

تحلیل رقابتی قراردادهای توزیع

دکتر میرقاسم جعفرزاده *

عباس انصاری **

چکیده

در یک قرارداد توزیع ممکن است شروطی توافق شود که آثار ضد رقابتی داشته و موجب حساسیت حقوق رقابت گردد. چنین شروطی آثار یکسان و مشابهی نداشته و درجه تأثیر آنها بر حقوق رقابت متفاوت است. اثر ضد رقابتی برخی آنچنان زیاد است که به عنوان شروط ممنوع محض و یا شروط ذاتا ممنوع از آنها یاد شده و فرض ممنوعیت و یا ضد رقابتی بودن برای آنها گذاشته شده است. شرط تعیین حداقل قیمت باز فروش و همچنین شروط محدودکننده قلمرو فعالیت از این دسته می‌باشند. برخی شروط دیگر توان بالقوه کم‌تری در ناسازگاری با اهداف حقوق رقابت داشته و به عنوان شروط مظنون شناخته می‌شوند. حکم این دسته از طریق اعمال قاعده معقولیت و موازنه آثار مثبت و منفی آنها بر رقابت مشخص می‌شود. مطالعه و تحلیل حقوقی چنین شروطی، برخی معایب و کاستی‌های مقررات رقابتی ایران در این زمینه را آشکار می‌نماید که ماحصل این نوشته پیش‌نهادهایی در جهت تصحیح و تکمیل کاستی‌های موجود است.

کلیدواژگان

قرارداد توزیع، شروط ضد رقابتی، رقابت درون‌برندی، ممنوع محض، شروط مظنون.

* استادیار دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی (نویسنده مسئول).

** دانش‌آموخته دکتری حقوق خصوصی دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی.

مقدمه

امروزه قراردادهای توزیع به عنوان حلقه میانی زنجیره تولید تا مصرف کالاها و خدمات نقش بسیار حایز اهمیتی در رفاه جامعه دارند. آزادی عمل و اراده تولید کنندگان و توزیع کنندگان به عنوان طرفین یک قرارداد توزیع، موجب بهبود فضای ابتکار و خلق شیوه‌های نو در جهت بهره‌وری بیش‌تر سیستم‌های توزیع و پیش‌رفت روند رساندن محصولات به دست مصرف کنندگان نهایی می‌گردد. این مهم اصولاً از طریق درج شروط و توافقات در قراردادهای توزیع^۱ حاصل می‌گردد. برخی از شروطی که ضمن یک قرارداد توزیع مقرر می‌گردند، ممکن است واجد آثار و نتایجی باشند که با اهداف و اصول حقوق رقابت سازگاری نداشته و مقررات رقابتی را نقض نمایند. البته همه شروط مندرج در قراردادهای توزیع این‌گونه نبوده و شروط مسأله‌دار نیز از ماهیت یکسانی برخوردار نیستند. به عبارت دیگر برخی از آنها ماهیتاً از آن‌چنان توان و پتانسیل بالایی در نقض اصول حقوق رقابت برخوردارند که حقوق رقابت با پیش‌فرض منع و غیر رقابتی بودن به آن‌ها می‌نگرد و برخی دیگر دارای پتانسیل پایین‌تری بوده و در عین حال هم واجد آثار منفی و ضد رقابتی بوده و هم آثار مفید و مثبت دارند که حکم منع یا جواز آن‌ها از طریق موازنه آثار مثبت و منفی و مضرات و محاسن آن‌ها برای حقوق رقابت و رفاه جامعه و مصرف‌کننده مشخص می‌شود. در این مقاله تلاش می‌گردد تا با بررسی قراردادهای توزیع از منظر حقوق رقابت به این پرسش پاسخ داده شود که کدام شروط و توافقات مندرج در قراردادهای توزیع ضد رقابتی بوده و موجب حساسیت حقوق رقابت می‌گردند. همچنین در صدد پاسخ به این پرسش می‌باشیم که نحوه برخورد و رویه محاکم و قوانین رقابتی کشورهای مختلف با چنین شروطی چگونه است. لذا، با عنایت به تفاوت آثار و نتایج

