

Distr.: Limited  
18 September 2020  
Arabic  
Original: English

# مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مؤتمر الأمم المتحدة الثامن لاستعراض جميع  
جوانب مجموعة المبادئ والقواعد المنصفا المتفق  
عليها اتفاقاً متعدد الأطراف من أجل مكافحة  
الممارسات التجارية التقييدية  
جنيف، 19-23 تشرين الأول/أكتوبر 2020  
البند 16 من جدول الأعمال المؤقت  
مسائل أخرى

## قانون المنافسة النموذجي (2020)، الفصل الثالث المنقح\*

\* هذه صيغة منقحة للوثيقة TD/RBP/CONF.7/L.3.



الرجاء إعادة الاستعمال

GE.20-12115(A)



\* 2 0 1 2 1 1 5 \*

## أولاً- مخطط الفصل الثالث من قانون المنافسة النموذجي

الاتفاقات أو الترتيبات التقييدية	
أولاً-	حظر الاتفاقات التالية بين الشركات المتنافسة أو المحتمل أن تكون متنافسة، بغض النظر عما إذا كانت هذه الاتفاقات كتابية أو شفوية، رسمية أو غير رسمية:
(أ)	الاتفاقات التي تحدد الأسعار أو غيرها من شروط البيع، بما في ذلك في التجارة الدولية؛
(ب)	العطاءات التواطئية؛
(ج)	تقاسم الأسواق أو الزبائن؛
(د)	فرض قيود على الإنتاج أو المبيعات، بما في ذلك بموجب حصص؛
(هـ)	التفاهم على رفض الشراء؛
(و)	التفاهم على رفض التوريد؛
(ز)	الرفض الجماعي لإمكانية الانضمام إلى ترتيب أو رابطة تكون لأي منهما أهمية بالغة بالنسبة للمنافسة.
ثانياً- الترخيص أو الاستثناء	
يجوز ترخيص أو استثناء الممارسات التي تدخل في نطاق الفقرة "أولاً"، إذا تم الإخطار بها مقدماً حسب الأصول، وإذا باشرت شركات تخضع لمنافسة فعلية، متى خلصت الجهات الرسمية المعنية بالمنافسة إلى أن الاتفاق ككل سينتج نفعاً عاماً صافياً.	

## ثانياً- التعليقات على الفصل الثالث والنهج البديلة في التشريعات القائمة

### ألف- مقدمة

1- يوصي الفصل الثالث من القانون النموذجي للمنافسة الذي وضعه الأونكتاد بحظر الاتفاقات أو الترتيبات التقييدية. وقد صيغت المواد بالاستناد إلى الفصل الفقرة 3 من الفرع دال من مجموعة الأمم المتحدة للمبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقاً متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية، التي جاء فيها ما يلي:

ينبغي للمؤسسات التي تتعاطى في السوق أنشطة تنافسية أو يحتّم أن تكون تنافسية، باستثناء عند تعاملها مع بعضها البعض في سياق كيان اقتصادي تكون فيه تحت هيمنة مشتركة، بما في ذلك عن طريق الملكية، أو عندما لا يكون بوسعها التصرف بصورة مستقلة عن بعضها، أن تمتنع عن الممارسات التالية عندما تؤدي، عن طريق اتفاقات أو ترتيبات رسمية أو غير رسمية، خطية أو غير خطية، إلى تقييد إمكانية الوصول إلى الأسواق أو إلى تقييد المنافسة بغير موجب، ويكون لها أو من المرجح يكون لها آثار ضارة على التجارة الدولية، ولا سيما تجارة البلدان النامية، وعلى التنمية الاقتصادية لهذه البلدان:

(أ) اتفاقات تحديد الأسعار، بما في ذلك أسعار التصدير والاستيراد؛

(ب) العطاءات التواطئية؛

- (ج) ترتيبات تقاسم الأسواق أو الربائين؛
- (د) تقاسم المبيعات والإنتاج وفق حصص معينة؛
- (هـ) الإجراءات الجماعية لفرض ترتيبات معينة، مثلاً عن طريق التفاهم على رفض التعامل؛
- (و) التفاهم على رفض التوريد إلى المستوردين المحتملين؛
- (ز) الرفض الجماعي لإمكانية الانضمام إلى ترتيب أو رابطة تكون لأي منهما أهمية بالغة بالنسبة للمنافسة.

2- توحى الصياغة الحالية للفصل الثالث، أي "الاتفاقات بين الشركات المتنافسة أو التي يحتمل أن تكون متنافسة"، بأن حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة لا تم إلا الاتفاقات الأفقية. لكن، مراعاة لكون العديد من تشريعات المنافسة يحظر كلاً من الاتفاقات الأفقية والرأسيّة المانعة للمنافسة، فإن التعليقات على الفصل الثالث تتناول أيضاً الاتفاقات الرأسية.

## باء- الاتفاقات أو الترتيبات

3- يُعنى حظر الاتفاقات التقييدية بالآثار المانعة للمنافسة التي تنجم عن التواطؤ و/أو التعاون بين شركتين مستقلتين أو أكثر، سواء أفقياً أو رأسياً، بدلاً من سلوك شركة واحدة. والتفاعل بين الشركات ينعكس في مفهوم الاتفاق أو الترتيب. ومفهوم "الاتفاق" في التشريع الخاص بالمنافسة ليس بالضرورة نفس المفهوم المستخدم في الولايات القضائية للقانون المدني، وعادة ما يُفسّر هذا المصطلح تفسيراً واسعاً ليشمل جميع أنواع السلوك ذات الصلة.

4- ويمكن أن يتخذ الاتفاق أشكالاً عديدة. فيمكن أن يكون إما كتابياً أو شفويًا، رسمياً أو غير رسمي، صريحاً أو ضمنياً<sup>(1)</sup>. ويمكن أن يتم الاتفاق حتى بمجرد غمزة تفاهم<sup>(2)</sup>. وبالتالي فإن العديد من قوانين المنافسة صيغت صياغة واسعة كي تنطبق على جميع أشكال الاتفاقات. وعلى نفس المنوال، تنطبق قوانين المنافسة على أي اتفاق، سواء كان يُقصد به أن يكون ملزماً قانوناً أم لا. وغالباً ما يمكن أن يغطي حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة الممارسات المتفاهم عليها والتفاهات التي يغلب فيها الطابع غير الرسمي.

5- وإن العديد من قوانين المنافسة، إذ تعكس كون الرابطة التجارية يمكن أن تؤدي دوراً حيوياً في تشكيل الاتفاقات والإبقاء عليها، تتضمن قرارات صادرة عن الرابطة التجارية في تعريف الاتفاق. وبدلاً من ذلك، توجد في بعض الولايات القضائية، مثلاً في جمهورية كوريا وفي ملاوي، أحكام مستقلة للتعامل مع السلوك غير المشروع الذي تسلكه الرابطة التجارية.

6- ولا بد من ملاحظة أنّ الاتفاق بين الشركات الخاضعة للملكية أو سيطرة مشتركة لا يُحظر عموماً. فالشركات الخاضعة للملكية أو سيطرة مشتركة يُعتبر أنها تشكل كياناً اقتصادياً وحيداً يتصرف كجهة فاعلة واحدة في السوق<sup>(3)</sup>. وهذا المفهوم يرد أيضاً في الفقرة 3 من الفرع دال من مجموعة مبادئ

- (1) المحكمة العليا للولايات المتحدة الأمريكية، إنترستيت سيركيت ضد الولايات المتحدة، القضية رقم 306 US 208، 1939؛ محكمة استئناف الولايات المتحدة للدائرة الثانية، الولايات المتحدة ضد آبل، القضية رقم 791 F.3d 290، 2015.
- (2) محكمة استئناف الولايات المتحدة للدائرة التاسعة، إيسكو ضد الولايات المتحدة، 340 F.2D 1000، 1965.
- (3) المحكمة العليا للولايات المتحدة، تكساكو ضد داغر، القضية رقم 547 US 1، 2006؛ ومحكمة العدل الأوروبية، الدائرة الثالثة، أكزو نوبل وآخرون ضد لجنة الجماعات الأوروبية، القضية رقم C-97/08، 2009، الفقرة 58.

وقواعد الأمم المتحدة المتعلقة بالمنافسة، التي تنص على أن الاتفاقات المانعة للمنافسة بين المؤسسات التجارية محظورة "باستثناء حالة تعامل المؤسسات مع بعضها البعض في سياق كيان اقتصادي تكون فيه هذه المؤسسات تحت سيطرة مشتركة، بما في ذلك عن طريق الملكية، أو لا يكون بوسع الواحدة منها التصرف بصورة مستقلة عن الأخرى".

7- وخلافاً للاتفاقات والممارسات المانعة للمنافسة المتفاهم عليها، يمكن العثور على مفهوم التواطؤ الضمني في بعض الولايات القضائية. وعادة ما يشمل هذا المفهوم شركات متعددة ولكنه يرمي إلى معالجة سلوك احتكار القلعة، أي السلوك الموازي في احتكار القلعة<sup>(4)</sup>، الذي يخلو من أي شكل من أشكال الاتفاق أو التفاهم<sup>(5)</sup>. وفيما يتعلق بالتواطؤ الضمني، هناك الكثير من الجدل حول ما إذا كان ينبغي اعتباره غير قانوني لأنه يؤدي إلى نفس النتيجة الاقتصادية التي يؤديها إليها التواطؤ بالاتفاق<sup>(6)</sup>. غير أن التواطؤ الضمني ما زال يُعتبر مشروعاً في جل الولايات القضائية (انظر الجدول 1) نظراً لعدم التوصل بعد إلى توافق عام في الآراء.

