تأتي هذه الدراسة لتحديد الجرائم المتعلقة بالممارسات الاحتكارية، ودراسة مدى كفايتها لتحقيق أغراضها.

#### منهجية الدراسة:

منهج الدراسة هو المنهج التحليلي المقارن بحيث يتم تحليل جوانب الموضوع وردها إلى مصادرها المختلفة واكتشاف الرابط المنطقي بينهما وصولاً لنظرية عامة بشأنها، مع استخدام المنهج المقارن للوقوف على حقيقة النظام المتبع بشأن هذه الأشخاص في القانون المقارن.

وجاء اختيار القانون الأمريكي لهذه الدراسة نتيجة قدم عهد الولايات المتحدة الأمريكية بنظام السوق الحرة بحيث يمكن اعتبارها مهد النظام الرأسمالي، ووجود إرث عملي ضخم في تطبيق قوانين المنافسة وقد جاءت القوانين المنظمة للمنافسة مستجيبة لحاجة عملية ناتجة عن تطور النشاط الاقتصادي بالولايات المتحدة، وذلك بخلاف الحال في القانون المصري الذي يتسم بالحدائثة النسبية وقلة تطبيقاته العملية.

## خطة الدراسة:

تنقسم الدراسة إلى فصلين يتناول الأول الاتفاقات المقيدة للمنافسة من حيث الإطار العام للاتفاقات بين المتنافسين (الكارتل) والاتفاق بين الشخص وأي من مورديه وعملائه، وفصل ثان نتناول فيه الاتفاقات بين الأشخاص المتنافسة وتنقسم إلى اتفاقات من شأنها الإضرار بالمستهلك اتفاقات من شأنها الإضرار بالاقتصاد القومي.

وعلى ذلك تنقسم هذه الدراسة إلى الآتية:

**الفصل الأول: الاتفاقات المقيدة للمنافسة.**

**الفصل الثاني: الاتفاقات بين الأشخاص المتنافسة.**

## الفصل الأول

### الاتفاقات المقيدة للمنافسة

#### تمهيد وتقسيم:

يعد كفالة مبدأ حرية المنافسة هو حجر الزاوية أمام أي دولة إذا ما أرادت المحافظة على تفاعل قوى السوق من دون تأثيرات مفتعلة قد تؤدي إلى التلاعب بالأسعار أو حجم المعروض من السلع أو الخدمات، واتفق الاقتصاديون منذ القرن الثامن عشر وعلى رأسهم آدم سميث أن المنافسة تخلق حافز التغيير لدى المؤسسات (١)، وعلى ذلك فإن المنافسة ولئن كانت ذات آثار حميدة بالنسبة للمستهلكين والاقتصاد، فإنها كريهة لدى المتنافسين باعتبار أن تدفعهم نحو بذل المزيد من الجهد في سبيل الحفاظ على مكانتهم التنافسية في السوق أو الخروج منه في حالة عدم القدرة على مجاراة غيرهم من المتنافسين، ولذلك يتجه أغلب المتنافسين إلى إبرام اتفاقات لتنظيم عملية التنافس فيما بينهم درءاً لهذه الآثار التي تصل في بعض الأحيان إلى حرب أسعار يخرج منها المنتصر مصاباً بجراح قد لا تبرأ على المدى القصير أو المتوسط.

ولذلك أتجهت أغلب الدول إلى تنظيم قواعد التنافس بما يضمن استمرارها، باعتبار أن المشروعات لا تزدهر إلا في سوق منافسة حرة يخلو من اتفاقات المتنافسين فيما بينهم.

فإذا لم توجد قواعد قانونية تنظم المنافسة فإن سلوك الفائزين بالنشاط الاقتصادي يمكن أن يؤدي إلى تكوين أسواق احتكارية، وقد يتحول هؤلاء إلى سلطة يمكن أن يطلق عليها وصف "السلطة الخاصة" في مواجهة "السلطة العامة"، وحينئذ لن يحصل المستهلكون على كسب نتيجة تخفيف القيود على النشاط الاقتصادي (٢).

ومن أجل ذلك ينقسم إلى مطلبين نتعرض في أولهما إلى الإطار العام للاتفاقات بين المتنافسين (الكارتل)، وأثر ظاهرة الأشخاص المرتبطة على نشأة واستمرار الكارتل؛ وذلك لأغراض التعرف على المظلة التي تستظل بها اتفاقات تقسيم الأسواق، ثم نعقب ذلك بمطلب ثان نتناول فيه الاتفاقات بين الأشخاص ذوي العلاقة الرأسية، ومدى إدراجها تحت التأثيم المقرر للاتفاقات بين الأشخاص المتنافسة.

---

(١) محمد فتحي السباعي ونيفين مختار، قانون المنافسة ومنع الاحتكار بين الجمود والتفعيل، رؤية مستقبلية في ظل التحديات الاقتصادية، ورقة بحثية مقدمة في المؤتمر التاسع لكلية الحقوق جامعة المنصورة بعنوان "تنظيم المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الضارة" الفترة من ٢٩-٣٠ مارس ٢٠٠٥، ص ١.

(٢) د. أسامة فتحي عبادة يوسف، النظام القانوني لعمليات التركيز الاقتصادي في قانون المنافسة، دار الفكر والقانون ٢٠١٤، ص ٤٣.

## المبحث الأول

### الإطار العام للاتفاقات بين المتنافسين (الكارتل)

#### تمهيد وتقسيم:

تعد الاتفاقات المقيدة للمنافسة أبرز انتهاكات نظام السوق الحر وأحقية المستهلك في الحصول على السلع المحدد سعرها وفقاً لنظام السوق الحر، وتعد هذه الاتفاقات هي أساس التجريم في القانون المصري والأمريكي، وهي العنصر الأكثر أهمية ونقداً في أي انتهاك للمادة (١) هو دليل على اتفاق بين طرفين منفصلين أو أكثر، والاتفاقات الأفقية هي تلك بين المتنافسين، أي الكيانات على نفس مستوى التوزيع، وقررت المحكمة العليا الأمريكية أن: "القيود المفروضة بموجب اتفاق بين المنافسين تقليدياً تم تصنيفها على أنها أفقية القيود، وأوضحت المحكمة أن جميع الآثار المعادية للمنافسة هي بالضرورة أفقية" (١).

وعادة ما ينتج عن اتفاقات المنافسين حصول اتحاد احتكاري بينهم (كارتل) يتفق فيه المتنافسين على تقليل المنافسة بينهم أو إنهائها بالكلية بشكل أو بآخر، سواء عن طريق تحديد مستوى جودة معين بسعر محدد أو تقسيم الأسواق جغرافياً أو قطاعياً، وتضحى معه السوق في هذه الحالة كما لو كانت سوق احتكار كامل.

وعلى ذلك سنتعرض لتعريف الكارتل وأهدافه والسوق النموذجي لحصوله في مطلب أول، ثم نعقبه بمطلب ثان نتناول فيه شروط اتفاق الكارتل وعوامل نجاحه وعوائق تكوينه.

## المطلب الأول

### تعريف الكارتل والسوق النموذجي لنشأته

الكارتل هو اتفاق مجموعة من المنشآت التجارية الكبرى المتنافسة على تثبيت أسعار منتجاتها في سوق معين مستهدفين من ذلك التوصل لأرباح احتكارية لا يستطيع غيرهم التوصل إليها (٢). وذهب البعض أن التفاهم الاقتصادي يستمد وجوده من اتفاق صريح أو ضمني

---

(1) Douglas Broder, U.S. Antitrust Law and Enforcement, Oxford University Press 2010, P 37.

(٢) د. حسين محمد فتحي، مرجع سابق ص ٥٦.

مكتوب أو غير مكتوب، غير أن هذا الاتفاق يصعب إثابته في العمل، ولذلك كانت قوانين المنافسة<sup>(١)</sup>.

وذهب البعض إلى أن الكارتل هو تحالف مجموعة من المنتجين المستقلين بطريق قانونية بهدف ضبط الأسعار وتحديد الممول وتقليل المنافسة.

كما قيل أنه اتفاق مجموعة من التجار المستقلين يقومون بعمل تجاري متماثل ويعملون على مستوى واحد في السوق على تنظيم أو تفادي المنافسة القائمة بينهم أو المحتملة سواء بينهم أو من الغير<sup>(٢)</sup>.

وفي القانون الأمريكي تحظر المادة (٣) من قانون كلايتون بيع السلع بأي شروط قد يؤدي إلى تقليل المنافسة أو خلق الاحتكار، ولا يندرج ضمن هذا القانون تجريم ربط الخدمات غير الملموسة الأخرى؛ باعتبار أنه قد تم تجريم هذا الربط في المادتين (١) و (٢) من قانون شيرمان والمادة (٥) من قانون لجنة التجارة الفيدرالية<sup>(٣)</sup>.

وكذلك حظرت المادة (٣) من قانون لجنة التجارة الفيدرالية الصادر عام ١٩١٤، - على نطاق واسع - "الطرق غير العادلة في المنافسة" و" الممارسات غير العادلة أو الخادعة " في أو بسبب التجارة.

ويمنح القانون لجنة التجارة الفيدرالية القدرة على منع "الأشخاص أو الشركات أو الشركات" (باستثناء تلك الموجودة في بعض الصناعات الخاضعة للتنظيم) من استخدام أساليب غير عادلة للمنافسة أو أفعال أو ممارسات غير عادلة، ويصف القانون أيضًا إجراءات لرفع شكوى من لجنة التجارة الفيدرالية، وطرق وقف أفعال وإصدار الأوامر، والظعن في هذه الأوامر أمام المحاكم. وقد تصل العقوبات المدنية إلى عشرة آلاف دولار لانتهاك أوامر اللجنة، ويخول المدعى العام لرفع دعاوى مدنية للحصول على هذه العقوبات.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن هذا القانون يخول اللجنة الذهاب إلى المحكمة الفيدرالية للحصول عليها عقوبات مدنية على مخالفات الأوامر التي أصدرتها بموجب القانون<sup>(٤)</sup>.

---

(١) د.علي سيد قاسم، دراسة انتقادية لمشروع قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الضارة، بحث مقدم بالمؤتمر العلمي التاسع لكلية الحقوق جامعة المنصورة في الفترة من ٢٩ إلى ٣٠ مارس ٢٠٠٥، ص ٣.

(٢) د.عمر محمد حماد، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، دار النهضة العربية ٢٠٠٩ ص ١٠٧.

(3) Douglas Broder, Op.cit , P 15.

(4) Ibid, P23.



## هدف الكارتل:

يهدف الكارتل إلى اعتراض الدور الذي يلعبه قانون العرض والطلب في إيجاد توازن بين الإنتاج والاستهلاك وذلك عن طريق التقليل من كمية المعروض من السلع في السوق والحصول على سعر مرتفع لتلك المنتجات بما حاصله قلة العرض وزيادة الطلب، وهو ما يؤدي إلى تفويت الفرصة على العملاء للحصول على بضائع أو خدمات بسعر معقول ويضمن للتاجر البقاء في السوق وتكوين مركز احتكاري وهذا ما يتنافى مع المصلحة التي يرمي المشرعون إلى تحصيلها من المنافسة في تحقيق رفاهية العملاء (١).

حيث افترضت قوانين مكافحة الاحتكار أن الكارتلات سيئة للمستهلكين، وترى كلا من وكالات مكافحة الاحتكار والمستهلكين أن الكارتلات تزيد الأسعار وتقلل من العرض المتاح في السوق. ولهذا السبب، فإن الكارتلات غير قانونية في معظم الدول ومع ذلك توجد الكارتلات بشكل كبير لأنها عمل يمكن أن يكون مربحاً جداً وهناك إغراء للتأمر عندما يسمح هيكل السوق بذلك وعادة لا تكفي الغرامة بحد ذاتها للردع عندما تكون قيمتها أقل من الفوائد المتوقعة من المشاركة في كارتل؛ ولذلك يتم معاقبة الكارتلات على نحو متزايد مع غرامات كبيرة (٢).

وعلى ذلك يكون حساب أضرار الكارتل مهماً لتحديد مستوى التعويض لمنحها لضحايا الكارتل أو أرباح صناعة الكارتلات، والمكاسب الناتجة عن التواطؤ، لأغراض فرض غرامة مناسبة (٣).

وقد حظرت المادة (٦) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية إبرام اتفاقات بين الأشخاص المتنافسة إذا كان من شأنه أن يؤدي إلى تقييد المنافسة، وتحقيقاً للغاية ذاتها فإنه يجوز إعفاء الاتفاقات التي تهدف إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية بحيث يكون من شأن هذا الاتفاق أن يحقق للمستهلك فائدة تفوق آثار الحد من حرية المنافسة (٤).

---

(1) Peter Davis and Eliana Garc'es, Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis, Published by Princeton University Press, P 347.

(2) Ibid, P 350.

(٣) د. عمر محمد حماد، مرجع سابق ص ١٠٨.

(٤) تنص المادة (٦) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥ على أن: "يحظر الاتفاق أو التعاقد بين أشخاص متنافسة في أية سوق معينة إذا كان من شأنه إحداث أي مما يأتي:

(أ) رفع أو خفض أو تثبيت أسعار المنتجات للمنتجات محل التعامل.

(ب) اقتسام الأسواق أو تخصيصها على أساس من المناطق الجغرافية أو مراكز التوزيع أو نوعية العملاء أو نوعية المنتجات أو الحصص السوقية أو المواسم أو الفترات الزمنية.

وقد حددت المادة (٩) من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة الأشخاص المتنافسة في السوق بأنها الأشخاص التي يكون بمقدور أي منهم ممارسة ذات النشاط في السوق المعنية في الحال أو في المستقبل.

وقد حظرت المادة الأولى من قانون شيرمان أي تعاقد أو ترتيب في شكل تحالف أو أي شكل آخر، أو تأمر لتقييد حرية التجارة أو التبادل التجاري سواء بين الولايات أو مع الدول الأجنبية، وعاقبت هذه المادة أي شخص يبرم أي عقود أو أي فعل لتقييد حرية التجارة أو تأمر باعتباره مرتكباً لجناية، ويعاقب بغرامة لا تزيد عن عشرة ملايين دولار للشركة وثلاثمائة وخمسون ألف دولار للشخص أو الحبس مدة لا تتجاوز ثلاث سنوات أو كلاهما إذا قدرت المحكمة ذلك<sup>(١)</sup>.

وذهبت المحكمة العليا الأمريكية إلى أن الغرض من قانون شيرمان هو حظر الاحتكارات أو العقود أو الاتحادات التي ربما ستدخل بلا مبرر في ممارسة العاملين أو الذين يؤدون العمل في التجارة لحقوقهم عن طريق ممارسة حرة، وبعبارة موجزة "الحفاظ على حق حرية التجارة"، وفي حالة عدم وجود أي قصد لإنشاء احتكار ما أو المحافظة عليه فإن هذا القانون لا يقيد الحق المعترف به منذ زمن طويل للتاجر أو المصنع الذي يقوم بأعمال تجارية وله سلطة تقديرية في ممارسة تلك الأعمال التجارية إزاء الأطراف التي سيتعامل معهم بطريقة حرة.