1. Per se illegal Restrictions.

شروط مختلف و میزان مخاطره و تهدیدی که برای رفاه جامعه و مصرف‌کنندگان دارند جهت تسهیل مطالعه، شروط و توافقات مسأله‌دار به دو دسته شروط ممنوع و شروط مضمون تقسیم‌بندی گردیده و در خصوص هر دسته پس از ارایه تحلیل رقابتی و تحلیل حقوقی، موضع نظام‌های حقوقی مختلف بیان می‌گردد. همچنین به موازات بررسی شروط ضد رقابتی قراردادهای توزیع از منظر نظام‌های حقوقی و قوانین رقابتی کشورهای مختلف، قوانین و مقررات رقابتی ایران نیز طرح و موضع حقوق رقابت کشورمان بررسی شده و در پایان ماحصل این نوشته پیشنهادهایی می‌باشد که می‌تواند موجب تصحیح و تکمیل قوانین رقابتی ایران در این زمینه گردد.

شروط ممنوع محض در قراردادهای توزیع

صرف نظر از عنوان و نحوه نامیدن و خطاب قرار دادن، برخی شروط از نظر ماهوی و با عنایت به ویژگی‌های خاص آن‌ها به گونه‌ای هستند که با دید منفی و پیش‌فرض ضد رقابتی بودن از منظر حقوق رقابت به آن‌ها نگریسته می‌شود. در واقع آنچه اهمیت دارد و مهم‌ترین فاکتور دسته‌بندی شروط و توافقات ضد رقابتی تلقی می‌شود، میزان مخاطره و تهدید بالقوه‌ای است که این‌گونه شروط با توجه به ماهیت و شکل خاصشان برای اهداف و اصول حقوق رقابت دارند. این‌گونه شروط در حقوق آنتی تراست ایالات متحده آمریکا به عنوان محدودیت‌های نامشروع ذاتی^۲ و در حقوق رقابت اتحادیه اروپا نیز تحت عنوان «محدودیت‌های محض»^۳ مورد شناسایی قرار می‌گیرند.

-
2. Hardcore Restrictions.
 3. Concerted practices.

۱.۱. تحلیل رقابتی شروط ممنوع

در این جا این پرسش مطرح می‌شود که چرا حقوق رقابت به چنین شروطی با دید منفی می‌نگرد. و علت این که چنین شروطی توان بالقوه بالایی در تهدید و به مخاطره انداختن اهداف و اصول حقوق رقابت دارند چیست؟ یکی از طرقی که نهایتاً موجب ضرر مصرف‌کننده نهایی و افزایش قیمت‌ها به نحوی ناعادلانه می‌گردد، تبانی و رفتارهای سازشی^۴ است. برخی شروط مثل شرط تعیین و تثبیت حداقل قیمت بافروشی (RPM)^۵ ماهیتاً پتانسیل بالایی در جهت تسهیل ایجاد تبانی بین فعالان تجاری دارند. شروطی مانند این شرط می‌توانند به عنوان یک رویه تسهیل‌کننده برای ایجاد و حفظ تبانی بالا دستی و یا پایین دستی تلقی گردند. یکی دیگر از دغدغه‌های حقوق رقابت جلوگیری از توافقات و رویه‌هایی می‌باشد که به نوعی رقابت را مخدوش نموده و یا این که از بین ببرند. برخی شروط مثل شرط تقسیم بازار یا تقسیم مشتریان، تهدید بزرگی برای بازار رقابت آزاد بوده و می‌توانند رقابت درون‌برندی یا رقابت بین‌برندی را مخدوش نمایند. البته آثار مخرب برخی توافقات عمودی، محدود به تسهیل تبانی، مخدوش نمودن رقابت درون‌برندی یا بین‌برندی و کاهش رفاه مصرف‌کننده نبوده و اساساً با عنایت به سیاست رقابتی هر کشور و درجه اهمیت و اولویت اهداف و مقاصد هر کشور خاص، توافقاتی که ماهیتاً این توان بالقوه را دارند که در تعارض با آن اهداف قرار گرفته و تهدید جدی برای سیاست رقابتی یک کشور به حساب آیند، می‌توانند در زمره دسته اول تحدیدات رقابتی یعنی تحدیدات ممنوع قرار گیرند.