الجدول 1

### النُهُج البديلة في التشريعات القائمة: مفهوم الاتفاق

الولاية القضائية	
الصين	تنص المادة 13 من قانون مكافحة الاحتكار على أن اتفاقات الاحتكار تشمل "الاتفاقات والقرارات وغيرها من التصرفات المتفاهم عليها من أجل القضاء على المنافسة أو تقييدها".
الهند	ينص قانون المنافسة على أن "الاتفاق" يشمل أي ترتيب أو تفاهم أو عمل متفاهم عليه (أ) سواء كان هذا الترتيب أو هذا التفاهم أو هذا العمل رسمياً أو كتابياً أو لم يكن كذلك؛ أو (ب) سواء كان المقصود من هذا الترتيب أو التفاهم أو العمل أن يكون واجب الإنفاذ من الناحية القانونية أم لا".
جامايكا	ينص قانون المنافسة المشروعة على أن الاتفاق "يشمل أي اتفاق أو ترتيب أو تفاهم، سواء كان شفوياً أو كتابياً، أو سواء كان المقصود به أن يكون واجب التنفيذ من الناحية القانونية أم لا".
جنوب أفريقيا	تشير الفقرة 4(1) من قانون المنافسة إلى اتفاق أو ممارسة متفاهم عليها بين شركات أو قرار تتخذه رابطة شركات وتنص الفقرة 1(1)2' و'6' على أن "الاتفاق"، عند استخدامه فيما يتعلق بممارسة محظورة، يشمل عقداً أو ترتيباً أو تفاهماً سواء كان واجب التنفيذ من الناحية القانونية أم لا" وأن "الممارسة المتفاهم عليها" تعني السلوك التعاوني أو المنسق بين الشركات الذي يتم اتصال مباشر أو غير مباشر ويحل محل عملها المستقل ولكن لا يكون بمثابة اتفاق".
الاتحاد الأوروبي	تشير المادة 101(1) من المعاهدة المنظمة لعمل الاتحاد الأوروبي إلى "الاتفاقات بين الشركات، والقرارات التي تتخذها رابطات الشركات، والممارسات المتفاهم عليها".

(4) R Whish and D Bailey, 2018, Competition Law, ninth edition (Oxford University Press, Oxford)

(5) المحكمة العليا للولايات المتحدة، مسرح المؤسسة ضد باراماونت لتوزيع الأفلام، القضية رقم 346 US537، 1954.

(6) H Hovenkamp, 2016, Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice, fifth edition (West Academic Publishing, Saint Paul, United States).

## التمييز بين الاتفاقات الأفقية والرأسية

- 8- يوجد على العموم نوعان من الاتفاقات فيما بين المؤسسات: اتفاقات أفقية وأخرى رأسية. ويمكن أن يكون للاتفاقات جوانب أفقية ورأسية على السواء. والاتفاقات الأفقية هي تلك التي تبرم بين متنافسين، حيث يعني مصطلح "متنافس" الشركات التي تعمل على نفس المستوى الوظيفي في سلسلة الإنتاج و/أو التوزيع للتنافس على نفس الزبائن. والاتفاق المبرم بين شركات يُحتمل أن تكون متنافسة يمكن أن يشكل أيضاً اتفاقاً أفقياً. والمتنافسون المحتملون هم أولئك القادرون على دخول السوق ذات الصلة ويحتمل أن يدخلوها ويمكن أن يفرضوا قيوداً تنافسية على المتنافسين الفعليين.
- 9- والاتفاقات الرأسية هي الاتفاقات المبرمة بين الشركات على مستويات وظيفية مختلفة في سلسلة الإنتاج و/أو التوزيع. وهي، بعبارة أخرى، اتفاقات مبرمة بين الموردين وزبائنهم، مثلما هو الحال في الاتفاقات بين مصنعي مكونات ومصنعي منتجات تتألف من تلك المكونات، أو بين المنتجين وبائعي الجملة، أو بين بائعي الجملة والبائعين بالتجزئة.
- 10- وفي حين أن الاتفاقات الأفقية، ولا سيما منها تلك التي ترمي إلى رفع الأسعار والحد من الإنتاج، مضرّة بالمنافسة في معظم الحالات، فإن الاتفاقات الرأسية عادةً ما تشكل تهديداً أقل على المنافسة، ويمكن أحياناً أن تكون مفيدة من منظور الكفاءة. وبلاستناد إلى هذا الاستنتاج، يطبق العديد من الولايات القضائية معايير قانونية لتقييم الاتفاقات الأفقية والرأسية، وهي تتعامل بشكل عام مع الاتفاقات الأفقية بمزيد من الصرامة.

## جيم- صياغة حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة

- 11- في حين أن معظم قوانين المنافسة تحظر كلاً من الاتفاقات الأفقية والرأسية المانعة للمنافسة، فإن الولايات القضائية غالباً ما تتخذ نهجاً مختلفاً في صياغة الحظر. وفي العديد من نظم قوانين المنافسة، يغطي حكم عام يتعلق بالاتفاقات المانعة للمنافسة كلاً من الاتفاقات الرأسية والأفقية. ففي الولايات المتحدة، مثلاً، يتضمن قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار لعام 1890 حظراً واسعاً للاتفاقات المانعة للمنافسة، بحيث يمكن الطعن في الاتفاقات الأفقية والرأسية على السواء بموجب الحكم نفسه. وبدلاً من ذلك، تتضمن بعض قوانين المنافسة، مثلاً في إندونيسيا وجنوب أفريقيا وكوستاريكا أحكاماً منفصلة بشأن الاتفاقات الرأسية والأفقية. وقد تتضمن قوانين المنافسة أحكاماً عامة لا تنطبق إلا على الاتفاقات الأفقية، تاركة الاتفاقات الرأسية مشمولة بعدد من الأحكام الفردية التي تتناول فرض أسعار إعادة البيع، والتعامل الحصري، والبيع المشروط وتلازم المبيعات، إلخ. وتُجدر الإشارة إلى أن حظر إساءة استخدام الهيمنة يمكن أن ينطبق أيضاً على الاتفاقات الرأسية عندما يكون أحد الأطراف في الاتفاق الرأسي يحتل مركزاً مهيماً ويسيء استخدام هذا المركز بفرض أحكام وشروط مانعة للمنافسة.
- 12- وتمثل مسألة لها صلة بهذا الموضوع في معرفة ما إذا كان يجب أن تُحدّد صراحة أنواع السلوك المحظور في القانون أو صياغة حظر واسع يشمل مختلف أشكال الاتفاقات المانعة للمنافسة. ولا تتضمن بعض قوانين المنافسة سوى حظر واسع للاتفاقات المانعة للمنافسة، الأمر الذي يترك تحديد السلوك المحدد الذي يحظره القانون عند مرحلة الإنفاذ. وفي حين يسمح هذا النهج بالمرونة في الإنفاذ، فإنه قد لا يمكن أن يقدم سوى إرشادات قليلة للجماهير وسلطات المنافسة التي لا تتوفر لها قدرة قوية في مجال قوانين المنافسة، ولا سيما في نظم قوانين المنافسة الفتية التي يكون فيها الوعي العام بمدى عدم قانونية الاتفاقات المانعة للمنافسة منخفضاً نسبياً. ويتمثل بديل لذلك في إدراج قائمة تتضمن أمثلة للسلوك المحظور في حكم قانون المنافسة ذي الصلة. وتتخذ ولايات قضائية عديدة، مثل الاتحاد الأوروبي وشيلي

والصين، نهماً يكونه فيه حظر واسع للاتفاقات المانعة للمنافسة متبوعاً بقائمة غير حصرية للفئات التي تعتبر انتهاكات. ويوفر هذا النهج قدراً كبيراً من المرونة ويقدم في الوقت نفسه توجيهات بشأن أولويات الإنفاذ (انظر الجدول 2).

الجدول 2

### النهج البديلة في التشريعات القائمة: صياغة حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة

الولاية القضائية

أستراليا تتضمن المادة 45 من قانون المنافسة والمستهلك حكماً عاماً يشمل الاتفاقات الأفقية والرأسية على السواء. ويتضمن القانون أيضاً أحكاماً تنظم الاتفاقات الأفقية والرأسية على حدة، بما في ذلك حظر وضع أحكام بشأن الكارتلات أو إنفاذها. وأحكام الكارتلات أحكام في عقد أو ترتيب أو تفاهم بين شركات لها علاقة أفقية، يكون لها أي من الأغراض أو الآثار المبينة في المادة 45AD من القانون. وتنطبق أحكام أخرى على الاتفاقات الرأسية، مثل المادة 47 المتعلقة بالتعامل الحصري والمادة 48 المتعلقة بفرض أسعار إعادة البيع.

أستراليا

كندا يتضمن قانون المنافسة حظرين للاتفاقات الأفقية المانعة للمنافسة. فالمادة 45 تحظر تحديداً الاتفاقات المبرمة بين المتنافسين لتحديد الأسعار أو تقاسم الأسواق أو تقييد الإنتاج. أما المادة 90-1 فتحظر أشكالاً أخرى من الاتفاقات الأفقية التي يُرجح أن تمنع المنافسة أو تقلل منها إلى حد كبير. وبالإضافة إلى ذلك، يتضمن القانون عدة أحكام تحظر أشكالاً محددة من الاتفاقات الرأسية، مثل المادة 76 المتعلقة بفرض أسعار إعادة البيع والمادة 77 المتعلقة بالتعامل الحصري وتقييد السوق والبيع المشروط.