---

(ج) التنسيق فيما يتعلق بالتقدم أو الامتناع عن الدخول في المناقصات والمزايدات والممارسات وسائر عروض التوريد.

(د) تقييد عمليات التصنيع أو الإنتاج أو التوزيع أو التسويق للمنتجات ويشمل ذلك تقييد نوع المنتج أو حجمه أو الحد من توافره.

وللجهاز بناء على طلب الأشخاص ذوى الشأن أن يعفى من الحظر الوارد في هذه المادة الاتفاق أو التعاقد الذى يهدف إلى تحقيق كفاءة اقتصادية إذا ثبت أن الاتفاق أو التعاقد المشار إليه من شأنه أن يحقق فائدة للمستهلك تفوق آثار الحد من المنافسة، وتحدد اللائحة التنفيذية إجراءات وشروط تقديم الطلب وضوابط صدور قرار الجهاز".

(1) The Sherman Antitrust Act (١٨٩٠) Section ١. Trusts, etc., in restraint of trade illegal; penalty:

Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal. Every person who shall make any contract or engage in any combination or conspiracy hereby declared to be illegal shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding ١٠,٠٠٠,٠٠٠\$ if a corporation, or, if any other person, ٣٥٠,٠٠٠\$, or by imprisonment not exceeding three years, or by both said punishments, in the discretion of the court.

وفي ذلك فقد جرم قانون شيرمان الاحتكار بصورة مطلقة مساوياً في ذلك بين الشروع والاتفاق أو مجرد التآمر فيما بين الأفراد أو الشركات، بالإضافة إلى حظر كافة التعاملات المؤدية لذلك سواء داخلياً أو خارجياً، وكذلك تضمن القانون تجريم الاحتكار من خلال التعاقدات والارتباطات وكافة أشكال التعاون بغرض تقييد التجارة أو التبادل التجاري مع الدول الأخرى، ورتب على مخالفة هذه التصرفات عقوبة جسيمة تصل إلى مليون دولار للشركات، وثلاثمائة ألف دولار للأفراد والحبس لمدة قد تصل إلى ثلاث سنوات (١).

وكانت المحاكم الأمريكية قد ذهبت في تطبيقاتها في المراحل الأولى لصدور القانون إلى إخراج الاتفاقات التافهة أو محدودة الأثر من دائرة التجريم إعمالاً لقاعدة المبرر المعقول Role of Reason ظناً بأن التشريع يهدف إلى مكافحة الاتفاقات التي تعقد بين كبار المنتجين أو الموزعين التي يمكن أن تؤثر على المنافسة. ومن ثم فقد برأت مشتري أحد المخابز اشترط على البائع عدم افتتاح آخر لمدة خمس سنوات ولمسافية ميلين من مكان المخبز المباع، باعتبار أن هذا الشرط لا يقصد به أكثر من إتاحة الفرصة للمشتري الجديد لبدء نشاطه، وإظهاراً للنوايا الحسنة من جانب البائع، وأن ذلك في مجمله ليس له إلا آثار محدودة لا تذكر على مستوى المنافسة والتجارة في صناعة الخبز في نطاق الولاية (٢).

إلا أن المحاكم الأمريكية في تطبيقاتها اللاحقة عدلت عن استخدام هذا المنهج التعليلي في تفسير القانون، ومن ثم فقد اتجهت لعدم بحث الاتفاقات في الواقع ومدى تأثيرها على المنافسة أو تقييد التجارة، وبدلاً من ذلك فقد عملت تحليلاً تجريدياً Per se Rule فإذا ثبت لديها أن ثمة اتفاقاً تقيدياً حكمت بالإدانة بغض النظر عن بحث تأثيره أو ما يلحقه من أضرار واقعة بحرية المنافسة (٣).

وقد أكدت المحكمة العليا هذا الاتجاه في قضية الجمعية الوطنية للمهندسين المتخصصين عام ١٩٧٨ وورد في حكمها أن الحظر الوارد في الباب الأول من قانون شيرمان في شأن الاتفاقات المقيدة للتجارة يدخل تحت قائمة الأفعال غير المشروعة في حد ذاتها دون بحث عما تكون قد سببته من أضرار في الواقع، وعلى ذلك فقد رفضت دفاع الجمعية الوطنية للمهندسين المتخصصين بأن تثبيتها لأسعار البناء والزامها لأعضائها من المهندسين المعماريين بعدم

(١) د. عمر محمد حماد، مرجع سابق ص ٣٧٥.

(٢) د. مصطفى منير، مرجع سابق، ص ٢٠٣.

(٣) المرجع السابق ص ١٦٧-١٦٨.

وفي ذات المعنى أيضاً.

M.A. Utton, Market Dominance and Antitrust Policy, Second Edition, Edward Elgar, 2003, P158.

التنافس والنزول بأسعار مقاولات البناء في العطاءات التي يقدمونها للعملاء إنما مرجعه الحرص على عدم هبوط أسعار العطاءات الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى هبوط المستوى الفني والأجور في هذا القطاع، وأن انخفاض الأسعار قد يؤدي بالمهندسين والمقاولين إلى الحد من تكلفة البناء على حساب المواصفات القياسية للصحة والسلامة التي يجب أن تتوفر في أعمال التشييد، وردت المحكمة على ذلك بأن قانون شيرمان يعكس توجهات تشريعية مقتضاها المنافسة الكاملة لن تؤدي فقط لخفض الأسعار بل وأيضًا إلى إنتاج وتقديم سلع وخدمات أكثر جودة، وأنه ليس للمحكمة إزاء ذلك أن تبحث عما إذا كانت المنافسة تجلب آثارًا سيئة أو حميدة (١).

وعلى ذلك فإن الاتفاقات المقيدة للمنافسة في القانون الأمريكي والتي تعد غير المشروعة في حد ذاتها، تعتبر مضادة للمنافسة بطبيعتها بغض النظر عن أي مبرر ويمكن إثباتها ببساطة عن طريق إثبات أن المدعى عليهم دخلوا في إتفاقية غير قانونية بحد ذاتها دون الحاجة إلى إثبات الضرر الفعلي للمنافسة. ويمكن أن تنقسم الاتفاقات غير المعقولة إلى فئتين، الأولى تشمل تقييد الأسعار مباشرة، مثل الاتفاقات الأفقية أو أسعار البيع أو غيرها من شروط أو شروط البيع، مثل الخصومات والإعلانات أو شروط الائتمان أو الضمانات وتزوير المناقصة، والفئة الثانية وهي التواطؤ في مجالات أخرى، مثل توزيع السوق والعملاء، واتفاقيات لتقييد الإنتاج أو الإخراج، وبعض الرفض المتفق عليه للتعامل مع شخص متنافس أو أكثر (٢).

### السوق النموذجي للكارتل:

لا تعد كل الأسواق صالحة لنشوء الكارتل بها؛ وذلك نظرًا للتنافس بين الأطراف العاملة في السوق والتي يسعى كل منهم إلى تحقيق أقصى ربح ممكن، فإن الاتفاقات بينهم بشأن حجم الإنتاج والأسعار لا يمكن إبرامها في بعض أنواع من الأسواق مثل السوق التي تتميز بالتركز الشديد وفيها يسيطر أحد الأشخاص على السوق ويقوم بتوجيه الباقيين نحو الأسعار وحجم الإنتاج، وبالتالي ليس من مصلحة هذا الشخص أن يقوم بإبرام اتفاقات مع منافسيه في السوق، ولكن يقوم بفرض ما يراه محققًا لمصلحته دون موافقتهم هذا من ناحية.

ومن ناحية أخرى فإنه ونظرًا لتأثير هذه الاتفاقات فإنه يتم إبرامها بشكل سري وقد لا تكون مكتوبة وتأخذ شكل التفاهات الصامتة ولذلك يتعين توافر بعض الشروط في السوق التي تكون صالحة لنشوء هذه التفاهات وهي:

(١) د. مصطفى منير، مرجع سابق ص ٢٠٤.

(2) Douglas Broder, Op.cit , P 47.

١- قلة عدد المنشآت المتنافسة: ذلك أن وجود عدد كبير من المنشآت المتنافسة داخل سوق معين لا يشجع على إبرام اتفاق كارتل بينهم إذ أن طابع السرية الذي يتحتم توافره سيكون مهددًا بشكل مستمر مع الزيادة العددية لأطراف الاتفاق الذي يحتاج إلى التنسيق المستمر، ومن ثم فإن اختلاف وجهات النظر وعمق هذا الخلاف يتناسب طرديًا مع زيادة عدد المنشآت.

٢- نزاهة أطراف الكارتل: تعد اتفاقات الكارتل من الاتفاقات ذات الطابع الشخصي، ومن ثم يتعين ابتعاد كل طرف بعد إبرام الاتفاق عن خداع باقي الأطراف والالتزام بحرفية الاتفاق، ويتضح الغش في هذه الحالة عند عدم التزام أحد الأطراف بالسعر المتفق عليه داخل الكارتل لمنتج معين والنزول به ولو قليلًا عن الحد المتفق عليه بسبب شعور إدارة هذا الطرف بأن ذلك غير متناسب مع طاقة منشأته (١).

وخطورة هذا السلوك أنه يمكن من خلاله تحقيق أرقام مبيعات هائلة وهو ما يمكن أن يشكل قوة جذب شديدة لجميع أطراف الكارتل. وبناءً على ذلك فقد ظهر أن أنجح أسواق الكارتل هي تلك التي تقل بها المحفزات على الغش وتزيد فيها إمكانية كشف ذلك الغش بعد وقوعه.

٣- عرقلة الدخول للأسواق: يشير هذا العنصر لمقدار ما تتمتع به المنشآت التجارية أطراف الكارتل من سطوة داخل السوق من حيث تمكنها من إقامة حواجز مستمرة أمام المنشآت الجديدة الطامحة للدخول في هذا السوق (٢).

وتتجلى أهمية هذا العنصر حين يتضح أن كرتلة سوق ما تؤدي إلى توصل أطرافه إلى أرباح ضخمة تحفز الآخرين دائمًا على الرغبة في الدخول لهذا السوق وهو ما يتطلب من أعضاء الكارتل اليقظة الدائمة في إقامة ما يسمى بالحواجز العالية أمام أي منافس محتمل.

ومن ثم فإن قرار الدخول قد يكون سهلًا أما التنسيق بين أعضاء الكارتل لبقائه هكذا لفترة طويلة هو الصعب. ومن ثم فإن نجاح الكارتل يكون بصورة أكبر مع الحدود التي لا يمكن تجاوزها أو اختراقها من المنافسين الآخرين (٣).

ويمكن للمنشأة العازمة دخول السوق أن تتحقق من وجود مثل تلك الحواجز إذا تأكد لها توافر الأمور الآتية:

(1) U.S V. Trenton Potteries Co. 273 U.S 382. 47.

مشار إليه د. حسين محمد فتحي، الممارسات الاحتكارية والتحالفات التجارية لتقويض حريتي التجارة والمنافسة، دار أبو المجد للطباعة، ص ٥٩.

(٢) د. حسين محمد فتحي، مرجع سابق ص ٦١.

(٣) د. عمر محمد حماد، مرجع سابق ص ١١١.

أ- صعوبة استخراج التراخيص الحكومية اللازمة لدخول السوق؛ نتيجة لوجود قناعة حكومية بأن تثبيت السعر من خلال المنشآت الحاكمة للسوق في صالح المستهلكين بالنسبة لمنتج معين، إلى جانب السعي الحثيث لأطراف الكارتل لدي الجهات المعنية لترسيخ هذه القناعة.

ب- إذا كانت العوائق الموجودة واسعة النطاق بشكل محبط، بحيث أن تجاوزها جميعاً سيعني أن الفترة ما بين قرار دخول السوق وإنتاج السلعة المنشودة ستكون طويلة جداً، وربما تصل إلى عشرات السنين.

ج- لو أن التكلفة المطلوبة للدخول والمنافسة على صعيد منتج معين ستكون ضخمة بالمقارنة بتكلفة المنشآت التجارية الأطراف في الكارتل.

٤- تجانس المنتج: تفرد المنتجات وتمايزها يشجع على دخول منشآت تجارية أخرى للمنافسة ويحفز المستهلك على البحث عن الخصائص الموجودة في كل منتج وعن مصدره وسعره، ولا تصلح هذه الأسواق للكرتلة؛ حيث لن يتمكن أطراف الاتفاق من التوصل لسعر موحد ومناسب لمنتجات ذات خصائص متباينة، يمكن معها وضع العراقيل الملائمة أمام أي مقتحمين جدد. وعلى ذلك فقد ثبت أن المثليات هي السلع الأكثر انسجاماً مع اتفاقات الكارتل لأنه لن يسعى المستهلكون بصددها للبحث أو لتفضيل سلعة على أخرى وبالتالي لن يكون لإسم المنشأة التجارية المنتجة لها أهمية تذكر (١).

وبالتالي يكون أكثر بساطة وبالتالي أقل تكلفة كلما زاد تجانس المنتج، حيث المنتجات ذات الخصائص المختلفة وسيتم البيع بأسعار مختلفة في حالة عدم وجود اتفاق رسمي، فإن الفروق السعرية يجب أن تتجسد في أي ترتيب رسمي وتعديلات المنتج اللاحقة والتي من المرجح أن يكون مصدر الكثير من المساومات والنزاعات.

وأخيراً، فإن وجود جمعية تجارية راسخة تنظم الاجتماعات العادية قد تجعل تنسيق سياسات الأسعار والمخرجات أكثر سهولة، حتى في مواجهة قوانين مكافحة الاحتكار المعادية كما تنبأ سميث (٢).

---

(١) د. حسين محمد فتحي، مرجع سابق ص ٦٣.

2M.A. Utton, Op.cit , P١٥٥.

## المطلب الثاني

### شروط اتفاق الكارتل وعوامل نجاحه وعوائق تكوينه

#### أولاً شروط اتفاق الكارتل:

١- إثبات الاتفاق: قد يكون اتفاق الكارتل مكتوباً ولكن يجوز أن يتم إثباته ولو لم يكن مكتوباً طالماً وجد دليل قوي على وجوده، ويجوز إثبات حصول الاتفاق الضمني عن طريق إثبات التصرفات المتماثلة بين المتنافسين فيما يتعلق بحجم الانتاج أو السعر، ويؤيد حصول هذا الاتفاق الضمني إثبات تغير في سلوكهم الاقتصادي الحالي عن المتبع سابقاً.

وتطبيقاً لجواز إثبات الاتفاق الضمني بين المتنافسين فقد حكمت محكمة جناح مدينة نصر في الجنحة رقم ٢٩٠٠ لسنة ٢٠٠٨ بجلسة ٢٥/٨/٢٠٠٨ بغرامة عشرة ملايين جنيه على ١٠ من الشركات العاملة في مجال الأسمتت تأسيساً على أنه اتضح لديها أن الزيادة في الأسعار من عام إلى آخر لم تكن سلوكاً فردياً، وإنما كانت من جانب كافة الشركات على الرغم من الزيادة في الطاقة الإنتاجية المتاحة والإنتاج الفعلي للشركات، وذلك يفسر احتفاظ كل شركة بمركزها بالنسبة للسعر، فالشركة الأقل سعراً تحتفظ بمركزها والأعلى سعراً تحتفظ أيضاً وتتحرك باقي الأسعار فيما بين الشركتين دون أن تحاول إحدى الشركات المتنافسة الكبيرة أو الصغيرة التقليل من أسعارها، ولو بقدر ضئيل في محاولة لجذب حصة سوقية أكبر في ظل الأزياد المطرد للطلب داخل السوق الأمر الذي لا يوجد له مبرر.