4. Resale price Maintenance

5. The Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU), 1993.

۲.۱. مصادیق و تحلیل حقوقی شروط ممنوع

۱.۲.۱. شروط راجع به تعیین حداقل قیمت باز فروش

یکی از شروط ممنوع محض و شاید مهم‌ترین و شناخته‌شده‌ترین آن‌ها، شرط تعیین و تثبیت قیمت باز فروش محصولات توسط توزیع‌کننده می‌باشد. این شرط در حقوق رقابت اتحادیه اروپا یک محدودیت محض تلقی و مشمول منع مذکور در بند یک ماده ۱۰۱ معاهده تشکیل اتحادیه اروپا^۶ می‌گردد. در واقع شرط تعیین حداقل قیمت باز فروش در ماده ۴ مقررره معافیت گروهی شماره ۳۳۰ مصوب ۲۰۱۰ کمیسیون اروپا^۷، صریحا به عنوان یک محدودیت محض معرفی شده است. این شرط در ایالات متحده آمریکا نیز تا قبل از سال ۲۰۰۷ یک شرط ممنوع مطلق و تحدید ذاتی رقابت تلقی می‌گردید و در سال ۲۰۰۷ در مهم‌ترین پرونده مطرح دیوانعالی آمریکا در پرونده Leegin^۸ مقرر نمود که حتی شرط تعیین حداقل قیمت فروش نیز یک محدودیت ذاتی و مطلقا ممنوع و غیر مشروع (Per se illegal) نبوده و مشمول قاعده معقولیت می‌باشد. شرط مذکور در حقوق رقابت استرالیا نیز ممنوع است. بخش ۴۸ قانون رقابت و مصرف مصوب سال ۲۰۱۰ استرالیا^۹ نیز شرکت‌ها را از استفاده از این شرط منع می‌نماید. ماده ۴ قانون مذکور RPM را به عنوان رویه‌ای که در بخش هشت آن قانون (یعنی مواد ۹۶ تا ۱۰۰) مصادیقش توضیح داده شده تعریف می‌نماید.

در حقوق ایران اکثر قریب به اتفاق قوانین و مقررات حقوق رقابت در فصل نهم قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی و تحت عنوان «تسهیل رقابت و

6. Regulation (EU) No 330 / 2010 of 20 April 2010 on the Application of Article 101 (3) of the Treaty on the Foundation of the European Union to Categories of Vertical Agreements and Concerted Practices, (OJ L 102/1. 28.4.2010).

7. Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSK, Inc. 551 U.S. 877 (2007).