كندا

تنص المادة 13 من قانون مكافحة الاحتكار على ما يلي:

الصين

"يُحظر على الشركات المتنافسة إبرام اتفاقات الاحتكار التالية:

- (أ) بشأن تحديد أسعار السلع الأساسية أو تغييرها؛
- (ب) بشأن تقييد كمية السلع الأساسية المصنّعة أو المسوّقة؛
- (ج) بشأن تخصيص سوق البيع أو سوق الشراء للمواد الخام وشبه الجاهزة؛
- (د) بشأن تقييد شراء تكنولوجيات أو معدات جديدة أو استحداث تكنولوجيات أو منتجات جديدة؛
- (هـ) بشأن المقاطعة المشتركة للمعاملات؛
- (و) اتفاقات احتكارية أخرى تؤكد أنها كذلك سلطة إنفاذ قانون مكافحة الاحتكار في إطار مجلس الدولة".

ويتناول حكم مماثل في المادة 14 الاتفاقات الرأسية.

تنص المادة 3 من قانون المنافسة رقم 211 على ما يلي:

شيلي

"كل من ينبغي أن ينفذ أو يشترك، فردياً أو جماعياً، في أي فعل أو تصرف أو اتفاق يعوق المنافسة أو يقيدتها أو يبطئها، أو يميل إلى إحداث هذه الآثار،

سيُعاقب بالتدابير المنصوص عليها في المادة 26 من هذا القانون، بغض النظر عن تطبيق التدابير الوقائية أو التصحيحية أو التقييدية التي يُطلب اتخاذها فيما يتعلق بهذه الأفعال أو التصرفات أو الاتفاقات في كل حالة يعينها. ومن بين أمور أخرى، سيُعتبر أن الأفعال أو التصرفات أو الاتفاقات التالية تعرقل المنافسة أو تقيدها أو تحبطها، أو يُعتبر أنها تميل إلى إحداث هذه الآثار: الاتفاقات أو الممارسات المتفاهم عليها فيما بين المتنافسين، التي تتمثل في تحديد أسعار البيع أو الشراء، والحد من الناتج، وتخصيص مناطق السوق أو الحصص، والتأثير في نتائج عمليات المناقصة، فضلاً عن الاتفاقات المتفق عليها التي تمنح القوة السوقية للمتنافسين وتتمثل في تحديد شروط وأحكام التسويق أو استبعاد متنافسين حاليين أو محتملين".

تنص المادة 19(1) من قانون تنظيم الاحتكار والتجارة العادلة على ما يلي: "لا يجوز لأي متعهد أن يتفق مع متعهدين آخرين عن طريق عقد أو اتفاق أو قرار أو أي وسيلة أخرى للاشتراك في تصرف يقع تحت أي من الفقرات الفرعية التالية ويقيد المنافسة بشكل غير عادل أو للسماح للآخرين بالقيام بهذا النوع من النشاط (يشار إليها فيما يلي باسم "التصرفات المتفاهم عليها غير السليمة"):

- (1) تصرف يحدد الأسعار أو يبقي عليها أو يغيرها؛
- (2) تصرف يحدد أحكام وشروط معاملات السلع أو الخدمات، أو دفع أسعارها؛
- (3) تصرف يقيد إنتاج السلع أو الخدمات أو تسليمها أو نقلها أو المعاملات الخاصة بها؛
- (4) تصرف يحد من إقليم التجارة أو الزبائن؛
- (5) تصرف يمنع أو يقيد إنشاء أو توسيع المرافق أو تركيب المعدات اللازمة لإنتاج السلع أو تقديم الخدمات؛
- (6) تصرف يقيد أنواع أو مواصفات السلع أو الخدمات في إنتاج السلع أو الخدمات أو المعاملات الخاصة بها؛
- (7) تصرف يتمثل في الاشتراك في تنفيذ وإدارة الأجزاء الرئيسية من مؤسسة تجارية أو تأسيس شركة، وما إلى ذلك، للاشتراك في تنفيذ وإدارة الأجزاء الرئيسية من مؤسسة تجارية؛
- (8) أي ممارسة تقلل إلى حد كبير من المنافسة في مجال تجاري معين بوسائل، غير تلك المنصوص عليها في الفقرات الفرعية من 1 إلى 7، تقوم على التدخل في أنشطة أو محتويات المؤسسات التجارية أو تقييدها.

تنص الفقرة 4(1)(ب) من قانون المنافسة على ما يلي:

"يُحظر أي اتفاق أو ممارسة متفاهم عليها بين الشركات أو أي قرار صادر عن رابطة شركات إذا كان ذلك بين أطراف تربطها علاقة أفقية وإذا ... كان ذلك يشمل أيضاً من الممارسات الأفقية التقييدية التالية:

جمهورية كوريا

جنوب افريقيا

## الولاية القضائية

(أ) تحديد سعر الشراء أو البيع أو أية شروط تجارية أخرى بطريقة مباشرة أو غير مباشرة؛

(ب) تقسيم الأسواق عن طريق توزيع الزبائن أو الموردين أو الأقاليم أو أنواع محددة من السلع أو الخدمات؛

(ج) العطاءات التواطئية".

وتنص الفقرة 5(1) من قانون المنافسة على أن "الاتفاق بين أطراف في علاقة رأسية محظور إذا كان أثره منع المنافسة في سوق ما أو التقليل منها إلى حد كبير".

الولايات المتحدة ينص قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار على أن "كل عقد، أو تفاهم في شكل احتكار أو في شكل آخر، أو تواطؤ يقيد التجارة بين عدة دول أو مع أمم أجنبية، يُعلن أنه غير قانوني".

الاتحاد الأوروبي تنص المادة 101(1) من المعاهدة المنظمة لعمل الاتحاد الأوروبي على ما يلي:

"1- تحظر الأمور التالية لكونها تتنافى مع السوق الداخلية: جميع الاتفاقات بين الشركات، والقرارات التي تتخذها رابطات الشركات، والممارسات المتفاهم عليها التي قد تؤثر في التجارة بين الدول الأعضاء والتي يكون غرضها أو أثرها منع المنافسة أو تقييدها أو تشويبهها في السوق الداخلية، وبشكل خاص تلك التي:

(أ) تحدد أسعار الشراء أو البيع أو أية شروط تجارية أخرى بطريقة مباشرة أو غير مباشرة؛

(ب) تحد من الإنتاج أو الأسواق أو التطوير التقني أو الاستثمار أو تتحكم فيه؛

(ج) تنقسم الأسواق أو مصادر التوريد؛

(د) تطبق شروطاً مختلفة على معاملات متماثلة مع أطراف تجارية أخرى، مما يضعها في وضع تنافسي غير موافق؛

(هـ) تجعل إبرام العقود خاضعاً لقبول الأطراف الأخرى لالتزامات تكميلية لا تكون لها، بحكم طبيعتها وفقاً للعرف التجاري، أية صلة بموضوع هذه العقود".

## دال - الاتفاقات الأفقية المانعة للمنافسة

13- من بين الاتفاقات الأفقية، يمكن أن يكون التمييز بين الكارتلات الطاغية وأنواع الاتفاقات الأفقية الأخرى مفيداً في تحديد أولويات الإنفاذ ومعايير التحليل. وتشكل الاتفاقات الواردة في الفصل الثالث من القانون النموذجي للمنافسة كارتلات طاغية ثبت أنها مضرّة بوجه خاص بالمنافسة. ومن المقبول على نطاق واسع أن الكارتلات الطاغية مانعة دائماً للمنافسة ويمكن أن يُفترض على نحو

معقول أنها غير قانونية دون إجراء مزيد من التحقيق<sup>(7)</sup>. ولهذا السبب يحظرها عدد كبير من نظم قوانين المنافسة باعتبارها انتهاكات في حد ذاتها للقانون أو مانعة للمنافسة بحكم غرضها.

14- وعلى عكس الكارتلات الطاغية، قد تسفر أنواع أخرى من الاتفاقات الأفقية عن بعض الفوائد أو الآثار المؤيدة للمنافسة. فعلى سبيل المثال، يمكن للتسويق المشترك الذي يمكن المنتجات من الوصول إلى الزبائن بمزيد من السرعة أن يحقق بعض المكاسب من حيث الكفاءة. غير أن هذه الأنواع من الاتفاقات قد تضر أيضاً بالمنافسة من خلال الحد من قدرة الشركات المساهمة أو حفرها على التنافس بشكل مستقل أو عن طريق استتباع أو تيسير اتفاقات مانعة للمنافسة فيما بينها. ويختلف التأثير العام على المنافسة من حالة إلى أخرى، تبعاً لطبيعة الاتفاق وظروف السوق. وبالتالي، تتطلب هذه الأنواع من الاتفاقات المحتمل أن تكون مانعة للمنافسة معالجة أكثر عناية ومن ثم عادة ما تخضع لنهج حكم المنطق الذي يتعين على سلطات المنافسة أن تثبت بموجبه الأثر الضار لسلوك الكارتل المزعوم<sup>(8)</sup>. ونظراً للاتجاه مؤخراً إلى تجريم الكارتلات الطاغية، فإن التمييز بين نوعي الاتفاقات الأفقية يصبح أكثر أهمية من ذي قبل. ففي بعض الولايات القضائية، تُعتبر الكارتلات الطاغية جريمة جنائية يُعاقب عليها بالسجن، في حين تخضع أنواع أخرى من الاتفاقات الأفقية لعقوبات مدنية أو إدارية فقط.