٢- أن يقيد هذا الاتفاق التجارة تقييداً شديداً: يتعين أن يؤدي اتفاق الكارتل إلى تقييد حرية التجارة سواء فيما يتعلق بالمستهلك بتقليل خياراته في اقتناء المنتج المناسب أو تقييد حرية الغير في الدخول للسوق، أو تقييد حرية أطراف الكارتل أنفسهم في ممارسة نشاطهم الإنتاجي، وهي السياسة التي انتهجها المشرع المصري في صياغة نص المادة (٦) من قانون حماية المنافسة ذلك أن القاسم المشترك بين كافة الأفعال التي حظرها هو تقييد حرية التجارة، وهو ذات المضمون المنصوص عليه بالمادة الأولى من قانون شيرمان.

ويجب أن تحسب أضرار الكارتل في ضوء طول مدته؛ لأن المستهلكين سيتعرضون للأذى وستتواطأ الشركات لتحقيق الربح حالما ترتفع الأسعار وطالما بقيت الأسعار مرتفعة بشكل مصطنع.

إلا أنه قد يكون تحديد توقيت الكارتل على وجه التحديد مهمة صعبة للغاية، ففي كثير من الأحيان سوف نرى زيادات غير مبررة في الأسعار في بداية الكارتل والانهايار التدريجي لهذه

الأسعار في نهاية الأمر وأحياناً انهيار مفاجئ، ومع ذلك في بعض الأحيان فإن نمط الأسعار يكون غير واضح بشكل ملائم، ذلك أنه قد تستغرق الكارتلات وقتاً لتشكيلها، وقد تكون هناك نوبات من الغش والعودة المؤقتة للمنافسة، والكارتل قد يستغرق بعض الوقت لاكتمال تكوينه، لأن الشركات تأخذ وقتاً لتحقيق الاتحاد وأيضاً فإن التحولات الهيكلية للعرض والطلب وتداخل الظروف مع تأثير الكارتل من شأنه توليد نمط سعري ليس من السهل تفسيره دون تحليل دقيق(١).

### ثانياً عوامل نجاح الكارتل:

١- حصص الإنتاج: يتعين أن يوجد قدر كبير من التنسيق بين الأطراف في شأن تخفيض حجم الإنتاج الكلي للسلعة في الأسواق من خلال تخفيض حصص إنتاج كل منشة طرف في الكارتل.

هذا الموضوع سيكون سهلاً ميسوراً لو أن أحجام المنشآت التجارية الأطراف كلها متكافئة أو متقاربة وقدرتها على الإنتاج غير متفاوتة، أما لو كان الأمر يتعلق بالاتفاق بين منشآت متباينة في أحجامها وطاقاتها الإنتاجية بشكل كبير فإن الأمر سيستلزم تقديم بعض التنازلات من المنشآت الكبرى في خصوص تخفيض حصص إنتاجها لصالح المحافظة على المستويات الاحتكارية في الأسواق.

وتطبيقاً لذلك وفي قضية *United States v. Socony- Vacuum Oil Co*، التي تتلخص واقعاتها أنه في عام ١٩٢٦ كان هناك إفراط في إنتاج النفط الخام في الولايات المتحدة، وبلغ سعر النفط إلى مستويات تقترب من تكلفة الإنتاج. ولمواجهة هذا الوضع تأمرت شركات النفط الكبرى التي تبيع البنزين للحفاظ عليها في مستويات غير تنافسية بالنسبة لأسعار وقود السيارات في ولاية شرق تكساس، وكان أعضاء الكارتل يشترون الفائض من النفط لتحقيق استقرار الأسعار والإنتاج، الذي كان يُنظر إليه على أنه تنسيق وكان الاستنتاج أن غرض الكارتل لم يكن فقط رفع أسعار السوق الفورية، ولكن لرفع سعر البنزين للمستهلكين كذلك، ولكن لم يتم تسجيل المؤامرة المزعومة في أي عقد أو اتفاق رسمي، وكان الإثبات قائماً على شهادات. وتم البت في الحالة أصلاً من قبل المحكمة الجزئية التي وجدت اثني عشر من الشركات والأفراد مذنبين لانتهاك المادة (١) من قانون شيرمان، ثم حكمت المحكمة العليا بأن السعر سيئ

---

(1) Peter Davis and Eliana Garc'es, Op.cit , P 352.



وأن الاتفاق في حد ذاته غير قانوني بموجب المادة (١) من قانون شيرمان وأن القضاء على "الشروط التنافسية" ليس مبرراً قانونياً لهذه الاتفاقيات (١).

٢- معايرة المنتج غير المتماثل: مشكلة عدم تجانس المنتج قد تفرض وجودها بالنسبة لسلعة معينة ولن يجد طرف الكارتل في مواجهة هذه المشكلة إلا وسيلتين فقط لحلها هما:

أ- وضع تدرج سعري معقد لذات المنتج نظير كل تمايز أو خاصية مضافة إليه، وهو موضوع يصعب التوصل فيه إلى حلول توفيقية.

ب- معايرة أو توحيد نمط المنتج وإلغاء كافة الخواص المميزة في جميع المنشآت أطراف الكارتل، وهذا الحل أيسر بالنسبة للمنشآت المتحالفة، كما أنه الأفضل من زاوية حقوق المستهلكين الذين لن يتكبدوا مشقة البحث عن خواص مختلفة، وإن كان هذا الحل يعرض الكارتل لخطورة دخول الغير للأسواق بذات المنتج بعد إضافة الخواص المميزة.

٣- التثبيت الرأسي للأسعار: على ضوء ظروف السوق ترى أطراف الكارتل ضرورة فرض قيود سعرية على توزيع منتجاتها من خلال الموزع الوسيط أو بائع التجزئة برغم مخالفة ذلك للمادة الأولى من قانون شيرمان وإضراره بحقوق المستهلك (٢)، ومخالفة المادة (٦) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية.

٤- التكامل الرأسي: لجوء الكارتل إلى هذا الأسلوب غالباً ما يستهدف تقليص فرص غش أي طرف في التحالف ويقترن عادة بفرض أسعار معلنة ونهائية للجمهور.

٥- إمكانية توسيع نطاق التحالف: الأسواق ذات التركيز الشديد هي السوق النموذجية لاتفاقات الكارتل، ومن هنا يفضل أن يتشكل التحالف من أكبر عدد من المنشآت أو كلها، وفي حالة التركيز أو محدودية المنشآت التجارية المتحالفة فإنه يتعين أن تسمح نصوص الاتفاق بانضمام عدد أكبر من المنشآت المنافسة في المستقبل، لأن وجود عدد كبير من المنشآت المنافسة في المستقبل خارج تحالف الكارتل سيسمح لها بتقويضه حيث لن يكون أمامها إلا زيادة حجم المنتج في مواجهة الكارتل لتقليصه، وبالتالي فإن رفع الكارتل لسعر المنتج سيعني بالضرورة انهيار رقم مبيعاته، وسيكون أفضل موقف لأي منشأة منافسة أن تبقى خارج التحالف ليتمكنها رفع سعر المنتج إلى المعدل الذي يحقق لها الربح ويكون في ذات الوقت أقل من سعر التحالف ناهيك عن تمتعها بحرية تحديد حجم المنتج دون ثمة قيود.

---

(1) IOANNIS KOKKORIS AND RODRIGO OLIVARES-CAMINAL, ANTITRUST LAW AMIDST FINANCIAL CRISES, Cambridge University Press ٢٠١٠, P ٣٢١.

(٢) د. حسين محمد فتحي، مرجع سابق ص ٦٦.

ويتفرع عن ذلك ضرورة قلة عدد المنشآت العاملة في السوق لئلا يتسنى للكارتل ضم كل أو أغلب المنشآت المتنافسة، ذلك أن نجاح أو فشل الكارتل يعتمد في الأساس على ما تتمتع به أطراف الاتفاق من قوة في السوق تمكنها من إقامة حواجز مستمرة أمام المنشآت الجديدة الراغبة في دول الأسواق، وتتضح أهمية هذا العنصر حينما يتضح أن كرتلة سوق ما تؤدي إلى توصل أطرافه إلى أرباح ضخمة تحفز الآخرين دائماً على الرغبة في الدخول لهذا السوق هو ما يتطلب من أعضاء الكارتل اليقظة الدائمة في إقامة ما يسمى بالحواجز العالية، ومن ثم فإن نجاح الكارتل يكون بصورة أكبر مع الحدود التي لا يمكن تجاوزها أو اختراقها من الآخرين (١).

٦- خفض الإنتاج وتحرير السعر: يستهدف الكارتل دائماً خفض الإنتاج للتحكم في أسعار بيع المنتج، بناءً على ذلك فإن أي منشأة تجارية متمردة ترفض الانضمام للكارتل وتصرع على إغراق السوق بالمنتج محل التحالف تضر بالاتفاق ضرراً شديداً، وهو ما يتعين معه ضرورة نص الاتفاق على برامج مضاد لسياسة هذه المنشأة يتضمن شراء معظم أو كل إنتاج المنشأة المتمردة بسعر أعلى قليلاً من سعر السوق، وتخفيض حجم المنتج الذي أمكن التحكم فيه في الأسواق لفترة معينة حيث يمكن ترك الحرية بعد ذلك لكل منشأة طرف في الكارتل في بيع المنتج بالسعر الذي تحدده استقلاً (٢).

٧- مشارطات أرقام المبيعات: قد يتضمن اتفاق الكارتل بنوداً تمنح بمقتضاها المنشآت المتحالفة حرية تحديد سعر بيع المنتج موضوع التحالف دون قيود بشرط ألا تتجاوز المبيعات نسبة مئوية معينة يتضمنها الاتفاق، كما قد يتم تعديل اتفاق الكارتل إذا لم يكن قد تضمن مثل هذه البنود.

وتفادياً لأي تجاوز لهذه النسبة يفرض الاتفاق إجراءات انتقامية قد تتمثل في امتناع باقي الأطراف عن التعامل مع المنشآت المارقة أو استخدام أسلوب التسعير العدواني ضدها.

٨- التقسيم الجغرافي وقطاعات المستهلكين: قد يتضمن اتفاق الكارتل حلاً توفيقياً في ضوء ظروف أطرافه يتمثل في تقسيم السوق جغرافياً بحيث يتحدد لكل منشأة منطقة أو حدود مكانية معينة لا يتجاوزها سواء لتجار الجملة أو التجزئة في إطار البيع المباشر للجمهور.

كذلك قد يشمل الاتفاق توزيع المبيعات على الأطراف على أساس فئات المستهلكين، فإذا افترضنا أن الأمر يتعلق بمنتج معين كالمبيدات الحشرية فإن المنشأة (أ) من التحالف تنفرد

(١) د. عمر محمد حماد، مرجع سابق ص ١١١.

(٢) د. حسين محمد فتحي، مرجع سابق ص ٦٩.

بالببيع للمستشفيات، وتنفرد المنشأة (ب) بالببيع للمصانع، وتنفرد المنشأة (ج) بالببيع للمدارس وهكذا (١).

### ثالثاً: عوائق تكوين الكارتل:

عوائق متعلقة بأعضاء الكارتل: وتتمثل في مدى تعاون أعضاء الكارتل نفسه من أجل إنجاحه، فاستخدام أحد الأعضاء لأساليب الغش والخداع من أجل زيادة حجم مبيعاته عن المخصص له بموجب الاتفاق يمثل عائقاً لنجاح الكارتل، ويتحقق ذلك عندما يبيع أحد التجار السلعة بأقل من السعر المتفق عليه والذي من شأنه جذب عملاء التجار الآخرين إليه ومن ثم زيادة حجم مبيعاته وجني أرباح تفوق ما ان سيحصل عليه لو تقيّد بالسعر الاتفاقي.

ومن ناحية أخرى قد يلجأ التاجر إلى البيع بأقل من السعر المتفق عليه بطريق غير مباشر كما لو باع بالسعر المتفق عليه لكنه أعطى تخفيضاً سرياً، أو أعطى المشتري خدمات ما بعد البيع فيها تفضيل له ما كان بمقدوره الحصول عليها في الأحوال الطبيعية أو قام بشراء سلعة من المشتري بسعر عال تعويضاً له عن بيع البضاعة الأولى بالسعر المتفق عليه (٢).

### معوقات خارجة عن الكارتل:

١- إجماع بعض المتنافسين عن الانضمام للكارتل، إذ قد يكون هؤلاء بمثابة هدم للتجمع لمقدرتهم على جذب العملاء؛ لبيعهم البضائع بسعر أقل من أعضاء الكارتل.

٢- التجريم القانوني للكارتل وتقسيم الأسواق؛ وما ينتج عن ذلك من الملاحقة القضائية لأعضائه مثلما هو الحال في المادة (٦) من قانون حماية المنافسة المصري، والمادة (١) من قانون شيرمان.

وتطبيقاً لذلك وفي قضية عرضت على القضاء الأمريكي تخلص واقعاتها في أن شركة Standard Oil of New Jersey Company سيطرت بشكل كامل على صناعة البترول ومنتجاته في الولايات المتحدة الأمريكية، من خلال تكوين اتحاد للشركات العاملة في مجال البترول، وفي عام ١٩٠٩ وجدت المحكمة الاتحادية أن الاتحاد المذكور (٣).

وقد أدت قوانين مكافحة الاحتكار إلى التخلي عن التواطؤ العلني على نطاق واسع في الولايات المتحدة الأمريكية .

(١) المرجع السابق ص ٧٠.

(٢) د. عمر محمد حماد، مرجع سابق ص ١١٨.

(٣) د. أسامة فتحي عبادة يوسف، مرجع سابق، ص ١٤٤.

إلا أن القانون الأمريكي يعرف بعض الاستثناءات على تطبيق قوانين مكافحة الاحتكار ومنها الاستثناء من تأثيم الاتفاقات المقيدة للمنافسة في بعض الحالات خاصة مثل النقابات ومجالس التسويق الزراعي واتفاقيات التصدير والتي أُعطيت إعفاء لفترة طويلة، وكذا الجمعيات المهنية ومنها على سبيل المثال الجمعيات المهنية في الطب وطب الأسنان والهندسة المعمارية والقانون والهندسة(١).

---

(1)M.A. Utton, Op.cit , P 160.