8. Competition and Consumer Act 2010(CCA).

9. Restrictions that remove the benefit of the block exemption- hardcore restrictions.

منع انحصار» بیان گردیده‌اند. بر خلاف بسیاری از کشورهای دیگر که قانون مستقل و ویژه‌ای در خصوص رقابت و انحصار دارند مقررات حقوق رقابت ایران به صورت نه‌چندان جامع و کامل و به عنوان بخشی از قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی و اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران بیان گردیده‌اند. در رابطه با توافقات عمودی به طور کلی و شروط راجع به تعیین قیمت باز فروش به طور خاص ماده ۴۴ قانون مذکور توضیحاتی ارائه می‌دهد. به استناد بند اول ماده ۴۴ قانون مذکور هرگونه تبانی از طریق قرارداد، توافق یا تفاهم اعم از کتبی الکترونیکی، شفاهی و یا عملی) بین اشخاص که یکی از آثار آن مشخص کردن قیمت‌های خرید یا فروش کالا یا خدمت و نحوه تعیین آن در بازار به طور مستقیم و یا غیر مستقیم بوده و به نحوی نتیجه آن بتواند اخلاص در رقابت باشد ممنوع است. تشخیص این که آیا یک توافق با اثر تعیین قیمت می‌تواند موجب اخلاص در رقابت گردد یا خیر به استناد بند ۱ ماده ۵۸ قانون فوق الذکر در صلاحیت شورای رقابت می‌باشد. مهم‌ترین ایرادی که به نحوه تحریر مقررات راجع به تعیین قیمت می‌تواند وارد باشد این است که این قانون RPM را اثر یک توافق و تبانی دانسته است. حال آن که در اکثر قوانین مشابه کشورهای دیگر یک شرط و به نوعی موضوع یک توافق عمودی می‌باشد و نه اثر آن. به همین دلیل در ماده ۴۴ فرق بین اثر یک توافق و نتیجه یک توافق مبهم است. همچنین در قانون ایران برخلاف قوانین بسیاری از کشورهای دیگر تفکیکی بین تعیین حداقل قیمت باز فروش، تعیین و تثبیت حداکثر قیمت باز فروش و قیمت پیش‌نهادی فروش به عمل نیامده است. در حالی که امروزه واضح است آثار محتمل و توان بالقوه این سه نوع تحدید قیمتی به هیچ وجه به یک میزان نبوده و تفاوت تا آن جا است که تعیین حداقل قیمت به عنوان مهم‌ترین مصداق یک شرط و تحدید ذاتا ممنوع و غیر قانونی شناخته شده ولی در موارد دیگر این گونه نبوده و اغلب حکم به جواز و عدم منع آن‌ها داده می‌شود.

۱.۲.۲. شروط راجع به محدودیتهای قلمرو فعالیت

شروط راجع به محدودیت‌های قلمروی، یعنی محدودیت در قلمرو جغرافیایی که فروشنده مجاز به فروش در حدود آن است یا محدودیت در گروه مشتریانی که فروشنده جواز فروش به آن‌ها را دارد، بیش‌تر در حقوق رقابت اتحادیه اروپا و کشورهای اروپایی مطرح و ماده چهارم مقررہ معافیت گروهی مصوب ۲۰۱۰ تحت عنوان «محدودیت‌های محض»^{۱۰} مواردی را احصاء می‌نماید که از قلمرو مقررہ خارج و نمی‌توانند به استناد مفاد و مقررات آن مقررہ معافیت، از ممنوعیت مستثنی گردیده و از مفاد آن مقررہ منتفع گردند. بند دوم آن ماده راجع به قراردادهایی می‌باشد که هدف آن‌ها به طور مستقیم یا غیر مستقیم محدودیت فروشنده یا توزیع‌کننده در فروش محصولات در خارج از قلمرو جغرافیایی قرارداد یا به مشتریانی غیر از گروه‌هایی که در قرارداد معین شده‌اند می‌باشد. در حقوق آمریکا نیز بر اساس ماده اول قانون آنتی‌تراست شرمین^{۱۱} شرط تقسیم بازار و تخصیص مشتریان ممنوع و مشمول مجازات نقدی است. رویه قضایی ایالات متحده نیز چنین شروطی را ذاتا غیر قانونی و ممنوع می‌دانسته و نهایتا از سال ۱۹۷۷ به بعد و در پرونده معروفی^{۱۲}، دیوان عالی آن کشور بین محدودیت‌های قیمتی و محدودیت‌های غیر قیمتی تفکیک قائل شده و محدودیت‌های غیر قیمتی، دیگر ممنوع محض نبوده بلکه مشمول قاعده معقولیت و آنالیز موردی آثار مثبت و آثار ضد رقابتی هر شرط، در شرایط و اوضاع و احوال خاص گردیده‌اند.

در حقوق رقابت ایران براساس ماده ۴۴ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهارم و

10. The Sherman Antitrust Act of 1890.

11. Continental TV Inc. v. GTE Sylvania Inc, 433 US. 36 (1975).

۱۲. به عنوان نمونه به قانون تجارت منصفانه مصوب ۲۰۰۲ کشور تایوان مراجعه گردد که در ماده هفت

خود مفاهیمی چون «Concerted action» و غیره را تعریف و تبیین نموده است.