## هاء- الكارتلات الطاغية

15- الكارتلات الطاغية اتفاقات مانعة للمنافسة بين متنافسين لا غرض لهم أو لا هدف سوى رفع الأسعار أو خفض الإنتاج. وبشكل عام، تندرج أربعة أنواع من الاتفاقات في هذا التعريف للكارتلات الطاغية، هي الاتفاق على تحديد الأسعار، والعطاءات التواطيفية، وتقاسم الأسواق، وتقييد الإنتاج. والمقاطعة الجماعية من جانب المؤسسات التجارية يمكن أن تندرج أيضاً في قائمة موسعة من الكارتلات الطاغية. ويشمل الفصل الثالث من القانون النموذجي بشأن المنافسة الفئات الفرعية من عمليات رفض الشراء أو التوريد المتفاهم عليه (عمليات المقاطعة الجماعية) بوصفها كارتلات طاغية؛ والرفض الجماعي لإمكانية الانضمام إلى ترتيب أو رابطة تكون لأي منهما أهمية بالغة بالنسبة للمنافسة. وتعتبر الاتفاقات المدرجة في الفصل الثالث بصفة عامة كارتلات طاغية.

(7) رأت المحكمة العليا للولايات المتحدة أن هناك "اتفاقات من الواضح أن طبيعتها وتأثيرها الضروي مانعان للمنافسة بحيث لا حاجة إلى إجراء دراسة مفصلة لهذه الصناعة لإثبات عدم قانونيتها - فهي "غير قانونية في حد ذاتها" (المحكمة العليا للولايات المتحدة، الجمعية الوطنية للمهندسين المهنيين ضد الولايات المتحدة، القضية رقم 679 US 435، 1978. وبالإضافة إلى ذلك، رأت المحكمة العليا للولايات المتحدة أن قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار ينص على أي "تحالف احتكاري يشكل لغرض وأثر التسبب في رفع أو خفض أو تحديد أو تثبيت أو استقرار سعر سلعة أساسية في التجارة فيما بين الولايات أو في التجارة الخارجية يُعتبر غير قانوني في حد ذاته" (المحكمة العليا للولايات المتحدة، الولايات المتحدة ضد سوكوني - فاكيوم أويل، القضية رقم 150 US 310، 1940).

(8) "إن الاختبار الحقيقي للشرعية هو ما إذا كان التقييد لا يعدو عن كونه ينظم، وربما بالتالي يعزز المنافسة، أو ما إذا كان قد يؤدي إلى قمع المنافسة أو حتى تدميرها. ولتجديد هذه المسألة، يجب على المحكمة اعتيادياً أن تنظر في الوقائع الخاصة بالمؤسسة التجارية، وحالته قبل فرض التقييد وبعده، وطبيعة التقييد، وأثره، الفعلي أو المحتمل" (المحكمة العليا للولايات المتحدة، مجلس شيكاغو للتجارة ضد الولايات المتحدة، القضية رقم 231 US 246، 1918).

## 1- الاتفاقات التي تحدد الأسعار أو غيرها من شروط البيع، بما في ذلك في التجارة الدولية

16- تنص الفقرة 3 من الفرع دال من مجموعة الأمم المتحدة للمبادئ والقواعد المنصفة المتفق عليها على الصعيد المتعدد الأطراف من أجل مراقبة الممارسات التجارية التقييدية على أن المؤسسات ينبغي أن تمتنع عن "الاتفاقات التي تحدد الأسعار، بما في ذلك فيما يتعلق بالصادرات والواردات". ويمثل تحديد الأسعار أحد أكثر أشكال تصرف الكارتلات الطاغية شيوعاً ويُعتَبَر في حد ذاته انتهاكاً في العديد من البلدان. ويشمل تحديد الأسعار أي اتفاق بين المنافسين لرفع سعر منتج أو خدمة أو لتحديد هذا السعر أو إبقائه بطريقة أخرى. ويمكن أن يشمل تحديد الأسعار الاتفاقات الرامية إلى فرض سعر أدنى، أو إلغاء التخفيضات، أو اعتماد صيغة نموذجية لحساب الأسعار، وما إلى ذلك. ويمكن أن ينطبق أيضاً على الحالات التي يتواطأ فيها المشترون من أجل تحديد الأسعار القصوى التي هم على استعداد لدفعها مقابل المنتجات الأولية والوسيطة. ولا ينطبق تحديد الأسعار على الأسعار فحسب، بل أيضاً على شروط بيع أخرى تؤثر على الأسعار بالنسبة للمستهلكين، مثل رسوم الشحن، والضمانات، وبرامج الخصم، ومعدلات التمويل.

## 2- العطاءات التواطئية

17- تسمح العطاءات التواطئية للمنافسين المتأمرين برفع الأسعار فعلياً في الحالات التي تُمنح فيها عقود تجارية عن طريق التماس عطاءات تنافسية. ويتفق المنافسون مسبقاً على من سيفوز في العطاء وبأي ثمن، مما يقوض الغرض من الدعوة إلى تقديم العطاءات، الذي هو شراء السلع أو الخدمات بأنسب سعر. ويمكن أن تتخذ العطاءات التواطئية أشكالاً عديدة. فيمكن أن يتفق المنافسون على التناوب على تقديم العرض الفائز، وهو ما يشار إليه باسم التناوب على العطاءات. وقد يتفق بعض المنافسين على تقديم عطاءات غير مقبولة للتغطية على مخطط للتلاعب بالعطاءات. وفي حالات أخرى، قد يتفق المنافسون ببساطة على الامتناع عن تقديم العطاءات أو سحب عطاء مقدم. وبالإضافة إلى تقديم العطاءات أو عدم تقديمها في حد ذاته، يجب أن يتضمن مخطط التلاعب بالعطاءات أيضاً طريقة ما لتعويض الخاسرين ظاهرياً. ويمكن أن تنطوي هذه الاتفاقات على تعاقد من الباطن بشأن أجزاء من العقد الرئيسي مع مقدمي العروض الخاسرين في المقابل أو دفع مبالغ إلى الأعضاء الآخرين في الكارتل. والعطاءات التواطئية غير قانونية في معظم البلدان. وحتى البلدان التي ليس لديها قانون منافسة ذو صلة بالموضوع غالباً ما تكون لديها تشريعات خاصة بشأن العطاءات. وتتعامل معظم البلدان مع العطاءات التواطئية معاملة أشد صرامة من تعاملها مع غيرها من الاتفاقات الأفقية بسبب جوانبها الاحتياطية وتأثيرها السلبي على المشتريات الحكومية والإنفاق العام بوجه خاص (انظر الجدول 3)<sup>(9)</sup>.

الجدول 3

### النُهج البديلة في التشريعات القائمة: العطاءات التواطئية

البلد

بوتسوانا  
تنص المادتان 25 و26 من قانون المنافسة على أن إبرام اتفاق ينطوي على التلاعب بالعطاءات يعتبر جريمة جنائية، ما لم يُبَلِّغ الشخص الذي يطلب العطاءات بشروط الاتفاق قبل تقديم العروض. ويعاقب على الجريمة بغرامة لا تتجاوز 100 000 بولا أو بالسجن لمدة تصل إلى خمس سنوات أو بكليهما.

(9) محكمة المنافسة في شيلي، المكتب الوطني للمدعي العام الاقتصادي ضد فريسينيوس وآخرون، القضية رقم 165-2018، 2018.

البلد	
البرازيل	تحظر المادة 36 من قانون مكافحة الاحتكار التلاعب بالعطاءات، وهو انتهاك أيضاً بموجب قانون الشركات النظيف. ويعاقب على الانتهاكات بغرامة تُحسب كنسبة مئوية من إجمالي مبيعات الشركة خلال السنة المالية الأخيرة. ويُعتبر التلاعب بالعطاءات جريمة جنائية أيضاً بموجب قانون المشتريات العامة، يُعاقب عليها بالسجن لمدة تصل إلى خمس سنوات.
كندا	تنص المادة 47 من قانون المنافسة على أن التلاعب بالعطاءات يُعتبر جريمة تستوجب الإدانة ما لم يتم إطلاع الشخص الذي طلب تقديم العطاءات على الترتيب. ويعاقب على الجريمة بالغرامة أو السجن لمدة تصل إلى 14 شهراً أو بكليهما.
الصين	لا توجد في قانون مكافحة الاحتكار أحكام خاصة بشأن العطاءات التواطئية. غير أن التلاعب بالعطاءات محظور تحديداً بموجب المادة 223 من القانون الجنائي.
ألمانيا	لا توجد في قانون مكافحة القيود المفروضة على المنافسة أحكام خاصة بشأن العطاءات التواطئية. غير أن التلاعب بالعطاءات محظور تحديداً بموجب المادة 298 من القانون الجنائي.
كينيا	تنص المادة 21(9) من قانون المنافسة على أن العطاءات التواطئية تُعتبر جريمة جنائية يُعاقب عليها بالسجن لمدة تصل إلى خمس سنوات أو بغرامة لا تتجاوز 10 ملايين شيلينغ كيني أو بكليهما.
جنوب أفريقيا	تحظر الفقرة 4(1)(ب)'3' من قانون المنافسة التلاعب بالعطاءات.