## المبحث الثاني

### الاتفاق بين الشخص وأي من مورديه وعملائه

تمهيد وتقسيم:

حظرت المادة (٧) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الاتفاق بين الشخص وبين مورديه وعملائه، وجرمت هذه الاتفاقات بقطع النظر عن الوسيلة المستخدمة فيها طالما أدت إلى تقييد المنافسة، وعلى ذلك تعد هذه الاتفاقات من جرائم الضرر التي ينظر فيها إلى الأثر المترتب على الفعل ذاته، وعلى ذلك فقد يكون الاتفاق بين الشخص ومورديه وعملائه مؤثماً عندما يقيد من حرية المنافسة، وقد يكون اتفاق مماثل في حالة أخرى غير مؤثماً لعدم تقييده للمنافسة.

وعلى ذلك نتناول في هذا المطلب مفهوم العلاقة الرأسية بين الشخص ومورديه وعملائه، وبعبارة أخرى تحديد مفهوم الموردين والعملاء الذي يحظر على الشخص المعنى الاتفاق معهم بشكل يؤدي إلى الحد من المنافسة في فرع أول.

وفي فرع ثانٍ نتناول شروط الاتفاق بين الشخص ومورديه وعملائه وهي وجود الشخص في مركز مسيطر وتوافر التبعية الاقتصادية بين الشخص المعني وانعدام الحل البديل أمام التابع، ثم نحدد طرق إثبات هذا الاتفاق وما إذا كانت إثبات هذا الاتفاق يتطلب طرق محددة أم يعد واقعة مادية يجوز إثباتها بكافة طرق الإثبات.

## المطلب الأول

### العلاقة الرأسية بين الشخص وعملائه

يتعين للقول بوجود اتفاق بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه توافر حالة التبعية الاقتصادية فيما بينهما بما تشمله من وجود تكامل رأسي، للقول بأن الاتفاق بين مورد وعميل له.

أولاً: تعريف حالة التبعية الاقتصادية:

لا تنشأ حالة التبعية الاقتصادية بمناسبة العلاقات الاقتصادية الأفقية، أي العلاقات التي يمكن أن تنشأ بين متنافسين على ذات المستوى من العملية الإنتاجية أو التسويقية. وإنما تنشأ بمناسبة العلاقات الاقتصادية الرأسية التي تنشأ بين رجال التجارة الذين يقفون عند مستويين مختلفين من العملية الاقتصادية كالعلاقة بين منتج أو عدة منتجين من ناحية وبين موزع أو أكثر

من ناحية أخرى، وبحيث تنشأ حالة التبعية الاقتصادية من المنتج أو المورد وموزعين أو بالعكس من الموزع لمورديه كحالة مراكز الشراء العملاقة(١).

### ثانياً: حالي التبعية الاقتصادية:

١- تبعية الموزع أو البائع للمورد أو المنتج: تقدر حالة تبعية الموزع للمورد أو المنتج في ضوء ثلاث عوامل هي:

أ- شهرة علامة المورد، مما يستبعد معه تطبيق هذه الحالة على المنتجات التي ليست لها علامة مميزة.

ب- الحصة التي تمثلها منتجات المورد في رقم أعمال الموزع.

ج- حصة المورد في السوق.

ويلحق بحالات تبعية الموزع للمورد أو المنتج انعدام الحل البديل أمام الموزع إذ لا يملك المشروع التابع أي خيار ولا يكون أمامه حل بديل(٢).

وتتمثل تلك الحالة فيما يعرف بتبعية التزود ويتمثل التعسف في استغلال حالة التبعية الاقتصادية في ذلك الفرض من عدة أوجه، فقد يرفض المورد تزويد الموزع بالمنتجات اللازمة لتشغيله بغرض إجباره على احترام بعض الالتزامات التي يرغب في فرضها عليه كالاتزام بالقصر(٣) أو ربط توزيع السلعة بأخرى مرتبطة أو فرض سعر معين لإعادة البيع بعيداً عن هامش الربح المعقول.

٢- تبعية الموردين للمشتريين: وتقدر حالة تبعية المنتج لموزعه في ضوء ثلاث عوامل هي:

أ- مركز المنتج أو المورد في السوق، والذي عادة ما يكون ضعيفاً.

ب- الخصائص التجارية التي تحكم العلاقة التجارية بينهما، وعادة ما يكون المنتج أو المورد مشروعاً صغيراً تنقصه العلامة التجارية المشهورة.

---

(١) د. لينا حسن ذكي، مرجع سابق ص ٢٢٧.

(٢) د. خليل فيكتور تادرس، المركزالمسيطر للمشروع في السوق المعنية، دار النهضة العربية ٢٠٠٧ ص ٤٨.

(٣) د.لينا حسن ذكي، الممارسات المقيدة للمنافسة والوسائل اللازمة لمواجهتها، رسالة لنيل دجة الدكتوراة في الحقوق، جامعة القاهرة ٢٠٠٤ ص ٢٣١.

ج- نصيب الموزع في رقم أعمال المنتج أو المورد، والذي عادة ما يمثل نسبة كبيرة من رقم أعمال المشروع المورد، وفي العلاقات التجارية التي تجمع الطرفين، وحالة المنافسة في السوق، وكذلك مصروفات النقل(١).

ومؤدى حالة التبعية الاقتصادية هو تبعية المشروعات الموردة لمراكز الشراء العملاقة، نظراً للقدرة الاقتصادية الضخمة للمشتري وتركزهم في مراكز شراء كبيرة، إذ تقوم مراكز الشراء الضخمة بتجميع منتجات الموردين في مراكز شراء وبيع، فيتوافد عليها عدد ضخم من المستهلكين للمنتجات، مما يجعلهم في مركز قوي تجاه الموردين، ويستفيد الأخيرون من الأعداد الهائلة المنضمة إلى هذه المراكز من المستهلكين، والسبب الجوهرى لتبعية الموردين لهذه المراكز هو أنها تقوم بفرض شروطها والتي أحياناً ما تكون جائرة عليهم، أو تكون محل مغالاة، ويجدر التنبيه إلى ضرورة انعدام الحل البديل أمام التابع فلا يتمتع بخيار ولا يكون أمامه إلا التعامل مع المتبوع(٢) بحيث يكون من المؤكد أنهم ما كانوا ليقبلوها في حالة تمتعهم بالاستقلالية.

وفي القضاء الأمريكي ثار التساؤل عما إذا كانت الشركة يمكن أن تتآمر على شركة فرعية مملوكة بالكامل لها، وذهبت بعض المحاكم الدنيا إلى أن الشركة الأم يمكن أن تكون مسئولة عن التآمر مع أي شركة تابعة حتى ولو لم تكن مملوكة بالكامل، وقد ذهب آخرون إلى أنه لا يمكن للشركة أن تتآمر على أي شركة فرعية تسيطر عليها بوضوح، وهي التي تملك فيها أكثر من ٥٠ % من حقوق التصويت، وذهب آخرون إلى أن السيطرة يمكن أن توجد حتى لو كان تمتلك الشركة الأم أقل من ٥٠% من أسهم الشركة التابعة، خاصة إذا كانت ملكية الأسهم المتبقية موزعة على نطاق واسع، وقد اعتبرت إحدى المحاكم أنه، نظراً لدمجها بشكل منفصل، يجوز للشركات الفرعية الشقيقة أن تدان باعتبارها أشخاص مختلفة على الرغم من أنها مملوكة بالكامل لنفس الشركة.

ومؤخراً، في جنيف وجدت المحكمة أن شركتين إحداهما مملوكة بنسبة ٦٢% والأخرى بنسبة ٧٥% من نفس الشخص وكانوا قادرين على التآمر، لكن المحكمة في تبرير قضائها

(١) المرجع السابق ص ٢٣٤.

(٢) د. خليل فيكتور تادرس، مرجع سابق ص ٥٠.

بإدانتها باعتبارهما شخصين منفصلين قررت أن الشركات تعاملت مع بعضها البعض على مسافة طويلة، ولم يكن أحدهما يدرك أن نفس الشخص سيطر على كليهما (١).

## المطلب الثاني

### شروط الاتفاق بين الشخص ومورديه وعملائه وطرق إثباته

#### أولاً: وجود الشخص في مركز مسيطر:

يتعين للقول بوجود اتفاق محظور بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه أن يكون هذا الشخص حائزاً لمركز مسيطر في السوق بالمعنى المقرر بالمادة (٧) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، وذلك ليتمكن من فرض شروطه على المتعاملين معه، من حيث التمييز في الاتفاقات أو التعاقدات التي يبرمها مع مورديه أو مع عملائه أو يشترط عليهم ألا يتيحوا لشخص منافس له استخدام ما يحتاجه من مرافقهم أو خدماتهم أو إلزامهم بعدم التعامل مع منافس للشخص المسيطر، فإذا انتفى هذا الشرط سيفقد قدرته على فرض مثل هذه الشروط.

ذلك أنه حال انتفاء صفة المركز المسيطر عن الشخص المعني سيضحي المتعاملين معه أحراراً في التعامل معه من عدمه ورفض شروطه التعسفية، وعلى ذلك فإن هذا المركز هو المفترض الأولي للقول بوجود اتفاق بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه.

#### ثانياً: توافر حالة التبعية للشخص المسيطر:

حددنا فيما سبق المقصود بحالة التبعية الاقتصادية بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه، وعلى ذلك فإنه يتمتع تطبيق نص المادة ٨/هـ، ز، ط في حالة عدم توافر حالة التبعية على النحو المشار إليه بالفرع السابق، ذلك أن هذه الحالة هي التي تجبر المورد أو الموزع على قبول شروط المنتج أو المشتري ما كان ليقبلها لو كان مستقلاً عنه، باعتبار أن هذا الاستقلال هو الذي يمنحه القدرة على رفض شروطه التعسفية دون التأثير الجوهرى على رقم مبيعاته.

#### ثالثاً: انعدام الحل البديل:

يعني انعدام الحل البديل أن يصبح المتبوع شريكاً إجبارياً للمشروع التابع.

---

(1) Douglas Broder, Op.cit , P 44.



ويتمثل الحل البديل في أن يتمتع المشروع التابع بحرية ممارسة نشاطه الاقتصادي بشكل طبيعي، وذلك على الرغم من كون المشروع في حالة تبعية اقتصادية لشريك اقتصادي يمارس في مواجهته ممارسات مقيدة للمنافسة.

ويقوم القضاء بتفسير الحل البديل بشكل صارم، حتى لا يؤدي ذلك المفهوم إلى منع المشروعات من إنهاء علاقاتها الاقتصادية مع شركائها الاقتصاديين في نهاية مدة العقد خوفًا من أن تتم إدانتهم بإساءة استخدام حالة التبعية الاقتصادية.

وفي حالة التبعية الاقتصادية التي تتعلق بالتزود يتمثل الحل البديل في أن يتواجد في السوق المعني منتجات مساوية للمنتج الذي يقوم المشروع بإنتاجه، وبحيث يمثل ذلك المنتج البديل منتجًا متطابقًا مع المنتج الذي ينتجه المورد من حيث خصائصه ومن حيث شهرته التجارية، ومن ثم يشترط أن يكون المشروع الموجود في السوق في نفس مستوى المشروع المورد من حيث القوة الاقتصادية والمالية (١).

#### إثبات الاتفاق بين الشخص ومورديه أو عملائه:

لم يحدد القانون وسيلة معينة لإثبات الاتفاق بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه، وكان هذا الاتفاق هو محض اتفاق رضائي ينعقد بمجرد الإيجاب والقبول بتبادل التعبير عن إرادتين متطابقتين، وكان هذا الاتفاق هو واقعة مادية فإنه يتم إثباتها بكافة طريق الإثبات بما فيها شهادة الشهود والقرائن التي عادة ما تكون آثار الاتفاق ذاته البادية في السوق المعنية والتي تخضع لتقدير القاضي وفقًا لأدلة الإثبات المطروحة على بساط البحث.

ذلك أن الترجيح بين البيانات من أهم واجبات قاضي الموضوع ولذلك اطلق المشرع يده فنصت المادة (١٠٠) من قانون الإثبات على أن يترك لتقدير القاضي استنباط كل قرينة لم يقرها القانون ... حتى يتمكن من أن يستنبط من الوقائع الثابتة لديه دليلًا على الواقعة المراد إثباتها في ضوء فهم الواقع في الدعوى وظروفها وملابساتها باستنباط سليم واستغلال سائغ (٢).

وتطبيقًا لذلك حكمت محكمة الجرح المسئفة الاقتصادية بأن مجموعة عز للحديد تضم ٣ شركات وهي العز لصناعة حديد التسليح، ومصانع العز لدرفلة الحديد، وعز الدخيلة للصلب،

(١) د.لينا حسن ذكي، مرجع سابق ص ٢٣٧

(٢) حكم محكمة النقض في الطعن رقم ٢٧١٥ لسنة ٧٠ القضائية جلسة ٢٤/١٢/٢٠٠١، وفي ذلك نصت المادة (١٠٠) من قانون الإثبات الصادر بالقانون رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨ على أن: "يترك لتقدير القاضي استنباط كل قرينة لم يقرها القانون ولا يجوز الإثبات بهذه القرائن إلا في الأحوال التي يجوز الإثبات فيها بشهادة الشهود.

تستحوذ علي حصة سوقية تزيد علي ٢٥% من سوق الحديد في جمهورية مصر العربية وقامت المجموعة المذكورة بممارسات احتكارية في الفترة من ١٦/٥/٢٠٠٥ حتى ٣١/١٢/٢٠٠٦ تمثلت في إساءة استخدام هذا الوضع المسيطر بأن فرضت علي موزعيها المعتمدين الذين يمثلون ٩٠% من سوق توزيع حديد التسليح في مصر نظام حصص شهرية تحدد فيه بإرادتها المنفردة الكمية الشهرية التي يحصل عليها كل موزع، ولضمان تسويق نظام الحصص تربط عدم سحب هذه الحصة بجزء تفرضه علي موزعيها مما يجبر هؤلاء الموزعين من الناحية العملية علي الامتناع عن التعامل مع باقي المنتجين حتي يتم الحفاظ علي الحصص المقررة لهم في مجموعة العز، وتم تحقيق الاستفادة والتي تتمثل في حفاظ مجموعة عز علي حصتها السوقية في حالة انخفاض الطلب في أوقات علي منتج حديد التسليح بشكل عام.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الحكم قد ألغى حكم محكمة الجناح الاقتصادية الذي قرر أن إثبات الاتفاق بين الشخص ومورديه أو عملائه يكون عبر وجود دليل كتابي(١).

وبالإضافة إلى ما تقدم فإنه يدعم هذا التوجه ما قرره المادة (٢٢) من قانون حماية المنافسة المشار إليه التي رتبت جزاء جنائي علي مخالفة نصوص المواد (٦) و (٧) و (٨) منه بعقوبة الغرامة، ذلك أن الثابت أنه بصدد الحكم بعقوبة جنائية يكون للقاضي الجنائي الحرية في الاستعانة بأي دليل يراه ضرورياً لتكوين اقتناعه واستبعاد أي دليل لا يطمئن إليه، ثم سلطته في التنسيق بين الأدلة المطروحة أمامه لإزالة ما قد يشوبها من تعارض، واستكمال ما قد يعترضها من نقص وسلطته في وزن وتحديد القيمة الفعلية أو الحقيقية للدليل(٢)، وقد أكد قانون الإجراءات الجنائية علي هذه السلطة الواسعة بنصه في المادة (٢٩١) علي أنه للمحكمة أن تأمر ولو من تلقاء نفسها أثناء نظر الدعوى بتقديم أي دليل تراه لازماً لظهور الحقيقة، كما تنص المادة (٢٩٢) منه علي أنه للمحكمة سواء من تلقاء نفسها أو بناءً علي طلب الخصوم أن تعين خبيراً أو أكثر في الدعوى وأجازت في المادة (٢٧٣) في أية حالة كانت عليها الدعوى أن توجه إلى الشهود أي سؤال ترى لزومه لظهور الحقيقة.