چهارم قانون اساسی، هر تبانی از طریق توافق یا تفاهم یا قراردادی که اثر آن تقسیم یا تسهیم بازار کالا یا خدمت بین دو یا چند شخص بوده و نتیجه آن بتواند اخلال در رقابت باشد ممنوع است. تشخیص مصداق این رویه ممنوع نیز در صلاحیت صرف شورای رقابت بوده که هیچ‌گونه ضابطه یا دستورالعملی نیز برای شورای مذکور تدوین نشده است. صرف نظر از ایراداتی که در قسمت بحث راجع شرط RPM در خصوص نحوه نگارش و سیاق ماده ۴۴ قانون مذکور ذکر گردیده، در رابطه با شروط محدودکننده قلمرو فعالیت و محدودیت‌های قلمروی نکات زیر از ماده ۴۴ قابل برداشت می‌باشد.

الف) هر تبانی از طریق قرارداد، توافق و یا تفاهم (اعم از کتبی، الکترونیکی، شفاهی و یا عملی) بین اشخاص که اثر آن تقسیم یا تسهیم بازار کالا یا خدمت بین دو یا چند شخص بوده و نتیجه آن بتواند اخلال در رقابت باشد ممنوع است. به عبارت دیگر روش و موضوع تبانی مبتنی بر توافق یا تفاهم مهم نبوده و آنچه اهمیت دارد اثر آن تبانی است. شایان ذکر است در بند ۲۰ ماده اول قانون مذکور اخلال در رقابت تعریف شده است.

ب) ماده ۴۴ و بند ششم آن که راجع به تقسیم و تسهیم بازار است عمومیت داشته و منحصر به توافقات عمودی یا افقی نمی‌گردد. البته مفهوم تبانی نیز مشخص نبوده و مبهم است.^{۱۳} این که آیا تبانی عبارت است از توافق همراه با سوء نیت یا توافق به منظور اخلال در رقابت یا توافق به منظور حصول یک اثر خاص و یا غیره نامشخص است.

ج) بند ۶ ماده ۴۴ به گونه‌ای تنظیم شده است که ظهور اولیه و برداشت اولیه این است که منظور تقسیم و تسهیم جغرافیایی بازار بوده و تخصیص مشتریان را شامل نمی‌شود ولی با تفسیر موسع بند ۶ ماده ۴۴ می‌توان گفت طبق آن بند تقسیم و تسهیم بازار ممنوع است حال این تقسیم‌بندی بر مبنای قلمرو جغرافیایی فعالیت باشد یا بر مبنای گروه‌های معینی از

۱۳. مراجعه شود به بند سوم ماده چهارم مقررہ معافیت مصوب ۲۰۱۰ و اصول راهنمای آن

مشتریان و یا حتی هر چیز دیگری.

۱.۲.۳. سایر شروط ممنوع

صرف نظر از شروط فوق‌الذکر که در بیش‌تر نظام‌های حقوقی از منظر حقوق رقابت با دید منفی به آن‌ها نگریسته شده و حتی پیش‌فرض ممنوعیت و یا ممنوعیت مطلق برای آن‌ها وجود دارد، برخی شروط دیگر وجود دارند که از موضع یکسانی با آن‌ها برخورد نشده و رویه‌های رقابتی کشورها در خصوص آن‌ها مختلف است و صرفاً در برخی از کشورها تحت عنوان توافق عمودی ممنوع شناخته شده و سیاست رقابتی شدیدتری نسبت به آن‌ها وجود دارد. به طور نمونه در اتحادیه اروپا و به تبع آن در حقوق رقابت کشورهای اروپایی، به استناد ماده ۴ مقررہ معافیت جدید مصوب ۲۰۱۰ و اصول راهنمایی مفصل راجع به آن موارد زیر از جمله محدودیت‌های محض و در واقع توافقات عمودی ممنوع که مشمول حکم معافیت آن مقررہ نمی‌گردند شناخته شده‌اند.