### 3- تقاسم الأسواق أو الزبائن

18- اتفاقات تقاسم الأسواق والزبائن هي الاتفاقات التي يقوم فيها المتنافسون بتقسيم الأسواق فيما بينهم. وهذه الاتفاقات هي في الأساس اتفاقات تقضي بعدم المنافسة، ويكون نصها "لن أبيع في الجزء الخاص بك من السوق إن لم تباع في الجزء الخاص بي". وفي هذه المخططات، يجوز للشركات المتنافسة أن تتقاسم مناطق البيع على أساس جغرافي أو أن تخصص زبائن محددين أو أنواع محددة من الزبائن لأعضاء محددين في الكارتل<sup>(10)</sup>. وقد يكون هذا النوع من الاتفاقات أكثر فعالية من تحديد الأسعار من وجهة نظر الكارتل لأن من الممكن تجنب نفقات وصعوبات تحديد أسعار موحدة. وتكون مراقبة الاتفاق بين الأعضاء بسيطة نسبياً، حيث أن مجرد وجود سلع منافس في منطقة عضو آخر يكشف عن الغش<sup>(11)</sup>. ويمكن أن تحدث ترتيبات تقاسم الزبائن في التجارة المحلية والدولية على السواء؛ وفي هذه الأخيرة، كثيراً ما تنطوي هذه الترتيبات على تقسيمات في السوق الدولية على أساس جغرافي، مما يعكس العلاقات التي سبق أن أرساها المورد والمشتري. وكثيراً ما تتفق الشركات التي تشارك في هذه المخططات على عدم التنافس في الأسواق المحلية لبعضها البعض<sup>(12)</sup>. وتقوض اتفاقات تقاسم السوق والزبائن المنافسة عن طريق

(10) المحكمة العليا للولايات المتحدة، الولايات المتحدة ضد تويكو أسوشيتيس، القضية رقم 596 US 405، 1972؛

المحكمة العليا للولايات المتحدة، بالمر ضد مجموعة بحوث بيركلي في جورجيا، القضية رقم 46 US 498، 1990.

(11) ويش وبيلي، 2018.

(12) المفوضية الأوروبية، 2018، القضية AT.40009: شركة النقل البحري للسيارات، متاحة في الرابط التالي:

[https://ec.europa.eu/competition/ejojade/isef/case\\_details.cfm?proc\\_code=1\\_40009](https://ec.europa.eu/competition/ejojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_40009) (تم الاطلاع عليها

في 8 سبتمبر 2020).

الحد من نطاق المنتجين الأكثر كفاءة داخل المجموعة لبيع منتجاتهم خارج حدودهم الجغرافية أو كسب زبائن لم يسبق أن زدوهم بها. ومن ثم فإن من المرجح أن يزيد هذا النوع من القيود من صعوبة تخفيض الشركات تكاليف إنتاج وحداتها عن طريق استغلال وفورات الحجم.

#### 4- فرض قيود على الإنتاج أو المبيعات، بما في ذلك بموجب حصص

19- تهدف القيود المفروضة على الإنتاج أو المبيعات، وخاصة القيود على الإنتاج، إلى التأثير في الأسعار عن طريق الحد من التوريد بشكل مصطنع. وقد تشمل قيود الإنتاج اتفاقات بشأن أحجام الإنتاج، أو أحجام المبيعات، أو النسب المئوية لنمو السوق. وكثيراً ما تطبق هذه القيود في القطاعات التي يوجد فيها فائض في الطاقة وترغب الأطراف في التواطؤ لرفع الأسعار<sup>(13)</sup>. ولإعمال هذا المخطط، كثيراً ما يُنشأ ترتيب تجميع يُطلب بموجبه من الشركات التي تباع ما يزيد على حصتها أن تدفع إلى المجمع لتعويض من يبيعون أقل من حصتهم<sup>(14)</sup>. وأثر الاتفاقات التي تقيد الإنتاج شبيه بتحديد الأسعار، أي أنه إذا انخفض الإنتاج، ترتفع الأسعار. ومن ثم، فإن الشركات الأكثر كفاءة أو ابتكاراً لا تستطيع التوسع ولا يمكنها أن تستغل وفورات الحجم استغلالاً كاملاً. وتخف المنافسة ويدفع المستهلكون أسعاراً أعلى.

#### 5- التفاهم على رفض الشراء

#### 6- التفاهم على رفض التوريد

20- التفاهم على رفض الشراء أو التوريد، الذي يوصف أحياناً بأنه مقاطعة جماعية، هو اتفاق بين شركات متنافسة بهدف وقف مبيعاتها لزبائن معينين أو قصرها عليهم أو وقف مشترياتهم من موردين معينين أو قصرها عليهم. ويمكن استخدام المقاطعة الجماعية لتنفيذ سلوك غير قانوني مانع للمنافسة. فلإنفاذ الاتفاقات المتعلقة بتحديد الأسعار، مثلاً، قد تتفق شركات متنافسة على عدم التعامل مع شركات أخرى إلا بشروط متفق عليها. وعلاوة على ذلك، يمكن أن تُستخدم المقاطعة الجماعية لمنع شركة ما من دخول سوق معينة أو إضعاف منافس قائم أو قد تستهدف الجهات المخفّضة للأسعار قصد إنفاذ ترتيبات فرض أسعار إعادة البيع. وفي بعض الأحيان، قد توضع المقاطعة موضع التنفيذ فعلاً، ولكن التهديد بالقيام بذلك قد يدفع الضحايا المحتملين إلى اتخاذ الإجراءات المنصوص عليها. وقد تكون المقاطعات الجماعية أفقية (يمكن أن تتفق شركات متنافسة فيما بينها على عدم البيع لمؤسسات تجارية مستهدفة أو أفراد مستهدفين أو الشراء منهم)<sup>(15)</sup> أو رأسية (يمكن أن تتفق أطراف على مستويات مختلفة من سلسلة الإنتاج أو التوزيع على رفض التعامل مع طرف ثالث، عادة ما يكون منافساً للشركات المنخرطة في الاتفاق)<sup>(16)</sup>. وتعتبر المقاطعات الجماعية غير قانونية في عدد من البلدان، ولا سيما عندما تكون مصممة لإنفاذ ترتيبات أخرى أو عندما تقيد المنافسة وتفتقر إلى مبرر تجاري. وكثيراً ما يعتبر التفاهم على رفض الشراء أو التوريد جريمة في حد ذاتها في عدد من البلدان (انظر الجدول 4).

(13) المحكمة العليا في شيلي، المكتب الوطني للمدعي العام الاقتصادي ضد أغريكولا أغروسوير وآخرون، القضية رقم 2014-27.181، 2015.

(14) محكمة المنافسة في شيلي، المكتب الوطني للمدعي العام الاقتصادي (شيلي) ضد CMPC Tissue وآخرون، القضية رقم 2017-160، 2017.

(15) المحكمة العليا للولايات المتحدة، Allied Tube and Conduit ضد Indian Head، القضية رقم 486 US492، 1988.

(16) المحكمة العليا في الولايات المتحدة، قضية Klor's ضد Broadway-Hale Stores، القضية رقم 359 US207، 1959.

## النُهُج البديلة في التشريعات القائمة: المقاطعة

البلد	
الصين	تحظر المادة 13 من قانون مكافحة الاحتكار على المنافسين إبرام اتفاق أفقي بشأن المقاطعة.
ألمانيا	بالإضافة إلى حظر عام للاتفاقات المانعة للمنافسة، يتضمن قانون مكافحة قيود المنافسة، في المادة 21، حظراً للمقاطعة.
الولايات المتحدة	قامت المحاكم عموماً بتحليل القضايا المتعلقة بالمقاطعة في إطار نهج حظر المقاطعة في حد ذاتها. غير أن المحكمة العليا رأت أن حالات التفاهم الأفقي للتعامل لا تبرر جميعها التعامل معها على أنها محظورة في حد ذاتها <sup>(17)</sup> .

### 7- الرفض الجماعي لإمكانية الانضمام إلى ترتيب أو رابطة تكون لأي منهما أهمية بالغة بالنسبة للمنافسة

21- من الشائع الانتماء إلى رابطات مهنية وتجارية في إنتاج السلع والخدمات وبيعها. وعادة ما تكون لدى هذه الرابطات قواعد معينة بشأن قبول الأعضاء، وفي الظروف العادية يُسَمَح بانضمام أولئك الذين يستوفون هذه الشروط. بيد أن قواعد القبول يمكن أن تصاغ بطريقة تستبعد بعض المنافسين المحتملين إما عن طريق التمييز ضدهم أو بالعمل كآلية عضوية مغلقة، وقد يقلل ذلك من المنافسة أو يعيقها<sup>(18)</sup>. ومع ذلك فإن الاعتبارات المهنية السليمة، كعدم الامتثال لقواعد السلوك المهني، يمكن أن تبرر استبعاد الأفراد من الرابطات المهنية. ويمكن أن يتخذ الرفض الجماعي لإمكانية الانضمام إلى ترتيب معين شكل الحرمان من إمكانية الاستفادة من تسهيل يكون ضرورياً للتنافس في السوق بشكل فعال.