وترتيباً علي ذلك فقد نصت المادة (١/٣٠٢) من قانون الإجراءات الجنائية علي أن يحكم القاضي في الدعوى حسب العقيدة التي تكونت لديه بكامل حريته.

---

(١) حكم محكمة الجناح الاقتصادية في الجناحة رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٣ والمستأنفة برقم (٢٦٨) لسنة ٢٠١٣.

(٢) د.خالد صفوت بهنساوي، عبء الإثبات في المواد الجنائية، دار النهضة العربية ٢٠١٢، ص ٩٦.

وتطبيقاً لذلك فقد استقر قضاء محكمة النقض على أن: "العبرة في المحاكمات الجنائية هي اقتناع القاضي بناءً على الأدلة المطروحة عليه بإدانة المتهم أو ببراءته، ولا يصح مطالبته بالأخذ بدليل دون دليل، كما أنه من المقرر أن لمحكمة الموضوع كامل الحرية في أن تستمد اقتناعها من أي دليل تظمن إليه طالما أن له مأخذ صحيح من أوراق الدعوى" (١).

أما عن إثبات الاتفاق المقيد لمنافسة في القانون الأمريكي فقد ذهبت المحكمة العليا إلى أن أي ترتيبات سعرية بين المنشآت التجارية تغير سلوك كل منشأة ليصبح هذا السلوك مقيداً لحرية التجارة أو حرية المنافسة تعد ترتيبات غير مشروعة من تلقاء نفسها وبدون الحاجة لإثبات ذلك التأثير على الحريتين (٢).

وعلى ذلك فإن اجتماعات المنافسين وتبادل الاسعار اثنان من الأشكال الأكثر شيوعاً من الأدلة على أن المنافسين تلاعبوا بالأسعار، ومن ثم فإن عقد اجتماعات أو تبادل معلومات بشأن السعر أو غيرها تعد من المعلومات الحساسة من الناحية التنافسية. ومثل هذه الاجتماعات والتبادلات ليست بالضرورة غير قانونية في حد ذاتها، لكن لأن المدعين الفيدراليين لمكافحة الاحتكارات يركزون على إنفاذ القانون الجنائي مثل اتفاقات أسعار البيع أو غيرها من شروط أو شروط البيع، مثل هذه الاتصالات تنطوي على مخاطر جسيمة، وتسمح المحاكم للمدعين بتقديمها كدليل على الاتصالات بين المنافسين كدليل جدي على سلوك التواطؤ غير القانوني، وهذا هو السبب في أن محامين مكافحة الاحتكار يقدمون المشورة للعملاء لتجنب الاتصالات غير الضرورية مع المنافسين سواء شخصياً أو عن طريق الهاتف أو كتابة، وأن اتصالات البريد الإلكتروني بين المنافسين أثبتت أنها مصدر مثمر وتعد بشكل خاص من الأدلة الداعمة على صحة اتهامات التواطؤ؛ ومن ثم فمن الأهمية بمكان أن يتجنب المنافسون المناقشات حول أو تبادل الأسعار المستقبلية (٣).

وذكرت المحكمة العليا أن قانون مكافحة الاحتكار يحد من نطاق الاستدلالات المسموح بها من الأدلة الغامضة، - ووفقاً للمحكمة - يجب على صاحب المطالبة إثبات أن المؤامرة معقولة في ضوء الاستدلالات (٤).

---

(١) حكم محكمة النقض في نقض ٣ إبريل ١٩٧٣، مجموعة أحكام النقض، المكتب الفني س ٢٤، ص ٤٧١.

(2)U.S. V. Socony – Vacuum Oil CO.

مشار إليه د.حسين محمد فتحي، مرجع سابق ص ٧٧.

(3)Douglas Broder, Op.cit , P 41.

(4)Ibid , P40.

## مناطق حظر الاتفاق بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه:

قررت المادة (٧) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية أن التأثيم يكون في حالة ما إذا كان الاتفاق بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه من شأنه الحد من حرية المنافسة، وفي ذلك لم يضع النص المشار إليه وسيلة محددة للاتفاق أو صور معنية لتأثيمه، وإنما انصب الحظر على النتيجة المتحققة من الاتفاق وهي الحد من المنافسة (١).

وعلى ذلك فإنه يكفي ثبوت هذه النتيجة، ولا يكفي لدفعها إثبات قيام الشخص ومورديه وعملائه بعناية الرجل المعتاد أو الرجل الحريص لعدم الإضرار بالمنافسة، بل يكفي في هذا الشأن وقوع النتيجة المحظورة بقطع النظر عن وسيلتها، ولكن يكفي وفقاً للقواعد العامة دفع المسؤولية عبر إثبات السبب الأجنبي أو القوة القاهرة، كأن يوجد تكامل رأسي بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه ولكنه غير مقيد بالمنافسة بسبب وجود منتج أجنبي بديل في السوق المعنية ثم يصدر تشريع بمنع أو تقليل الكمية المستوردة من هذا المنتج مما يجعل هذا الاتفاق مقيد بالمنافسة بالرغم من أنه وقت إبرامه لم يكن كذلك.

وتطبيقاً لهذا النص فقد وضعت المادة (١٢) من اللائحة التنفيذية العوامل التي يكون تحديد ما إذا كان الاتفاق من شأنه الحد من حرية المنافسة من عدمه وهي:

- ١- تأثير الاتفاق أو التعاقد على حرية المنافسة في السوق.
- ٢- وجود فوائد تعود على المستهلك من الاتفاق أو التعاقد.
- ٣- اعتبارات المحافظة على جودة المنتج أو سمعته، ومقتضيات الأمن والسلامة، وذلك على النحو الذي لا يضر بالمنافسة (٢).

---

(١) من حيث إن المادة (٧) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية تنص على أن: "يحظر الاتفاق أو التعاقد بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه، إذا كان من شأنه الحد من حرية المنافسة".  
(٢) تنص المادة (١٢) من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية على أن: "يحظر الاتفاق أو التعاقد بين الشخص وأي من مورديه أو من عملائه، إذا كان من شأن الاتفاق أو التعاقد الحد من المنافسة".

ويكون تقدير ما إذا كان الاتفاق أو التعاقد بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه من شأنه الحد من المنافسة بناء على الفحص الذي يجريه الجهاز لكل حالة على حدة، وذلك في ضوء العوامل الآتية:

- ١- تأثير الاتفاق أو التعاقد على حرية المنافسة في السوق.
- ٢- وجود فوائد تعود على المستهلك من الاتفاق أو التعاقد.
- ٣- اعتبارات المحافظة على جودة المنتج أو سمعته، ومقتضيات الأمن والسلامة، وذلك كله على النحو الذي لا يضر بالمنافسة".

وقد خولت اللائحة التنفيذية سلطة بحث مدى إضرار الاتفاق الرأسي بالسوق إلى فحص جهاز حماية المنافسة في كل حالة على حدة، ومن ثم فإن هذه الحالة تعد من حالات الإثبات المقيد الذي يتعين على القاضي الالتزام به في حكمه، فلا يجوز للقاضي الإدانة بناءً على خرق نص المادة (٧) من القانون إلا بعد فحص جهاز حماية المنافسة للحالة المعروضة.

ومن ثم فإن التكامل قد يكون له تأثيرات مضادة للمنافسة ومزايا الكفاءة على حد سواء، وعلى سبيل المثال فعلى المدى القصير يكون التأثير المالي للتكامل الرأسي بجعل المنافسين غير قادرين على تغطية تكاليف الإنتاج الثابتة، وعلى المدى المتوسط حتى لو كان من شأن التكامل الرأسي أن يسمح للمنافسين بتحقيق أرباح للبقاء في السوق أكثر من المدى القصير، فإنه لا يبرر الاستثمار الجديد أو الإنفاق الرأسمالي، مما يكون له عواقب وخيمة على جدوى البقاء في السوق على المدى المتوسط(١).

كما أنه من الممارسات التعامل الحصري والذي من الممكن أن يكون لها بعض المنافع تؤخذ في الاعتبار عند الفحص، من تلك المنافع للمشتري أنها قد تضمن التوريد المستمر وتقدم حماية ضد ارتفاعات الأسعار وقابلة لتخطيط طويل الأجل مبني على أساس المعرفة بالتكلفة وتخفض من النفقات ومخاطر التخزين في الكميات الضرورية لسلعة يتغير عليها الطلب، وفي جانب البائع تقلل وبشكل جوهري من نفقات البيع وتقدم حماية ضد تقلبات الأسعار وتعطي رؤية عن حالة السوق المتوقعة وتضمن التوريد بشكل دائم طول فترة العقد وتوفر في التكاليف وتتجنب مخاطر التخزين للتعدي السريع للتلف.

ومن المنافع التي قد تعود على المستهلك انخفاض السعر النهائي للسلعة، في حالة تخفيض التكاليف من قبل البائع.

وعلى ذلك فإنه لا يعد اتفاق محظور قيام المنتج بوضع سقف لسعر إعادة البيع، وهي طريقة فعالة لإيقاف تجار التجزئة عن زيادة الأسعار أكثر من السعر الأمثل، وفي مثل هذه الحالات يعمل وضع حد أقصى لسعر إعادة البيع لصالح المستهلكين، ويقدم هذا المثال توضيحاً بأن القيود الرأسية يمكن أحياناً تكون جيدة لكل من الأرباح وكذلك رفاة المستهلك(٢).

---

(1) Jay Pil Choi, *Recent Developments in Antitrust Theory and Evidence*, Massachusetts Institute of Technology 2007, P 77.  
(2) Peter Davis and Eliana Garc'és, *Op.cit* , P 509.

## الفصل الثاني

### الاتفاقات بين الأشخاص المتنافسة

#### تمهيد وتقسيم:

تعد الاتفاقات المباشرة بين المتنافسين لتنسيق قرارات الإنتاج والتسعير فيما بينهم هي الأداة التي يتمكنوا من خلالها من إيقاف المنافسة التي قد تضر بمصالحهم أو تقلل من أرباحهم، فعندما يوجد عدد قليل من المنتجين في السوق فهم كثيرًا ما يفكرون في الدخول في تكتلات احتكارية لإيقاف المنافسة السعرية التي عادة ما تنتهي بحرب أسعار، وتتمثل حرب الأسعار في أن يقوم بعض المنتجين بتخفيض أسعار منتجاتهم إما بغرض جذب أكبر عدد من العملاء لزيادة نصيبهم النسبي في السوق أو خوفًا من أن يسبقهم المنتجون المنافسون باتخاذ هذه الخطوة مما يقلل من نصيبهم في السوق، ويترتب على ذلك أن يرد المنتجون المنافسين بتخفيض أسعارهم بدرجة أكبر للمحافظة على نصيبهم النسبي في السوق بل ولزيادة هذا النصيب أحيانًا<sup>(١)</sup>.

ومثل هذه الاتفاقات عادة ما تكون سرية إذا تمت بين منشآت وطنية تعمل في نفس السوق المحلي نظرًا لمحاربة عديد من الحكومات لها، ولما كانت هذه الاتفاقات تعد مجرد واقعة مادية فإنه لا يشترط شكلية معينة أو إجراءات محددة لإثباتها، وإنما تخضع للقواعد العامة في إثبات الوقائع المادية.

ولما كانت هذه الاتفاقات قد تؤثر بشكل مباشر على المستهلك ويكون من شأنها الإضرار به عن طريق التلاعب في أسعار السلع والخدمات التي تمس احتياجاته بشكل مباشر، أو عن طريق تقسيم الأسواق فيما بين المنتجين وهو ما نتناوله في مطلب أول.

وقد يمتد الأثر السلبي للاتفاقات بين الأشخاص المتنافسة إلى الاقتصاد القومي في مجموعة بأن يكون من شأنها تقويض قدرة الدولة على القيام بانشطتها أو استمرار مرافقها العامة بانتظام واضطراب كما هو الحال فيما يتعلق بالمناقصات والمزايدات والممارسات، أو يردى إلى المساس بقدرة الدولة على ضبط نشاطها الاقتصادي كما هو الحال بالنسبة لتقييد عمليات التصنيع والإنتاج والتوزيع، وهو ما نتناوله في مطلب ثان

---

(١) د. عمر محمد حماد، مرجع سابق ص ١٠٦.

## المبحث الأول

### اتفاقات من شأنها الإضرار بالمستهلك

بعض الاتفاقات بين المتنافسين تؤثر بشكل مباشر وجوهري على المستهلكين بحيث تؤثر على قدرته على الحصول على السلع والخدمات بسعر معقول وبجودة مناسبة لذلك السعر، دون أن تكون ماسة بكل مباشر بالاقتصاد القومي في مجموعة وإنما تمس المستهلكين الأفراد بشكل أكبر.

وأهم هذه الصور الصور هي الاتفاق على التلاعب في الأسعار، يستوي أن يكون هذا التلاعب عن طريق رفع الأسعار للحصول على أرباح أكبر، أو تخفيض الأسعار لإخراج بعض المنافسين في السوق ممن رفضوا الانضمام لهذا الاتفاق، أو تثبيت الأسعار بحيث يحافظ كل منافس على حصته من السوق، فحكمة التأييم هي التلاعب في قوى العرض والطلب لصالح المتنافسين ضد مصلحة المستهلك، وهو ما يتم تناوله في فرع أول بالإضافة إلى تناول صور هذه الاتفاقات، هذا من ناحية.

ومن ناحية أخرى، قد يكون الإضرار بالمستهلك من خلال تقسيم الأسواق بأي شكل أهمها تقسيمه جغرافياً أو قطاعياً، بحيث ينفرد كل منافس بحصة من السوق لا يشاركه فيها سواه، بحيث يضحي بتنظيم السوق أقرب لحالة الاحتكار الكامل منها لحالة المنافسة، وهو ما نتناوله في فرع ثان.

## المطلب الأول

### الاتفاق على التلاعب بالأسعار

حظرت المادة (٦/أ) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الاتفاق بين المتنافسين على رفع أو خفض أو تثبيت أسعار المنتجات محل التعامل(١).

(١) وفي ذلك نصت المادة (١١/أ) من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية على أن : "يحظر الاتفاق أو التعاقد بين أشخاص متنافسة في أية سوق معنية إذا كان من شأن الاتفاق أو التعاقد أو التعاقد إحداث أي مما يأتي :

(أ) رفع أو خفض أو تثبيت أسعار البيع أو الشراء للمنتجات محل التعامل. ويدخل في تحديد السعر، العائد المستحق على الأقساط ومدة الضمان وخدمات ما بعد البيع وغيرها من الشروط التعاقدية المؤثرة في قرار الشراء أو البيع".