الف) بر اساس بند سوم ماده ۴ مقررات جدید^{۱۴}، در یک شبکه توزیع گزیده^{۱۵}، ایجاد محدودیت فروش فعالانه یا غیر فعالانه به مصرف‌کنندگان نهایی برای اعضای آن شبکه توزیع که در سطح خرده‌فروشی فعالیت می‌کنند یک محدودیت محض و ممنوع است.

ب) بر اساس بند چهارم ماده ۴ مقررہ جدید، محدود نمودن تأمین متقابل بین توزیع‌کنندگان معین در یک شبکه توزیع گزیده، یک محدودیت محض بوده که مشمول معافیت نمی‌شود. نتیجتاً تأمین‌کننده نمی‌تواند توزیع‌کنندگان را مجبور نمایند که محصولات قراردادی را به طور انحصاری از منبع خاصی خریداری کنند.

14. Selective distribution network.

15. Article 4 (e) of the New Block Exemption Regulation and Paragraph 59 of the new Guidelines.

ج) بند پنجم ماده ۴ مقررہ جدید در ارتباط با توافقاتی می‌باشد که بر اساس آن‌ها مصرف‌کنندگان نهایی و تعمیرگران و سرویس‌دهندگان مستقل، از تهیه مستقیم لوازم یدکی از تولیدکننده آن لوازم یدکی منع شده یا با محدودیت مواجه می‌گردند.^{۱۶}

۲. شروط مضمون در قراردادهای توزیع

شروط مضمون، شروطی می‌باشند که ریسک و خطر بالقوه آن‌ها در حد گروه اول، یعنی شروط ممنوع نبوده ولی باز هم ماهیتاً معد در تعارض قرار گرفتن با حقوق رقابت بوده و در واقع از دید حقوق رقابت مضمون و مشکوک می‌باشند. اساساً این تقسیم‌بندی بدین سبب می‌باشد که آثار منفی و ضد رقابتی و همچنین محدودیت بالقوه موجود در شروط و توافقات به یک میزان نبوده و این محدودیت‌ها در برخی به قدری بالا بوده که از آن شروط به عنوان «محدودیت‌های ذاتی»^{۱۷} نیز یاد می‌شود و در برخی دیگر این محدودیت‌ها، آثار منفی آن‌ها از درجه‌ای پایین‌تر برخوردارند.

۲.۱. تحلیل رقابتی شروط مضمون

برخی شروط محدودکننده مندرج در قراردادهای توزیع و پخش یا همان محدودیت‌های عمودی، کارکرد دوگانه‌ای دارند. برخی آثار آن‌ها مفید بوده و برخی آثار مضر و ضد رقابتی هستند. این امر سبب گردیده است که در طول زمان رفتار با این دسته از شروط منعطف‌تر و معقول‌تر باشد. به طور نمونه، یکی از آثار مثبت محتمل شرط تعیین حداقل قیمت بافروش، که در قسمت قبل تشریح گردید، حل مشکل سواری مجانی می‌باشد.^{۱۸} در فروش یک محصول با تکنولوژی پیچیده یا محصولی که تازه به بازار معرفی