### واو- أنواع أخرى من الاتفاقات الأفقية

22- غالباً ما توصف الاتفاقات الأفقية غير الكارتلات الطاغية بأنها مانعة للمنافسة بسبب آثارها أو رهناً بحكم المنطق. وعادة ما تشمل هذه الأنواع من الاتفاقات التسويق المشترك، والشراء المشترك، والمشاريع المشتركة في مجال البحث والتطوير، وأحياناً اتفاقات تقاسم المعلومات. وتخضع هذه الأنواع من الاتفاقات، في العديد من نظم قوانين المنافسة، لحكم المنطق، مما يعكس كون المنافسين يحتاجون أحياناً إلى التعاون أو التعاضد في تحالفات استراتيجية أو مشاريع مشتركة، كما يعكس كون هذا التعاون قد لا يكون حميداً فحسب، بل أيضاً مشجعاً للمنافسة. وبالإضافة إلى ذلك، يجب في بعض الولايات القضائية إخطار سلطات المنافسة بهذه الاتفاقات قبل تنفيذها، امتثالاً لنظام مراقبة الدمج والتملك<sup>(19)</sup>. غير أن مجرد وسم ترتيب ما بأنه مشروع مشترك لا يكفي لتجنب المسؤولية في حد ذاتها إذا استخدم المشاركون المشروع المشترك كأداة لرفع الأسعار أو تقييد الإنتاج.

(17) كان المدعى عليه في إحدى القضايا، وهو تعاونية شرائية، قد طرد أحد الأعضاء دون تقديم تفسير أو وسيلة إجرائية للطعن في الطرد. ورأت المحكمة العليا أن هذه التعاونيات مصممة عادة لزيادة الكفاءة الاقتصادية ورأت أنه ما لم تكن التعاونية تمتلك قوة سوقية أو إمكانية الوصول الحصري إلى عنصر أساسي للمنافسة الفعالة، فإن طرد العضو ينبغي أن يُحْكَم عليه بموجب حكم المنطق، وبالتالي قد يكون مشروعاً (المحكمة العليا للولايات المتحدة و Northwest Wholesale Stationers ضد Pacific Stationery and Printing، القضية رقم 472 US 284، 1985).

(18) المحكمة العليا للولايات المتحدة، أسوشيتد بريس ضد الولايات المتحدة، القضية رقم 326 US 1، 1945.

(19) للاطلاع على مزيد من المعلومات، انظر التعليقات على الفصل الخامس من القانون النموذجي بشأن المنافسة.

### التسويق المشترك

23- قد ينطوي التسويق المشترك على اتفاق بيع سلع أو خدمات أو توزيعها أو ترويجها بصورة مشتركة. ويمكن أن تكون هذه الاتفاقات مشجعة للمنافسة عندما يمكن لمجموعة من الأصول التكميلية أن تولد وفورات في التكاليف وفرصاً أخرى لتحقيق الفعالية. غير أن التعاون في مجال التسويق يمكن أن ينطوي على اتفاقات على الأسعار أو الإنتاج أو أي متغيرات أخرى هامة من الناحية التنافسية، مما ينتج عنه ضرر تنافسي. وسلطة المنافسة هي التي تقرر، في ضوء الظروف الخاصة بكل حالة، ما إذا كان أي ترتيب سيسفر عن منفعة عامة صافية.

### الشراء المشترك

24- ينطوي الشراء المشترك على اتفاق لشراء المدخلات الضرورية شراءً مشتركاً. وغالباً ما تكون اتفاقات الشراء المشترك مشجعة للمنافسة لأن الشراء المشترك يمكن أن يسمح للمشاركين بتحقيق تخفيضات أكبر للموردين، مما يعكس على سبيل المثال انخفاضاً في تكاليف التوريد؛ أو بتوفير تكاليف التسليم والتوزيع. غير أن هذه الاتفاقات يمكن أن تقلل من المنافسة إذا سّرت التواطؤ من خلال توحيد تكاليف المشاركين. ففي ألمانيا، على سبيل المثال، عُدد قانون مكافحة القيود المفروضة على المنافسة للسماح بإعفاء عام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والرابطات التجارية فيما يخص بعض الاتفاقات التي لا تقيد المنافسة وتحسن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

### المشاريع المشتركة في مجال البحث والتطوير

25- قد ينطوي التعاون بين المتنافسين على اتفاقات للقيام بأنشطة مشتركة في مجال البحث والتطوير. ومعظم أنشطة البحث والتطوير المشتركة بين المتنافسين مشجعة للمنافسة وتنتج عنها فوائد كبيرة. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يسمح هذا التعاون للمشاركين بالجمع بين أصول أو تكنولوجيات أو دراية متكاملة، مما يؤدي إلى تطوير منتجات جديدة أو محسنة. غير أن الاتفاقات المشتركة للبحث والتطوير يمكن أن تقلل من المنافسة إن فرضت على المشاركين قيوداً على استغلال المنتجات التي يتم تطويرها من خلال الأنشطة التعاونية.

### اتفاقات تقاسم المعلومات

26- قد تنطوي الاتفاقات على درجة كبيرة من تبادل المعلومات بين المتنافسين. وعلى الرغم من أن تبادل المعلومات قد يكون ضرورياً لتحقيق التعاون المشجّع للمنافسة، فإنه قد يزيد أحياناً من إمكانية التواطؤ. وعلى وجه الخصوص، قد يثير تبادل المعلومات بشأن التسعير، أو التكاليف، أو شروط المعاملات، أو استراتيجيات التسويق، أو غيرها من المتغيرات التنافسية الهامة شواغل تتعلق بالمنافسة، وبالتالي يعتبر في حد ذاته مانعاً للمنافسة في بعض الولايات القضائية. وقد ييسر المنافسون التواطؤ من خلال تقاسم المعلومات الحساسة من الناحية التنافسية<sup>(20)</sup>.

### زاي- الاتفاقات الرأسية

27- الاتفاقات الرأسية هي الاتفاقات المبرمة بين الشركات على مختلف مستويات سلسلة الإنتاج و/أو التوزيع. ولما كانت الشركات لا توجد في كثير من الأحيان في منافسة مباشرة مع بعضها البعض،

(20) المحكمة العليا للولايات المتحدة، American Column and Lumber ضد الولايات المتحدة، القضية رقم 257 US377، 1921.

فإن ميزان آثار هذه الاتفاقات يميل إلى مزيد من الكفاءة أكثر منه إلى تقليل المنافسة بدرجة كبيرة. ولا يشير الفصل الثالث من القانون النموذجي للمنافسة إلى الاتفاقات الرأسية، غير أن بعض أنواع الاتفاقات الرأسية التي قد تكون مانعة للمنافسة المذكورة في الفصل السادس الذي يتناول إساءة استخدام مركز مهيمن. وقد يكون من الأنسب، من منظور منهجي، تناول الاتفاقات الرأسية في إطار حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة.

28- وهناك نوعان من القيود العمودية، هما القيود المفروضة داخل العلامة التجارية والقيود المفروضة بين العلامات التجارية. والقيود المفروضة داخل العلامة التجارية اتفاقات بين شركات على مستويات مختلفة من سلسلة إنتاج يفرض من خلالها نوع من القيود على توزيع منتجات أحد المصنّعين، مثل فرض حد أدنى أو حد أقصى لأسعار إعادة البيع أو فرض قيود إقليمية. والقيود المفروضة بين العلامات التجارية اتفاقات تفرض قيوداً على توزيع منتجات شركة منافسة أو تؤثر على توزيعها، مثل التعامل الحصري أو البيع المشروط.

29- وفي العديد من الولايات القضائية، تخضع القيود الرأسية لحكم المنطق، الذي يعكس كون هذه القيود ليست دائماً ضارة وقد تكون فعلاً مفيدة في بعض هياكل السوق. ونادراً ما تعارض سلطات المنافسة القيود الرأسية التي لا تتصل بالسعر. وتشمل الاتفاقات الرأسية التي عادة ما تثير شواغل بشأن المنافسة الاتفاقات المتصلة بفرض أسعار إعادة البيع، والتعامل الحصري، والقيود الحصرية المفروضة على الموزعين في الإقليم أو السوق الإقليمية (الجغرافية)، وترتيبات البيع المشروط. وقد ظلت الأولى مثيرة للجدل بين علماء الاقتصاد، في حين أن ممارسات الحصرية تثير عدداً أقل من المخاوف<sup>(21)</sup>.

#### فرض أسعار إعادة البيع

30- قد ينطوي فرض أسعار إعادة البيع على اتفاق بين مورّد وموزعيه يقضي بأن يبيع الموزعون منتجات المورّد بأسعار معينة أو يتفوقون بموجها على سعر أدنى أو سعر أقصى للمستهلكين. وعموماً، تشير ممارسة فرض أسعار إعادة البيع إلى تحديد المورد لأسعار البيع بالتجزئة. ويحدّ فرض أسعار إعادة البيع من المنافسة داخل العلامة التجارية، حيث لا يستطيع من يتاجرون بالتجزئة في نفس العلامة التجارية التنافس مع بعضهم البعض على السعر. غير أنه قد يشجع المنافسة فيما بين العلامات التجارية في الوقت الذي يسعى فيه تجار التجزئة إلى تحقيق وفورات الحجم والنطاق<sup>(22)</sup>. وقد يرى كل من الجهات المصنّعة وتجار التجزئة فوائد لأنفسهم في فرض أسعار التجزئة ويمكن الاحتجاج بأن هناك فوائد عامة كذلك. وبالنظر إلى أن فرض حد أدنى لأسعار إعادة البيع يقيد المنافسة داخل العلامة التجارية، حيث لا تباع سوى علامة تجارية واحدة في السوق، فإنه يعادل تحديد سعر أدنى. وعادة ما يكون هذا هو الوضع في البلدان النامية، حيث يرجح أن يكون تركز الأعمال التجارية أعلى بكثير منه في البلدان المتقدمة النمو لأن الدخل القومي الإجمالي أقل والطلب على السلع ذات العلامات التجارية أقل في المقابل، مما يترك مجالاً لمورد واحد أو اثنين فقط من الموردين الرئيسيين لكل صنف. وفي ظل هذه

(21) للاطلاع على مزيد من المعلومات بشأن الأنواع الأربعة، انظر التعليقات على الفصل الرابع من القانون النموذجي بشأن المنافسة.