وقد حظرت المادة الأولى من قانون شيرمان أي تعاقد أو ترتيب في شكل تحالف أو أي شكل آخر، أو تأمر لتقييد حرية التجارة أو التبادل التجاري سواء بين الولايات أو مع الدول الأجنبية، وعاقبت هذه المادة أي شخص يبرم أي عقود أو أي فعل لتقييد حرية التجارة أو تأمر باعتباره مرتكباً لجناية، ويعاقب بغرامة لا تزيد عن عشرة ملايين دولار للشركة وثلاثمائة وخمسون ألف دولار للشخص أو الحبس مدة لا تتجاوز ثلاث سنوات أو كلاهما إذا قدرت المحكمة ذلك.

ذلك أن اتفاقات تحديد أسعار السلع أو الخدمات بمثابة المحور الذي تدور حوله باقي الاتفاقات الأفقية التي يبرمها الأشخاص في السوق المعنية بغية تقييد المنافسة بينهم أو تفاديها، ولهذا يمكن تعريف اتفاق تحديد الأسعار بأنه "عقد أو فهم مشترك بين مجموعة من التجار يرمي إلى تعطيل قوى السوق المنوط بها تحديد الأسعار (العرض والطلب) عن القيام بهذه المهمة، على أن يتنازل هؤلاء التجار عن استقلالهم وسلطتهم التقديرية في وضع الأسعار المناسبة"، فإذا كان ذلك فلا ينظر القضاء إلى الأثر الذي يحدثه هذا الاتفاق على الأسعار، أي سواء أحقق التجار باتفاقهم النتيجة التي يسعون إليها أم باء اتفاقهم بالإخفاق، وسواء أقام التجار بتنفيذه أم تعطل لأي سبب كان، طالما كان غرض الاتفاق تحديد الأسعار أو كان له غرض آخر، لكنه أدى إلى نتيجة تحديد الأسعار، وتعبير آخر اتفاق تحديد الأسعار يشمل الاتفاق المباشر أو غير المباشر الصريح أو الضمني.

وتتميز السوق التنافسية بعدم استقرار الأسعار كرد فعل طبيعي لتغير العرض أو الطلب كما تتميز باختلاف أسعار السلعة من شركة إلى أخرى إما بسبب التكلفة أو حجم إنتاج الشركة أو مدى جودة السلعة أو بسبب حرص هذه الشركات على المنافسة واستئثارها بأكبر قدر ممكن في هذه السوق، فإذا ما استقرت هذه الأسعار دون ارتفاع أو انخفاض وكذلك إذا ما تماثلت وتوحدت هذه الأسعار بين كل الشركات والمشروعات الموجودة في السوق فإن هذا يعد قرينة على وجود التواطؤ الضمني بين هذه الشركات.

وقد تتجه جميع الشركات والمشروعات الموجودة بالسوق إلى زيادة أو تثبيت الأسعار أو تخفيض الإنتاج لسلعة ما في وقت واحد، أي أنه إذا كانت جميع الشركات والمشروعات التجارية المتنافسة والمنتجة لسلعة ما اتجهت في ذات الوقت إلى تثبيت أو رفع أسعارها عند مستوى معين أو تخفيض حجم الإنتاج المعروض من هذه السلعة فإن هذا يعد قرينة على وجود التواطؤ الضمني بين الشركات(١).

---

(١) وليد عزت الدسوقي الجلال، مرجع سابق ص ٤١.



وقد عرف القضاء الأمريكي الاتفاق على التلاعب بالأسعار بأنه "كل اتفاق يكون غرضه أو أثره رفع أو تحديد أو تقييد أو تثبيت أسعار المنتجات" (١).

وعلى ذلك فإن وضع حد أدنى للأسعار يعد اتفاق غير مشروع في حد ذاته (٢) وعلّة الحظر هنا تنصرف إلى أنه إذا نجحت الشركات في الاتفاق بشأن الأسعار فإنه يؤدي إلى تعظيم الأرباح المشتركة، عندها يمكن تقريب السعر إلى السعر السائد في الوضع الاحتكاري الإجمالي على المستوى الكلي، وهذا يقلل من الكمية ويزيد من السعر، نظرًا لأن الأسعار أعلى في الاحتكار، وبالإضافة إلى ذلك الانخفاض في الكمية الإجمالية المنتجة، وذلك على خلاف الحال في السوق التنافسية حيث يتم تحديد الأسعار بالقرب من التكاليف الهامشية (٣).

### صور الاتفاق على التلاعب بالأسعار:

#### ١- تخفيض الأسعار أو تحديد سعر متدني:

ويهدف من ورائه المشروعات المتفقة على اتباع هذا النمط للأسعار إلى تثبيط همم المشروعات الأخرى، ومحاولة إخراجها بحيث لا يشجع هذا السعر الأخيرة على الدخول إلى السوق أو تقرر الخروج منه فورًا، وفي الواقع إن البيع بأقل من الأسعار أو بخسارة من شأنه الإخلال بقواعد المنافسة وإعاقة الوظيفة الطبيعية للسوق؛ وبالتالي فإن كل تخفيض مصطنع للأسعار يهدف إلى مواجهة صغار المنافسين المحليين الذين لم يكن لديهم أي وسيلة للمقاومة يعد سلوكًا ضارًا بالمنافسة.

وتطبيقًا لذلك ذهبت المحكمة العليا الأمريكية إلى أنه يدخل في معنى المحاولة أو التآمر المؤتم على الاحتكار خفض السعر إلى ما دون التكلفة الحقيقية الأمر الذي يؤدي إلى الإطاحة بصغار المنافسين ثم إعادة رفعه بعد الانفراد بالسوق، وممارسة العنف أو تهديد صغار المنافسين لإجبارهم على الالتزام بمستويات السعر أو العرض التي تفرضها كبرى مؤسسات الإنتاج أو التوزيع، أو ابتزازهم والضغط عليهم بحرمانهم من مزايا معينة، أو الاتفاق على رفض البيع لهم (٤).

---

(1) U.S. V. Socony – Vacum. 1 Co. 310 U.S 150, 222, 23, 1940.

مشار إليه: د. خليل فيكتور تادرس، مرجع سابق ص ١١٢.

(2) Douglas Broder, Op.cit , P47.

(3) Peter Davis and Eliana Garc´es, Op.cit , P349.

(4) U.S. V. American Tobacco Co.

مشار إليه: د. مصطفى منير، مرجع سابق ص ١٧٨.

## ٢- زيادة الأسعار:

يحظر أي اتفاق أو تعاقد بين الأشخاص المتنافسة إذا كان من شأنه رفع الأسعار بطريقة مصطنعة لا تعبر عن قوى العرض والطلب، ويكفي لإدانة الاتفاق أن يكون غرضه كذلك ولو لم يحدث هذا الأثر بسبب سوء تنفيذ الاتفاق أو عجز التجار عن إحداث هذا الأثر.

ذلك أنه في حالة ما إذا كانت الأسعار أعلى من التكاليف ستخلق عدم كفاءة تخصيص وتوليد خسائر للمستهلكين، لدرجة أن التواطؤ يضمن أرباحاً أعلى من أرباح الشركات وتبطل آلية إعادة تخصيص الموارد نحو شركات منخفضة التكلفة، ومن ثم ستعاني من الكفاءة التقنية.

وبما أن التواطؤ الناجح يزيل المنافسة النشطة، فكلما طال أمده كلما زاد احتمال أن يصبح أعضاء الكارتل غير فعالين من الناحية الإنتاجية، إلا أن بعض الاقتصاديين يرى بشكل مقنع أنه في بعض الصناعات يكون التعاون بين الشركات شرط ضروري للابتكار (١).

فعندما ينجح الكارتل بوضوح في رفع الأسعار، يجب أن يكون تأثير الكارتل واضحاً باستخدام أكثر من طريقة لقياس ذلك، كما يجب أن يتم تطبيق أساليب قياس تأثير الكارتل بشكل صحيح في الممارسة العملية، وسيكون من المهم اختبار مدى قوة التغييرات صغيرة في المواصفات (٢).

## ٣- تثبيت أو فرض الأسعار:

يحظر كل اتفاق يهدف إلى فرض أو تثبيت سعر معين لا يعبر عن تلاقي العرض والطلب على المنتج وإنما هو سعر مصطنع القصد منه إزالة أو تقييد المنافسة في السوق أو زيادة الحواجز لمنع المنافسين من اختراق السوق.

وتتعدد الأشكال التي يستطيع بها المشروع فرض أو تحديد الأسعار سواء بفرض سعر كحد أدنى أو سعر كسقف أو سعر موحد (٣).

ويستوى في ذلك أن تكون حالات التلاعب في قوى العرض والطلب عند الشراء أو البيع.

---

(1)M.A. Utton, Op.cit , P149.

(2)Peter Davis and Eliana Garc´es, Op.cit , P 352.

(٣) د. خليل فيكتور تادرس، مرجع سابق ص ١١٦.

## أشكال اتفاقات تحديد الأسعار:

### ١-الاتفاق الصريح أو المباشر:

هو الاتفاق الذي يبرمه مجموعة من التجار ويكون غرضه تحديد سعر بيع أو شراء البضائع أو الخدمات من أو إلى الغير، والمقصود من ذلك اتجاه التجار بصورة مباشرة إلى تحقيق النتيجة التي يسعون إليها والمتمثلة في تحديد السعر بمفهومه العام، ولكن يتعين التنبه أن هذا الاتفاق الصريح لا يتعين أن يكون مكتوب فيجوز أن يتم إثبات حصوله بكافة طريق الإثبات.

وتطبيقاً لذلك ذهبت محكمة القضاء الإداري إلى أنه بعد الدراسة والفحص - من جهاز حماية المنافسة - عن طريق وزارة الزراعة وبورصة الدواجن والاتحاد العام لمنتجي الدواجن ومن البيانات والمستندات التي حصل عليها ومن واقع التحليلات الاقتصادية والقانونية التي أجراها تبين له مخالفة شركات أمهات التسمين ومن بينها الشركة المدعية لأحكام المادة (٦/أ) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية سالف البيان استناداً إلى محاضر اجتماعات تلك الشركات والتي تفيد اتفاقها على خفض سعر كتكوت التسمين لمدة محددة على أن يتم إرسال رسائل نصية بالأسعار عن طريق الاتحاد العام لمنتجي الدواجن للشركات المشتركة مما يؤدي إلى وجود ممارسة احتكارية، وقد أجمع أعضاء مجلس إدارة جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية فيما عدا عضو واحد على مخالفة تلك الشركات ومنها الشركة المدعية لقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، الأمر الذي ترتب عليه صدور القرار المطعون فيه بتاريخ ١٤/٦/٢٠١٣ بتعديل الأوضاع وإزالة مخالفة الشركة المدعية لأحكام المادة (٦/أ) من قانون حماية المنافسة ووقف الاتفاقات التي تتم بشعبة أمهات التسمين بالاتحاد العام لمنتجي الدواجن ووقف خدمة الرسائل النصية بتداول أسعار كتكوت التسمين بالاتحاد العام لمنتجي الدواجن ووقف خدمة الرسائل النصية بتداول أسعار كتاكيت التسمين، وعليه يغدو القرار المطعون فيه قد صدر متفقاً مع حكم الواقع والقانون قائماً على أسبابه المبررة لما خلص إليه القرار وهو ما يتعين عليه القضاء برفض طلب إلغائه (١).

### ٢-الاتفاق الضمني أو غير المباشر:

وهو الاتفاق الذي تبرمه مجموعة التجار ويكون أثره تحديد سعر بيع أو شراء البضائع أو الخدمات من أو إلى الغير.

(١) حكم محكمة القضاء الإداري في الدعوى رقم ٥٥٣٨١ لسنة ٦٧ ق.

والمقصود بذلك اتجاه إرادة التجار بصورة غير مباشرة إلى تحقيق النتيجة التي يسعون إليها والمتمثلة في تحديد السعر بمفهومه العام، أي أن الاتفاق في ظاهره لا يتعلق بتحديد السعر بصورة مباشرة ولكن يكون له أثر بعد تحديد السعر (١).

ذلك أن الاتفاقات الأفقية التي يمكن أن تنتهك قاعدة العقل دليل على اتفاق بين المتنافسين لتبادل "أحدث الأسعار" وبالرغم من أنه لم يكن هناك اتفاق "على الالتزام بجدول أسعار"، لقد وجدت المحكمة أن الاتفاقية خلقت ميلاً غير قانوني نحو استقرار الأسعار والتماثل فيما بينها ومع ذلك، فليس كل تبادل معلومات الأسعار غير قانوني، فقط تلك التي يحتمل أن تكون لها تأثير سلبي على الأسعار أو المنافسة بشكل عام (٢).

ووفقاً لما ذهب إليه القضاء الأمريكي يدخل تحت طائلة التجريم كل اتفاق من شأنه الحد من المنافسة الحرة أو إعاقتها، ومن ذلك تثبيت الأسعار وتقييد الإنتاج وتقسيم الأسواق فيما بين المتنافسين، ويستوي أن يكون الاتفاق صريحاً كما في التعاقدات التي تفرضها كبرى المؤسسات على عملائها والتي تلزمهم بعدم بيع السلع دون أسعار معينة، وقد يكون الاتفاق ضمناً كما يحدث في عمليات قيادة السعر التي تفرضها كبرى المؤسسات ثم تتبعها الشركات والمنشآت الأصغر في توافق لا شعوري حيث تضطر لاتباع الأسعار الجديدة (٣).

## المطلب الثاني

### اقتسام الأسواق

حظرت المادة (٦/ب) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الاتفاق بين المتنافسين على اقتسام الأسواق أو تخصيصها على أساس من المناطق الجغرافية أو مراكز التوزيع أو نوعية العملاء أو نوعية المنتجات أو الحصص السوقية أو المواسم أو الفترات الزمنية. وفي ذلك نصت المادة (٣) من قانون شيرمان على أن أي تعاقد أو ترتيب في شكل تحالف أو بأي شكل آخر أو تأمر لتقييد حرية التجارة أو التبادل التجاري في أي إقليم بالولايات المتحدة أو مقاطعة كولومبيا، أو اتحاد لتقييد حرية التجارة أو التبادل التجاري بين أي إقليم وآخر، أو ولاية وأخري أو مع مقاطعة كولومبيا أو الدول الأجنبية، يكون غير قانوني. ويعد فاعله مرتكباً

(١) د.وليد عزت الدسوقي الجلاد، حماية المستهلك وحماية المنافسة و فع الممارسات الاحتكارية، الناشر: المتحدون، ص ٤٣.

(2) Douglas Broder, Op.cit , P53.

(٣) د.مصطفى منير، مرجع سابق ص ١٨١.

لجناية وسيتم ادانته بموجب ذلك، ويعاقب بدفع غرامة لا تزيد عن عشرة ملايين دولار للشركة وثلاثمائة وخمسون ألف دولار للشخص أو الحبس مدة لا تتجاوز ثلاث سنوات أو كلاهما إذا قدرت المحكمة ذلك (١).