16. Intrinsically Restrictions.

17. Free Riding Problem.

18. Whish R. and Bailey D., Competition Law, Oxford University Press, p 627, 2012.

گردیده است، خریدار یا مصرف‌کننده بالقوه ممکن است با مراجعه به یک فروشنده خدمات پیش از فروش مثل توضیحات و نحوه کارکرد صحیح محصول، امتحان و کار در محل فروش، پذیرایی از مشتریان و سایر خدمات جانبی را دریافت نموده ولی محصول را نخرد و همان کالا را از توزیع‌کننده دیگر آن کالا که هیچ‌یک از این خدمات جنبی قبل و بعد از فروش را ارائه نمی‌دهد ولی همان کالا را با قیمتی ارزان‌تر می‌فروشد، خریداری نماید که در علم اقتصاد و حقوق رقابت به این امر در اصطلاح سواری مجانی اطلاق می‌شود.^{۱۹} ممکن است در کوتاه مدت چنین ترتیباتی هم به نفع مصرف‌کننده (کاهش قیمت) و هم تولیدکننده (افزایش فروش) باشد، ولی در بلندمدت انگیزه ارائه و ارتقای خدمات جنبی و بهبود شرایط فروش را از بین می‌برد که برای مصرف‌کننده نهایی و سیاست‌های کلان اقتصادی مضر است.^{۲۰} جهت حل این مشکل اصولاً تولیدکنندگان در قرارداد توزیع گزیده خود از طریق اندراج شرط تعیین حداقل قیمت بافروش محصول، یکسری محدودیت‌های عمودی ایجاد می‌نمایند که با حذف یا کاهش رقابت قیمتی بین فروشندگان یک محصول، ایشان تشویق می‌گردند که برای نیل به سود بیش‌تر خدمات پیش و پس از فروش مطلوب‌تری ارائه دهند.^{۲۱}

۲.۲. تحلیل حقوقی شروط مضمون

۲.۲.۱. شروط مضمون در حقوق رقابت اتحادیه اروپا

امروزه به طور کلی سیستم حقوق رقابت اتحادیه اروپا و قوانین رقابت داخلی اکثریت

19. Maher M. Dabbah, EC and UK Competition Law, Cases and Materials, Cambridge University Press, p 152. , 2004.

20. Incardona R., Distribution Agreements under EC Competition Law, Discourse on the Adoption of a Truly More Economic Approach in the Assessment of Vertical Restraints For the Sake of Businesses and Consumers, Working Paper, 2005. P. 6

21. Bovis, C. , Proposed EU Changes to Competition Laws, Amicus Curiae, Issue 31, October 2000.

قریب به اتفاق کشورهای عضو اتحادیه اروپا بر مبنای اصل ممنوعیت برخی رویه‌ها و ترتیبات مذکور در بند ۱ ماده ۱۰۱ معاهده تأسیس اتحادیه اروپا تنظیم^{۲۲} و فرض بر ممنوعیت و بطلان چنین رویه‌های می‌باشد.^{۲۳} بیش‌تر توافقات عمودی ضد رقابتی نیز در محدوده شمول بند ۱ ماده ۱۰۱ قرار گرفته و در نتیجه فرض ممنوعیت برای آن‌ها وجود دارد. لذا، در صورتی که تجارت بین کشورهای عضو را متأثر نموده و هدف یا اثرشان ممنوعیت، محدودیت و یا مخدوش نمودن رقابت در درون بازار متحد اروپا باشد، بر مبنای بند دوم ماده ۱۰۱ باطل و ممنوع می‌باشند.^{۲۴} در بند سوم ماده ۱۰۱ شرایط و معیارهایی ذکر گردیده که بر مبنای آن در صورتی که آن شروط واجد شرایط آن بند گردند از ممنوعیت بند اول مستثنی می‌شوند.^{۲۵} همچنین کمیسیون اروپا به وسیله تصویب مجموعه مقررات معافیت گروهی (BERs)^{۲۶} اصولی را مقرر نموده که بر مبنای آن‌ها توافقات عمودی و اعمال سازشی با هدف یا اثر ضد رقابتی ممکن است مجاز تلقی گردند چرا که واجد شرایط مذکور در بند ۳ ماده ۱۰۱ معاهده می‌باشند.^{۲۷} در آن صورت شروط ضد رقابتی مندرج در قراردادهای توزیع در لنگرگاه امن^{۲۸} قرار گرفته و از تعقیب مراجع رقابتی در امان خواهند بود. در صورتی که توافق متنازع‌فیه خارج از آن لنگرگاه‌های امن باشد، لزوماً

22. Rojer, J. Van den Bergh and Peter, D. Camesasca Sca, European Competition Law and Economics: A Comparative Perspective, Intersentia Nv, 2011, P 234