(22) "تعزز القيود الرأسية المنافسة بين العلامات التجارية من خلال السماح للجهة المصنّعة بتحقيق بعض الكفاءة في توزيع منتجاتها" (المحكمة العليا للولايات المتحدة، Continental TV ضد GTE Sylvania، القضية رقم 433 US36، 1977)؛ "وتتشابه مبررات القيود الرأسية للأسعار مع مبررات القيود الرأسية الأخرى. ويمكن أن يحدّ فرض حد أدنى لأسعار إعادة البيع المنافسة بين العلامات التجارية... وهذا أمر مهم لأن الغرض الأساسي... من قوانين مكافحة الاحتكار هو حماية المنافسة بين العلامات التجارية" (المحكمة العليا للولايات المتحدة، Leegin Creative Leather Products ضد PSKS، القضية رقم 551 US877، 2007).

الظروف، يحتمل أن تعامل البلدان النامية فرض أسعار إعادة البيع باعتباره جريمة في حد ذاتها، في حين أن الاتجاه السائد في البلدان المتقدمة هو الإذن بفرض أسعار إعادة البيع عندما تكون هناك منافع عامة يمكن إثباتها.

### التعامل الحصري

31- اتفاقات التعامل الحصري قيود فيما بين العلامات التجارية تُفرض من خلالها قيود على اختيار الشركة للمشتريين أو الموردين، أي أن المشتري مطالب بشراء جميع متطلباته من بائع واحد فقط أو أن البائع مطالب ببيع منتجاته إلى شركة واحدة فقط. وتتضمن جميع اتفاقات الامتياز تقريباً أحكاماً من هذا النوع تحظر على أصحاب الامتياز شراء المدخلات، أو على الأقل المدخلات المميزة للعلامة التجارية، من أي شخص آخر غير صاحب الامتياز. والشاغل المتصل بالمنافسة فيما يخص الاتجار الحصري هو أنه قد يُغلق السوق. فعلى سبيل المثال، إذا كان جزء كبير من المتاجرين بالتجزئة في نوع معين ونوعية معينة في منطقة جغرافية ما قد أبرموا اتفاقاً خاصاً للتعامل مع أحد المصنّعين، فإن مصنّعاً آخر قد لا تُتاح له شبكة توزيع كبيرة بما فيه الكفاية للبيع في السوق. ولا يُحظر التعامل الحصري إلا إذا كان يقلل إلى حد كبير من المنافسة في السوق.

### القيود الحصرية المفروضة على الإقليم أو السوق الإقليمية

32- تحدث هذه القيود في اتفاقات يقيّد المورد من خلالها الأقاليم التي يبيع فيها موزعوه.

### ترتيبات البيع المشروط والإلزام بشراء كامل تشكيلة المنتجات

33- ترتيب البيع المشروط اتفاق من طرف لبيع منتج واحد ولكن فقط بشرط أن يشتري المشتري أيضاً منتجاً مختلفاً أو مربوطاً أو على الأقل أن يوافق على عدم شراء المنتج من أي مورد آخر. وفي الحالة القصوى المتمثلة في الإلزام بشراء كامل تشكيلة المنتجات، يكون المشتري ملزماً بشراء كامل مجموعة البضائع التي تنتجها الشركة من أجل الحصول على البضاعة أو البضاعتين اللتين هو بحاجة إليهما. ويمكن أن يكون لترتيبات البيع المشروط تأثير سلبي على المنافسة إذا ما تمّ حجز جزء كبير من السوق، وبالتالي يضطر المنافسون إلى الخروج.

## ثالثاً- الترخيص أو الاستثناء

يجوز ترخيص أو استثناء الممارسات التي تدخل في نطاق الفقرة الأولى، إذا تم الإخطار بها مقدماً حسب الأصول، وإذا باشرت شركات تخضع لمنافسة فعلية، متى خلصت الجهات الرسمية المعنية بالمنافسة إلى أن الاتفاق ككل سينتج نفعاً عاماً صافياً

34- تتضمن كل ولاية قضائية تقريباً استثناءات من حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة. ولكن، لما كانت مختلف الولايات القضائية لديها أشكال مختلفة من النظم، فإن لديها نظم استثناء وترخيص مختلفة. وينص الفصل الثالث من القانون النموذجي بشأن المنافسة على نظام للترخيص تمنح بموجبه سلطات المنافسة الوطنية سلطات تقديرية تحولها الترخيص للاتفاقات التي يتم الإخطار بها، في حين لا تنص تشريعات أخرى إلا على استثناءات قانونية لأنواع محددة من الاتفاقات، دون منح السلطات هامشاً من السلطة التقديرية. فعلى سبيل المثال، لا ينص قانون مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة

على أي إمكانية للحصول على ترخيص أو استثناء من جانب سلطة المنافسة، وبالتالي لا ينص على نظام للإخطار بشأن الاتفاقات المانعة للمنافسة. غير أن لجنة التجارة الاتحادية ووزارة العدل في الولايات المتحدة أصدرتا في عام 2000 مبادئ توجيهية لمكافحة الاحتكار في حالات التعاون بين المتنافسين بهدف إتاحة اليقين للشركات التي تدعي أنها تشارك في نوع من التعاون الأفقي وتوفر بعض مناطق الأمان نظراً لطبيعة هذا النوع من الاتفاق.

35- وتعلق الملاحظات التالية بأشكال مختلفة من التراخيص التي قد تمنحها سلطات المنافسة، بدلاً من الاستثناءات القانونية.

#### الاستثناءات الجماعية و/أو الفردية

36- يوفر العديد من الولايات القضائية نظاماً للاستثناءات الجماعية و/أو الفردية. وبموجب استثناء جماعي، تستفيد فئة معينة من الاتفاقات من استثناء دون أي تقييم فردي. ويمكن افتراض أن فئات محددة من الاتفاقات تفي بمعايير الاستثناء. ففي إطار الاستثناءات الجماعية للبحث والتطوير والاستثناءات الجماعية للتخصص، مثلاً، يمكن أن يؤدي الجمع بين مهارات أو أصول تكميلية إلى تحقيق أوجه كفاءة كبيرة. ويمكن أن يُمنح الاستثناء أيضاً في حالات الاتفاقات الفردية. وللحصول على الترخيص، يتعين على الشركات التي تعتمز الدخول في اتفاقات يحتمل أن تكون مانعة للمنافسة أن تحظر سلطة المنافسة بجميع جوانب الاتفاق ذات الصلة. ويتناول الفصل الخامس من القانون النموذجي بشأن المنافسة الجوانب الإجرائية لنظام الإخطار، مع الإشارة إلى أن نظام إخطار مسبق وترخيص إداري قد يؤدي إلى تراكم كبير في الإخطارات، مما يستهلك دون داع قدرًا كبيراً من موارد سلطة المنافسة ويخفق في توفير اليقين القانوني للأطراف المعنية. وفي هذا الصدد، على سبيل المثال، نص قانون المنافسة في الاتحاد الأوروبي على إلغاء نظام الإخطار المتعلق بالاتفاقات المحتمل أن تكون مانعة للمنافسة.

#### معايير منح الاستثناءات

37- يجوز لسلطة المنافسة أن ترخص للشركات بممارسة سلوك معين عندما تكون هذه الأخيرة خاضعة لمنافسة فعلية وتحقق هذه الممارسات منفعة عامة صافية. وينبغي أن تكون المنفعة العامة الصافية متماشية مع أهداف قانون المنافسة أو مقاصده، ويفضل أن تُفسر على أنها منفعة اقتصادية أو كفاءة اقتصادية. وعند وضع معايير لمنح الاستثناءات، يمكن أن توفر المادة 101(3) من المعاهدة المنظمة لعمل الاتحاد الأوروبي خط أساس جيداً. ويحدد هذا الحكم أربعة شروط لحصول أي اتفاق على ترخيص، وهي كالاتي: ينبغي أن يسهم الاتفاق في تحسين إنتاج أو توزيع السلع أو تعزيز التقدم التقني أو الاقتصادي؛ وينبغي أن يسمح الاتفاق للمستهلكين بالحصول على حصة عادلة من المنفعة الناتجة؛ ويجب ألا يفرض الاتفاق على الشركات المعنية قيوداً لا لزوم لها لتحقيق هذه الأهداف؛ ويجب ألا يتيح الاتفاق للشركات إمكانية القضاء على المنافسة فيما يتعلق بجزء كبير من المنتجات المعنية. وتتبع هذا النهج عدة بلدان، مثل سويسرا. والعديد من سلطات المنافسة، ومنها سلطات المنافسة في المفوضية الأوروبية، تمنع في ترخيص الاتفاقات التي تندرج ضمن فئات الكارتلات الطاغية.