وعلى ذلك فإنه في هذه الحالة تقوم مجموعة من المشروعات بموجب اتفاق فيما بينهم بتقسيم الأسواق لمنع دخول منافسين جدد إلى السوق، فمناطق هذه الحالة هو أنه يحظر كل تقسيم جغرافي للسوق إذا كان الغرض منه إزالة أو قصر المنافسة في السوق.

وأن تقسيم العملاء أو الأسواق ينطوي على اتفاق على الموافقة على عدم التنافس بين كل منهم بالنسبة للمبيعات أو العملاء في تلك الأسواق (٢).

وقد يكون التقسيم عن طريق تقسيم العملاء بين أعضاء السوق، فيتعهدوا بأن يكون لكل منهم عملاء خاصين به، بدون أن يعتدي أحدهم على عملاء غيره ممن أبرم الاتفاق بينهم، وهو ما يسمى بقصرالتسويق، وعادة ما يجري تبادل للمعلومات في السوق للتأكد من احترام الاتفاق فيما بينهم.

وقد يكون التقسيم على أساس الحصة الإنتاجية أو البيع، وهو اتفاق يختص بموجبه كل مشروع بنسبة معينة في السوق أو رقم الأعمال في القطاع المعني، ويكون لكل مشروع عضو في الاتفاق الحق في إنتاج أو بيع كمية الإنتاج المنصوص عليها وليس بإمكانه تجاوزها.

وأخيراً قد يكون تقسيم الأسواق على أساس منطقة التوزيع، فيكون لكل مشروع أو طرف في الاتفاق حق التوزيع في منطقة معينة دون أن يتجاوز حدود منطقتة إلى غيرها، أو اقتسام الأسواق على أساس السلع أو تقسيم المواسم فيما بينهم أو الفترات الزمنية، كل ذلك بغرض قصر أو تقييد أو إزالة المنافسة في السوق المعنية.

---

(1)Section 3. Trusts in Territories or District of Columbia illegal; combination a felony.

Every contract, combination in form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce in any Territory of the United States or of the District of Columbia, or in restraint of trade or commerce between any such Territory and another, or between any such Territory or Territories and any State or States or the District of Columbia, or with foreign nations, or between the District of Columbia and any State or States or foreign nations, is declared illegal.

Every person who shall make any such contract or engage in any such combination or conspiracy, shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$10,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$350,000, or by imprisonment not exceeding three years, or both said punishments, in the discretion of the court.

(2)Douglas Broder, Op.cit , P49.

ويكون للسلطات الرقابية والإشرافية أن تتدخل لمواجهة الاتفاقات الضارة بالمنافسة وبدون انتظار تحقق الآثار الضارة بها فعلياً، وذلك على أساس التقييد الحالي للمنافسة أو الآثار المحتملة في السوق المعنية(١).

وعادة ما يتم استخدام القيود الإقليمية للحد من المنافسة تجاه المستهلك، وذلك عندما تكون جهود المبيعات والخدمات التي يقوم بها بائع التجزئة مهمة بالنسبة إلى الشركة المصنعة، وتريد التأكد من أن تجار التجزئة يجنون ثمار استثماراتهم فيها من خلال منح الحقوق الحصرية للبيع في منطقة معينة إلى بائع تجزئة أو مجموعة من تجار التجزئة، ويمكن للشركة المصنعة ضمان أن تجار التجزئة في مختلف المناطق لا يوجد بينهم ركوب حر على الاستثمار من خلال القضاء على القدرة على جذب المتسوقين من مناطق أخرى، والعوامل الخارجية التسعيرية الأفقية، حيث أن التنافس بين تجار التجزئة يضر الصانع عن طريق خفض الأسعار لسرقة العملاء من بعضهم البعض(٢).

وفي القانون الأمريكي تعد اتفاقات تقسيم الأسواق غير قانونية في حد ذاتها، أي مجرد وجودها أو إثباتها هو مخالفة للقانون ويمثل منافسة غير مشروعة، حيث ذهبت المحكمة العليا الأمريكية إلى أن أي اتفاق سواء صريح أو ضمني بين تجار في نوع مشابه من الخدمات أو المنتجات بموجبه يتم تقسيم الأسواق، ويكون لكل منهم جزء أو حصة يكون غير قانوني في حد ذاته(٣).

وأضافت المحكمة أنه لا يقبل أي دفاع لتبرير اتفاقات تقسيم الأسواق، حيث كان الدفاع يحاول أن يسند الاتفاق إلى سبب مشروع هو اتفاق تقسيم السوق كان الهدف منه محاولة تدعيم موقف تجار البقالة، ومساعدتهم على منافسة السوبر ماركت الكبيرة، ورفضت المحكمة قبول هذا الدفاع(٤).

---

(١) د. فيكتور خليل تادرس، مرجع سابق ص ١١٠.

(2) Addyson pipe steel Co V. U.S .

مشار إليه د. أميرة عبدالغفار، الوسائل القانونية لمكافحة الممارسات الاحتكارية وحماية المنافسة، رسالة لنيل درجة الدكتوراة في الحقوق جامعة القاهرة ٢٠١٠ ص ٤١.

(3) Peter Davis and Eliana Garc'es, Op.cit , P 513.

(4) U.S. V. Tobacco Associates, Inc.

مشار إليه المرجع السابق ص ٤١.

## المبحث الثاني

### اتفاقات من شأنها الإضرار بالاقتصاد القومي

لا تكمن الأخطار المحدقة بنظام حرية السوق في الاحتكار فقط، وتمثل بعض الاتفاقات التي تجري بين المنتجين أو الموزعين تهديدًا للمسار الطبيعي لقانون العرض والطلب وحرية المنافسة بما يؤدي في النهاية لسيادة أوضاع احتكارية في السوق، ومن ذلك اتفاقات تحديد الأسعار، وتقييد حصص الإنتاج لاصطناع اختناقات مفتعلة في عرض السلعة، وتجري التشريعات في بلدان السوق الحرة على تجريم هذه الاتفاقات غير المشروعة ويتمثل الركن المادي في إجراء الاتفاق المحظور بين الأطراف المتواطئة، سواء أكان صريحًا أو مستترًا، مكتوبًا أو شفويًا<sup>(١)</sup>، وتعد هذه الجريمة من الجرائم العمدية التي يتخذ الركن المعنوي فيها صورة القصد الجنائي بينما يتمثل الركن المعنوي في العمد المتمثل في العلم والإرادة، ولا يوجد بالنسبة لهذه الجرائم قصد خاص.

هذا فضلًا عن الجزاءات المدنية التي يقضى بها وفقًا للقواعد العامة والجزاءات الإدارية التي تتمثل في إلزام الأطراف المخالفة بتصويب أوضاعهم.

وتنقسم هذه الممارسات إلى صورتين أولهما هي التنسيق فيما يتعلق بالمناقصات والمزايدات والممارسات، وتهدف إلى الحفاظ على المرافق العامة في الحصول على السلع والخدمات من سوق تنافسية ولا تمارس ضدها ممارسات الاحتكارية قد تقوض قدرتها على أداء خدماتها لجمهور المنتفعين بها بانتظام واضطراد حماية للمصلحة العامة وهو ما نتناوله في فرع أول.

وعقب ذلك نستعرض تقييد عمليات التصنيع والإنتاج والتوزيع من حيث تعريفه وصورة والأسواق التي تنشأ فيها هذه الممارسات في فرع ثان.

### المطلب الأول

#### التنسيق فيما يتعلق بالمناقصات والمزايدات والممارسات

تضمنت المادة (٦/ج) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية حظر الاتفاق بين الأشخاص المتنافسة في أية سوق معنية على التنسيق فيما يتعلق بالتقدم أو الامتناع عن الدخول في المناقصات والمزايدات والممارسات وسائر عروض التوريد، وقد حددت المادة

(١) د. مصطفى منير، مرجع سابق ص ١٨٠.

١١/ج من اللائحة التنفيذية الحالات التي يسترشد بها في قيام التنسيق بين المتنافسين على النحو الآتي:

١- تقديم عطاءات متطابقة، ويشمل ذلك الاتفاق على قواعد مشتركة لحساب الأسعار أو تحديد شروط العطاءات.

٢- الاتفاق حول الشخص الذي سيتقدم بالعطاء، ويشمل ذلك، الاتفاق مسبقاً على الشخص الذي يرسو عليه العطاء سواء بالتناوب أو على أساس جغرافي أو على أساس تقاسم العملاء.

٣- الاتفاق حول تقديم عطاءات صورية.

٤- الاتفاق على منع شخص من الدخول أو المشاركة في تقديم عطاءات.

وعلى ذلك فإنه يحظر قيام عدة مشروعات بتقديم عطاءات متضمنة شروطاً لا تمكنها - بطريق العمد - من منافسة مشروع معين تم تحديده سلفاً بمعرفة المشروعات المشتركة في العطاء، مثل المبالغة في السعر المالي لتنفيذ العملية فيظهر العرض الذي يتقدم به المشروع على أنه أقل العروض المقدمة ليفوز بالعرض الإداري، مما يجعل الفوز بالصفقة غير خاضع لقواعد المنافسة الحرة، وتعرف تلك العروض غير المنافسة التي تتقدم بها المشروعات - المشتركة في الاتفاق المقيد للمنافسة - بغرض مساندة المشروع المزمع فوزه باسم ايجاب التغطية.

وكذا يحظر قيام المشروعات بالتقدم بعروض لا يقصد بها المشاركة الحقيقية في العطاءات أو المزايدات، وإنما بقصد إثبات وجودهم في السوق (١)، أو يكون محل الاتفاق هو تحديد الشخص الذي سيتقدم بالعطاء ويحدد مسبقاً الشخص الذي يرسو عليه العطاء سواء بالتناوب أو على أساس جغرافي أو يتعلق الأمر بتقديم عطاءات صورية غير جدية أو الاتفاق على منع شخص معين من الدخول في تقديم العطاءات.

وعلى هدي ما تقدم يعد ضاراً بالمنافسة أي اتفاق مهما كان شكله يتعلق بالمناقصات أو المزايدات والتنسيق بين العروض أو تبادل المعلومات بين المشروعات إذا كان من شأنه أن يفضي إلى منع أو تقييد أو الإضرار بالمنافسة (٢)، والهدف من النص في هذه الحالة هو الحفاظ على الإنفاق العام وعدم الإضرار بالمشتريات الحكومية (٣).

(١) د.لينا حسن ذكي، مرجع سابق ص ١١٩.

(٢) د.خليل فيكتور تادرس، مرجع سابق ص ١١١.

(٣) د.وليد عزت الدسوقي، مرجع سابق ص ٤٧.



وتأكيدًا لذلك فقد أتت المادة (٣/٢) من قانون التعاقدات التي تيرمها الجهات العامة الصادر بالقانون رقم ١٨٢ لسنة ٢٠١٨ معبرة عن كفالة حرية المنافسة بقولها يهدف تطبيق أحكام هذا القانون إلى تعزيز مبادئ الحوكمة، وتطبيق معايير العلانية والشفافية والنزاهة وحرية المنافسة والمساواة وتكافؤ الفرص، وتجنب تعارض المصالح(١).

وتطبيقًا لذلك فقد قام جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية بدراسة سوق المناقصات والممارسات الحكومية الخاصة بتوريد المستلزمات والمعدات الطبية الخاصة بجراحة القلب والصدر، نظرًا لما توافر لديه من معلومات حول التنسيق بين الشركات المتقدمة لتلك المناقصات والممارسات، الأمر الذي يثير شبهة مخالفة المادة (٦) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية.

وتم تحديد المنتجات المعنية على أنها كل بند من البنود الخاصة بالصمامات أو المؤكسدات في المناقصات التالية:

١- مناقصة جامعة المنوفية جلسة ٢٠١٥/٢/٤.

٢- مناقصة معهد القلب القومي جلسة ٢٠١٤/٨/٢٨.

٣- مناقصة جامعة إسكندرية جلسة ٢٠١٤/٦/٢٢.

٤- ممارسة معهد ناصر جلسة ٢٠١٣/٥/٤.

وانتهى مجلس إدارة الجهاز في جلسته المنعقد بتاريخ ٢٠١٧/٣/٧ إلى ثبوت مخالفة خمس شركات، هي كل من شركة تيمكو تكنولوجي للمعدات الطبية، وشركة غليونجي للتجارة، وشركة إم دي للتوريدات الطبية، وشركة إيه اتش إم ميديكال، وشركة سبكترا جروب لأحكام (٦) فقرة (ج) من قانون حماية المنافسة، وطلب تحريك الدعوى الجنائية وفقًا لحكم المادة (٢١) من قانون المنافسة(٢).

وفي القانون الأمريكي فإن اتفاقات التلاعب بالعطاء هي اتفاقيات بين مقدمي العروض المتنافسة والمحتملة، أو المزايدين الذين سيقدمون عروض الأسعار.

---

(١) وهو ذات الحكم المقرر بالمادة (٦) من قانون التعاقدات التي تيرمها الجهات العامة المشار إليه التي تنص على أن : "تخضع طرق التعاقدات والإجراءات المنصوص عليها في هذا القانون لمبادئ الشفافية، وحرية المنافسة، والمساواة، وتكافؤ الفرص".

(٢) التقرير السنوي لمجلس إدارة جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية عام ٢٠١٦/٢٠١٧ ص

٣١.

ويعد التلاعب بالعطاءات في حد ذاته غير قانوني إذا ما كان الاتفاق يتعلق بما سيكون عليه العرض المنخفض، حيث يقوم العارضون الفرديون بالمزايدة، حيث سيفوز العارض بالعقد الذي يجري المزايدة عليه، وفي شكل واحد من أشكال المناقصة المعروفة باسم العطاءات التكميلية، قد يتقدم العطاء مع واحد أو أكثر من مقدمي العروض الآخرين على تقديم عرض كبير بشكل متعمد للمحافظة على وهم المنافسة.

ومنذ عام ١٩٨٠، أصبح التلاعب بالعطاءات هو الأكثر شيوعاً ويعد الأساس المتكرر للمحاكمة الجنائية لمكافحة الاحتكار، وقد استهدفت وزارة العدل، من بين الصناعات بحث حالاتها، البناء، ورفض الطرق، والحافلات المدرسية، ونقل النفايات(١).

## المطلب الثاني

### تقييد عمليات التصنيع والإنتاج والتوزيع

حظرت المادة (٦/د) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الاتفاق بين الأشخاص المتنافسة في أية سوق معنية إذا كان من شأنه تقييد عمليات التصنيع أو الإنتاج أو التوزيع للمنتجات ويشمل ذلك تقييد نوع المنتج أو حجه أو الحد من توافره، وقد قررت المادة (١١/د) من اللائحة التنفيذية للقانون أن هذا الحظر يشمل السلع أو الخدمات.

وعلى ذلك فإنه يقصد بتقييد حرية المتنافسين في مجال الإنتاج والتوزيع، إقامة القيود بهدف الحد من سلطة المشروعات - أطراف الاتفاق المقيد للمنافسة - في تحديد حجم الإنتاج، أو وضع قيود كمية على ما يقوم المشروع بتسويقه من إنتاجه في السوق.

ويتخذ ذلك التقييد عادة شكل تحديد حصة لكل مشروع سواء حصة إنتاجية أو تسويقية عن طريق بنود يتضمنها الاتفاق المقيد للمنافسة يتم من خلالها تحجيم قدرة المشروعات القائمة بالاتفاق في مجالي الإنتاج والتوزيع أو كلاهما، وبحيث لايجوز لهذه المشروعات تجاوز تلك الحصص.

ويتم التأكد من احترام المشروعات أطراف الاتفاق للشروط التي تحدد الحصة الإنتاجية أو التسويقية لكل مشروع منهم، باتباع وسائل عديدة منها قيام المشروع المخالف بدفع غرامات مالية لصالح المشروعات الأخرى أطراف الاتفاق.

---

(1) Douglas Broder, Op.cit , P 48.

وكذلك بقيام المشروع المخالف والذي أنتج كمية أكبر من الحصص الإنتاجية المقررة له بشراء المواد الأولية التي تدخل في إنتاج السلعة محل الاتفاق من المشروعات الأخرى المشتركة معه في الاتفاق المقيد للمنافسة والذين لم يتمكنوا من إنتاج كامل الحصص المقررة لهم بمقتضى الاتفاق حتى لا يتعرض إنتاجهم للكساد(١).

وتفترض المحاكم أن الغرض من هذه الاتفاقات هو الحد من العرض واكتساب القدرة على رفع الأسعار والتحكم بها، وتعد مثل هذه الاتفاقات غير المشروعة في حد ذاتها(٢).

وتطبيقاً لذلك وفي بلاغ ترجع وقائعه إلى شهر أكتوبر ٢٠١٣ مقدم من أحد المتضررين من شركات التأمين على السيارات، والذي تضرر من قيام شركات التأمين على السيارات بالاتفاق على رفع نسبة تحمل المستهلك إلى ٢٥% من القيمة السوقية للسيارة حال تعرضها للسرقة، أو زيادة قيمة أقساط التأمين على السيارات بنسبة ٥٠% وأنه تم إصدار منشور بذلك من الاتحاد المصري للتأمين رقم ٢٥٠ لسنة ٢٠١١ وبدأ العمل به منذ ٢٠١١/١٢/١.

وذهب جهاز حماية المنافسة أن ما قامت به شركات التأمين في إطار اللجنة الفنية للسيارات والمجلس التنفيذي المختص بالتأمين التكميلي على السيارات يثير شبهة مخالفة للمادة (٦) من قانون حماية المنافسة، وباستكمال الفحص اتضح من محاضر اجتماعات اللجنة الفنية للسيارات والمجلس التنفيذي في الفترة من ٢٠١١/٩/١٨ حتى ٢٠١٤/٣/١٢ وجود اتفاق بين شركات التأمين على فرض هذه النسبة تحديداً وتقييد المنافسة فيما بينها، كما تبين أن النسبة التي حددتها الهيئة العامة للرقابة المالية في النسبة الصادرة عنها ما هي إلا نسبة استرشادية وغير ملزمة لشركات التأمين طبقاً لما أفادت به الشركات.

وبدراسة القوانين المنظمة لقطاع التأمين تبين أن شركات التأمين تلتزم بمخاطبة الهيئة بأسعارها وتعديل شروط وثائقها بشكل فردي، حيث يتم التعامل بين الهيئة وكل شركة على حدة وليس من خلال اللجنة الفنية أو المجلس التنفيذي للاتحاد.

وانتهى مجلس إدارة جهاز حماية المنافسة في شهر سبتمبر لعام ٢٠١٤ إلى ثبوت مخالفة شركات التأمين العاملة في مجال التأمين التكميلي على السيارات للمادة (٦/أ،د) من قانون حماية المنافسة والخاصة بعمليات التسعير في الاتفاقات الأفقية وتقييد المنافسة، مع إخطار جميع الأطراف بقرار الجهاز، وحفظ القضية بقرار إداري، واتجه الجهاز إلى سلوك هذا المسلك نظراً لالتزام الشركات بوقف الممارسات غير القانونية بمجرد إخطارهم، بالإضافة إلى إصدار

(١) د.لينا حسن ذكي، مرجع سابق ص ١٢٠.

(2) Douglas Broder, Op.cit , P49.

الهيئة العامة للرقابة المالية لقرار بإلغاء منشور الاتحاد المصري للتأمين، والخاص بتوجيهاته بفرض النسبة على المؤمن عليهم،.....(١).

ووفقاً لما ذهب إليه القضاء الأمريكي يدخل في نطاق التجريم - بناءً على نص المادة الأولى من قانون شيرمان - كل اتفاق من شأنه الحد من المنافسة الحرة أو إعاقتها ومن ذلك تثبيت الأسعار وتقييد الإنتاج وتقسيم الأسواق بين المتنافسين ويستوي أن يكون هذا الاتفاق صريحاً أو ضمناً.

وعلى ذلك اعتبرت المحكمة العليا الأمريكية أن أي اتفاق بين متنافسين على كمية ما ينتج يعتبر أسلوباً لتحديد الأسعار غير مشروع حتى ولو لم يتضمن الاتفاق أي تحديد للأسعار بالفعل(٢).

وتجدر الإشارة إلى أن تقادم الدعوى الناشئ عن انتهاك قوانين الانتيترست أربع سنوات وفقاً للمادة (٤/ب) من قانون كلايتون(٣).

ويتضح من هذا الحكم أن تحديد كميات الإنتاج أو البيع يعد تحديداً للأسعار حيث إن كمية المعروض من السلعة تتحكم في سعر المعروض منها، فكلما قل العرض زادت الأسعار وكلما زاد العرض قلت الأسعار، وبالتالي اعتبرته المحكمة اتفاقاً على تحديد الأسعار غير مباشر حتى إذا لم يتضمن الاتفاق أي إشارة للأسعار(٤).

ومن الناحية الاقتصادية فيسود هذا التوافق في ظل أوضاع السوق التي تتسم ببطء معدلات النمو الاقتصادي والتركز الشديد الذي يعني سيطرة مؤسسات محدودة العدد على إنتاج أو توزيع سلعة يتميز الطلب عليها بعدم المرونة، وفي مثل هذه الأحوال فإن التنافس على خفض السعر يؤدي إلى خفض الأرباح، بينما يؤدي اتباع السعر الذي تحدده كبرى مؤسسات التوزيع إلى تعظيم الأرباح(٥).

---

(١)التقرير السنوي لجهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية لعام ٢٠١٤/٢٠١٥ ص ١٧.

(2)Douglas Broder, , Op.cit , P17.

(3)Hartford-Empire Co. V.U.S 1945.

مشار إليه: دأميرة عبدالغفار، مرجع سابق ص ٤٠.

(٤)د.أميرة عبدالغفار، مرجع سابق ص ٤٠.

(5)Greer D.F: Business, Government and Society, Macmillan Publishing Co, 1983, P 133.

مشار إليه د.مصطفى منير، مرجع سابق ص ١٨١.

## الخاتمة

في هذه الدراسة تم استعراض الجرائم الجنائية المترتبة بالقيام بأنشطة احتكارية والتي توزعت ما بين اتفاقات مقيدة للمنافسة حيث تم استعراض الإطار العام للاتفاقات بين المتنافسين (الكارتل)، ثم الاتفاقات بين الأشخاص ذوي العلاقة الرأسية وهي حالة الاتفاق بين الشخص وأي من مورديه وعملائه، وهي الأشخاص التي تكون في حالة تبعية اقتصادية للأخرى. وأن مناط التأييم في هذه الحالة يكون في حالة ما إذا كان الاتفاق بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه من شأنه الحد من حرية المنافسة.

وكذا تم استعراض الاتفاقات بين الأشخاص المتنافسة وإلى توزعت بين اتفاقات من شأنها الإضرار بالمستهلك وهي الاتفاق على التلاعب في الأسعار والاتفاق على اقتسام الأسواق. وأخرى اتفاقات من شأنها الإضرار بالاقتصاد القومي وهي التنسيق فيما يتعلق بالمناقصات والمزايدات والممارسات وتقييد عمليات التصنيع والإنتاج والتوزيع.

وانتهينا من استعراض هذه الممارسات إلى عدم كفاية العقوبات الموقعة عليها، والتي انحصرت في الغرامة، ولا يجدي التذرع بعدم جواز توقيع عقوبات على الشخص الاعتباري سوى الغرامة، إذ يمكن توقيع عقوبات أخرى عليها ومن ضمنها الغرامة والحل والمصادرة والتي يمكن إضافتها لتحقيق أثر الردع العام والخاص للعقوبة، إذ تكون في أغلب الأحيان عقوبة الغرامة غير كافية ويتم تحميلها كمصروفات تضاف لسعر المنتج ويتحملها المستهلك في النهاية.

## التوصيات

أولاً: بمطالعة التطبيقات النادرة للمحاكم المصرية لقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية يبين أنها قد أعملت القواعد العامة عند نظر الدعوى، ومن ثم فإنه من الوارد - على الأقل من الناحية النظرية - إحالة قضايا المنافسة لخبير لنظر هذه القضايا بجدول خبراء وزارة العدل وفقاً للقواعد العامة، وعلى ذلك يتعين إضافة نص لقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية مؤداه أن جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية هو جهة الخبرة الرسمية التي لا يجوز معه أن تحيل المحكمة الجنائية أو المدنية الدعوى إلى جهة خبرة أخرى، دون الافتئات على حق الخصوم في تعيين خبير استشاري في القضية، ودون مساس بمبدأ أن المحكمة هي الخبير الأعلى.

ثانياً: بالرجوع للعقوبات المقررة بقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية يبين أنها غرامات ولا توجد أية عقوبات سالبة للحرية، والتي تتراوح من واحد بالمائة من إيرادات المنتج محل المخالفة إلى اثني عشر بالمائة من إيرادات المنتج محل المخالفة، وهي عقوبات يمكن سدادها من الإيرادات المحققة عن المنتج المُحتكر، وهي عقوبات ضئيلة بالنسبة للأثر السلبي لهذه الجرائم على المستهلكين والمنافسين الآخرين والاقتصاد كله، وهذه العقوبات تضعف الردع العام والردع الخاص للقانون، ومن ثم يتعين النص على عقوبات سالبة للحرية عند العود لارتكاب إحدى جرائم المنافسة إعمالاً لأغراض الردع العام والخاص، وللحد من تكرار ارتكاب هذه المخالفات.

ثالثاً: فرض عقوبات إضافية على الشخص الاعتباري المخالف لأحكام قانون حماية المنافسة تتفق وطبيعته القانونية وتكون أكثر نجاعة إذا ما قورنت بعقوبة الغرامة، ومن هذه العقوبات الغلق والحل ووضع المنشأة تحت الحراسة والحرمات من ممارسة النشاط والمنع من التعامل مع الأشخاص الاعتبارية العامة.

رابعاً: تعديل قانون المحاكم الاقتصادية ليشتمل على كافة قضايا المنافسة الجنائية والمدنية أياً كان القانون الذي سيتم تطبيقه سواء أكان قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية أو قانون العقوبات أو القانون رقم ٢٤١ لسنة ١٩٥٩ في شأن منع احتكار توزيع السلع المنتجة محلياً.

## قائمة المصادر

### أولاً: المصادر العربية

- ٦- القانون المدني الصادر بالقانون رقم ١٤٨ لسنة ١٩٤٩.
- ١٠- قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥، ولائحته التنفيذية.
- ١٦- قانون التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة الصادر بالقانون رقم ١٨٢ لسنة ٢٠١٩.
- ١٩- التقارير السنوية لجهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية.
- ٢٠- أحكام محكمة النقض.
- ٢٢- أحكام محكمة القضاء الإداري.

### ثانياً: المصادر الأجنبية

- Sherman Antitrust Act 1890.
- Clayton Antitrust Act 1914.
- Federal trade commission Act 1914.
- US Supreme Court rulings.

## قائمة المراجع

### أولاً: المراجع باللغة العربية:

آدم سميث:

- ثروة الأمم - ترجمة حسني زينة، معهد الدراسات الاستراتيجية ٢٠١٣.

د.أسامة فتحي عبادة:

- النظام القانوني لعمليات التركيز الإقتصادي في قانون المنافسة، دار الفكر والقانون ٢٠١٤.

د.أميرة عبدالغفار محمد أبوزيد:

- الوسائل القانونية لمكافحة الممارسات الاحتكارية وحماية المنافسة، رسالة لنيل درجة الدكتوراة في الحقوق جامعة القاهرة ٢٠١٠.

د.حسين محمد فتحي:

- الممارسات الاحتكارية والتحالفات التجارية لتقويض حريتي التجارة والمنافسة، دار أبو المجد للطباعة.

د.خالد صفوت بهنساوي:

- عبء الإثبات في المواد الجنائية، دار النهضة العربية ٢٠١٢.

د.خليل فيكتور تادرس:

- المركز المسيطر للمشروع في السوق المعنية، دار النهضة العربية ٢٠٠٧.

د.عمر محمد حماد:

- الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، دار النهضة العربية ٢٠٠٩.

د.علي سيد قاسم:

- دراسة انتقادية لمشروع قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الضارة، بحث مقدم بالمؤتمر العلمي التاسع لكلية الحقوق جامعة المنصورة في الفترة من ٢٩ إلى ٣٠ مارس ٢٠٠٥.

د. لينا حسن ذكي:

- الممارسات المقيدة للمنافسة والوسائل اللازمة لمواجهتها، رسالة لنيل دجة الدكتوراة في الحقوق، جامعة القاهرة ٢٠٠٤.



محمد فتحي السباعي ونيفين مختار:

- قانون المنافسة ومنع الاحتكار بين الجمود والتفعيل، رؤية مستقبلية في ظل التحديات الاقتصادية، ورقة بحثية مقدمة في المؤتمر التاسع لكلية الحقوق جامعة المنصورة بعنوان "تنظيم المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الضارة" الفترة من ٢٩-٣٠ مارس ٢٠٠٥.

د. مصطفى منير:

- جرائم إساءة استعمال السلطة الاقتصادية، الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٩٢.

وليد عزت الدسوقي:

- حماية المستهلك وحماية المنافسة ورفع الممارسات الاحتكارية، الناشر المتحدون.

ثانيًا: المراجع باللغة الإنجليزية:

-Douglas Broder:

-U.S. Antitrust Law and Enforcement, Oxford University Press 2010.

Dominick T- : Armentano,

Antitrust, The Case for Repeal, Copyright ©1999 The Ludwig von Mises Institute.

IOANNIS KOKKORIS AND RODRIGO OLIVARES:

-CAMINAL, ANTITRUST LAW AMIDST FINANCIAL CRISES,  
Cambridge University Press 2010.

Jay Pil Choi:

-Recent Developments in Antitrust Theory and Evidence, Massachusetts  
Institute of Technology 2007.

M.A. Utton:

-Market Dominance and Antitrust Policy, Second Edition, Edward Elgar,  
2003

Peter Davis and Eliana Garc'es:

-Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis ,  
Published by Princeton University Press.