#### استثناء الحد الأدنى أو أشكال أخرى من الاستثناءات

38- يمنح العديد من سلطات المنافسة استثناء حد أدنى من الحظر المفروض على الاتفاقات المانعة للمنافسة للشركات التي لا تتجاوز حصتها السوقية مجتمعة حصة معينة (عادةً بين 10 و 25 في المائة) من السوق ذات الصلة أو التي يقل مجموع حجم أعمالها السنوي عن مستوى معين. غير أن هذا النوع

من الاستثناء لا ينطبق عموماً على الكارتلات الطاغية. وفي حالات أخرى، يجوز أن يمنح القانون استثناء حد أدنى. ففي ألمانيا، مثلاً، لا تنطبق المادة 3 من قانون مكافحة قيود المنافسة على التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم إذا كان الموضوع هو ترشيد الأنشطة الاقتصادية. وبالإضافة إلى ذلك، تنص بعض قوانين المنافسة على إمكانية الترخيص، في ظروف خاصة ولفترة زمنية محدودة، لاتفاقيات مثل كارتلات الترشيد وكارتلات الأزمات، التي يشار إليها أحياناً باسم كارتلات الكساد. وعلى سبيل المثال، يمكن أن ترخص سلطة المنافسة، في ظل نظم مكافحة الكارتلات السابقة في ألمانيا واليابان، بكارتلات الترشيد والأزمات بناءً على طلب الأطراف. وقد ألغيت هذه الاستثناءات في عامي 2005 و1999، على التوالي. وفي ولايات قضائية أخرى تحافظ على هذه الأحكام، نادراً ما كانت هناك استثناءات مطبقة في السنوات الأخيرة. وترد بعض النهج البديلة بالتفصيل في الجدول 5.

## الجدول 5

### النُهُج البديلة في التشريعات القائمة: الترخيص أو الاستثناء

#### البلد

أستراليا  
ينص قانون الممارسات التجارية على الحالات التي يجوز فيها للجنة المنافسة والمستهلك الأسترالية أن تمنح ترخيصاً. وإجمالاً، يجوز ترخيص السلوك إذا فاق اعتبار المنفعة العامة أي ضرر عام. ويتضمن القانون اختبارين مختلفين لترخيص أنواع مختلفة من السلوك. وفي إطار الاختبار الأول، لا يجوز للجنة أن تمنح الترخيص لإبرام أو تنفيذ عقود أو ترتيبات أو تفاهات مقترحة أو قائمة قد تتضمن أحكاماً بشأن الكارتلات، أو قد تقلل إلى حد كبير من المنافسة أو تنطوي على تعامل حصري (غير الإلزام بالشراء من طرف ثالث)، ما لم تقتنع في جميع الظروف بأن الاتفاق أو السلوك من المرجح أن يسفر عن منفعة عامة تفوق الضرر العام المحتمل الذي يشكله أي تقليل للمنافسة. وفي إطار الاختبار الثاني، لا يجوز للجنة أن تمنح الترخيص لأحكام الاستبعاد المقترحة (المقاطعة الأولية)، والمقاطعة الثانوية، والإلزام بالشراء من طرف ثالث، وفرض أسعار إعادة البيع ما لم تقتنع في جميع الظروف بأن الحكم المقترح أو السلوك المقترح من المرجح أن يؤدي إلى منفعة للجمهور من الأهمية بحيث ينبغي السماح بوضع الحكم أو بمحدوث السلوك.

الصين  
تنص المادة 15 من قانون مكافحة الاحتكار على ما يلي:

"لا تنطبق أحكام المادتين 13 و14 من هذا القانون على الاتفاقات المبرمة بين الشركات التي يمكنها أن تثبت أنها أبرمت لغرض من الأغراض التالية:

- (1) تحسين التكنولوجيات أو المشاركة في أنشطة البحث والتطوير المتعلقة بمنتجات جديدة؛
- (2) تحسين جودة المنتجات، أو خفض التكلفة، أو تعزيز الكفاءة، أو توحيد مواصفات المنتجات ومعاييرها، أو تنفيذ توزيع متخصص للإنتاج؛
- (3) تعزيز كفاءة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وقدرتها على المنافسة؛
- (4) خدمة المصالح العامة في مجال حفظ الطاقة وحماية البيئة وتوفير الإغاثة في حالات الكوارث؛
- (5) التخفيف من حدة انخفاض حجم المبيعات أو الإفراط الواضح في الإنتاج الناجم عن الكساد الاقتصادي؛

(6) حماية المصالح المشروعة في التجارة الخارجية وفي التعاون الاقتصادي مع النظراء الأجانب؛

(7) أغراض أخرى حسبما ينص عليه القانون أو مجلس الدولة.

وفي الحالات المحددة في الفقرات الفرعية من (1) إلى (5) من الفقرة السابقة، حيث لا تنطبق أحكام المادتين 13 و14 من هذا القانون، تثبت الشركات، بالإضافة إلى ذلك، أن الاتفاقات التي تم التوصل إليها لن تقيّد المنافسة تقييداً كبيراً في السوق المعنية وأنها يمكن أن تمكن المستهلكين من تقاسم المنافع المستمدة منها".

تنص المادتان 25 و26 من قانون المنافسة على منح استثناءات من الاتفاقات والممارسات والقرارات التقييدية والممارسات التجارية التقييدية المنطبقة على الرابطة التجارية، إذا ما طبقت الشركات و/أو رابطات الشركات وقدمت المعلومات اللازمة التي ستطلبها السلطة. وبعد النظر في الطلب، يجوز للسلطة أن: (أ) تمنح الاستثناء؛ (ب) ترفض منح الاستثناء وتخطر مقدم الطلب بذلك؛ (ج) تصدر شهادة تصريح تفيد بأنها ترى، استناداً إلى الوقائع التي في حوزتها، أن الاتفاق أو القرار أو الممارسة المتفاهم عليها أو فئة الاتفاقات أو القرارات أو الممارسات المتفاهم عليها لا تشكل انتهاكاً لحالات الحظر الواردة في القانون. وتنص المادة 26(2) على أنه يجوز للسلطة أن تمنح استثناءً لدواعٍ استثنائية وقاهرة في مجال السياسة العامة تتعلق بالأسباب التي تقضي باستبعاد الاتفاق أو القرار أو الممارسة المتفاهم عليها أو فئة الاتفاقات أو القرارات أو الممارسات المتفاهم عليها من حالات الحظر الواردة في القانون. وتقضي المادة 26(3) بأن على السلطة، عند اتخاذ قرار يتعلق بالسياسة العامة، أن تأخذ في اعتبارها مدى مساهمة أو تسبب أو احتمال مساهمة أو تسبب الاتفاق أو القرار أو الممارسة المتفاهم عليها أو فئة الاتفاقات أو القرارات أو الممارسات المتفاهم عليها في ما يلي: (أ) الحفاظ على الصادرات أو ترويجها؛ (ب) تحسين أو منع حدوث انخفاض في إنتاج أو توزيع السلع أو تقديم الخدمات؛ (ج) تشجيع التقدم التقني أو الاقتصادي أو الاستقرار في أي صناعة؛ (د) الحصول على منفعة للجمهور تفوق أو قد تفوق تناقص المنافسة الذي قد ينتج، أو يرجح أن ينتج، عن الاتفاق أو القرار أو الممارسة المتفاهم عليها أو فئة الاتفاقات أو القرارات أو الممارسات المتفاهم عليها.

كينيا

ينص قانون المنافسة على أنه يجوز استبعاد الشركات "التي يعهد إليها بتشغيل خدمات ذات مصلحة اقتصادية عامة أو التي لها طابع احتكار مدر للدخل" من حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة، وأنه يجوز للوزير أيضاً أن يستثني الاتفاقات لأسباب تتعلق بالسياسة العامة. وبالإضافة إلى ذلك، تُستبعد من حظر الاتفاقات المانعة للمنافسة الاتفاقات التي تحقق منفعة اقتصادية صافية.

سنغافورة

تنص الفقرة 10(3) من قانون المنافسة على أنه يجوز للجنة المنافسة أن تمنح استثناءً إذا كان الاتفاق مطلوباً أو يسهم في تحقيق "أي من الأهداف التالية: (أ) الحفاظ على الصادرات أو ترويجها؛ (ب) تعزيز القدرة التنافسية للأعمال التجارية أو الشركات الصغيرة التي تخضع لسيطرة أو ملكية أشخاص متضررين تاريخياً؛ (ج) تغيير القدرة الإنتاجية من أجل وقف التراجع في قطاع ما؛ (د) الاستقرار الاقتصادي لأي قطاع صناعي يعينه الوزير، بعد استشارة الوزير المسؤول عن ذلك القطاع".

جنوب أفريقيا

البلد	فييت نام
	تنص المادة 14(1) من قانون المنافسة رقم QH14/2018/23 على أن الاتفاقات المانعة للمنافسة "تُمنَح إعفاءً لمدة محددة إذا كانت تستوفي أحد الشروط التالية وتفيد المستهلكين:
	(أ) تعزيز أوجه التقدم التقني والتكنولوجي، ورفع جودة السلع والخدمات؛
	(ب) زيادة القدرة التنافسية للمؤسسات الفيينامية في السوق الدولية؛
	(ج) تعزيز التطبيق الموحد لمعايير الجودة والقواعد التقنية لفئات المنتجات؛
	(د) الاتفاق على شروط لتنفيذ العقود وتسليم البضائع والدفع، وهي شروط لا تتصل بالأسعار وعناصر الأسعار".