۲۳. نوروزی شمس، مشیت الله، تبانی واحدهای اقتصادی از دیدگاه حقوق رقابت اتحادیه اروپایی و ایران، فصل‌نامه پژوهش‌نامه بازرگانی، شماره ۵۶، پاییز ۱۳۸۹، صفحات ۱۱۷-۸۷

۲۴. جعفرزاده، میرقاسم و رهبری، ابراهیم، تحلیل رقابتی تحدیدات مظنون در قراردادهای لیسانس فناوری، مجله تحقیقات حقوقی، دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی، سال ۱۳۹۰، ش. ۵۵ ص ۳

25. Block Exemption Regulations.

26. See Guidelines on the Application of Article 81 (3) , Paragraph 2.

27. Safe harbor.

28. New Vertical Block Exemption Regulation.

غیر قانونی نبوده و باید به صورت مورد به مورد بررسی و مورد ارزیابی قرار گیرند. از سال ۲۰۱۰ نیز مقررات جدیدی در خصوص توافقات عمودی در اتحادیه لازم‌الاجرا گردید. یکی از آن موارد مقرر شماره ۳۳۰ مورخ بیستم آوریل ۲۰۱۰ می‌باشد که به اختصار از آن به عنوان (VBER)^{۲۹} یاد می‌شود و همچنین متعاقب آن اصول راهنمای جدید نیز در خصوص محدودیت‌های عمودی تصویب و لازم‌الاجرا گردید.^{۳۰} در مقرر جدید، سهم بازاری تولیدکننده و همچنین هر یک از توزیع‌کنندگان نباید بیش‌تر از ۳۰ درصد باشد تا مشمول مقرر معافیت گردند. از سوی دیگر بر مبنای قاعده مستثنی بودن موارد جزئی یا حداقلی^{۳۱} مذکور در اصول راهنمای مقرر معافیت، هرگاه هم سهم تولیدکننده و هم سهم هر یک از توزیع‌کنندگان کم‌تر از ۱۵ درصد بازار باشد، فرض بر این است که کل شبکه توزیع خارج از محدوده شمول بند ۱ ماده ۱۰۱ قرار می‌گیرد. یعنی یک مرحله بالاتر از معافیت بر مبنای بند ۳ ماده ۱۰۱ ایجاد شده است. لازم به ذکر است بر مبنای قوانین جدید در صورتی که سهم بازاری طرفین بالای ۳۰ درصد باشد نمی‌توان لزوماً حکم بر ضد رقابتی بودن قرارداد و نتیجتاً بطلان قهری آن داد، بلکه می‌بایست به طور مورد به مورد آثار نافع و همچنین آثار سوء آن توافق را تجزیه و تحلیل اقتصادی نمود و در خصوص موضوع قضاوت کرد. به طور خلاصه:

۱. اگر محدودیت مذکور در قرارداد از محدودیت‌های ذاتی باشد، صرف‌نظر از سهم بازاری هر یک از طرفین و به هر میزان که باشد، مشمول مقرر معافیت نمی‌گردد.
۲. اگر محدودیت ذاتی نباشد و سهم بازاری هر دو طرف کم‌تر از ۱۵ درصد باشد،

29. Guidelines on Vertical Restraints, (OJ C 130/1. 19.5.2010).

30. Rule De minimis.

31. Survey of the member State National Laws Governing Vertical Distribution Agreements, Was Made in Preparation for the "Green Paper on Vertical Restraints in EU Competition Policy" Brussels, February 1996, p 43.

توافق در زمره محدودیت‌های ممنوع مذکور در بند ۱ ماده ۱۰۱ معاهده نبوده و مجاز است و در واقع فرض بر خروج از قلمرو شمول بند ۱ ماده ۱۰۱ معاهده و جواز توافق است (De minimis).

۳. اگر محدودیت ذاتی نبوده و سهم هر یک از دو طرف بیش‌تر از ۱۵ درصد ولی معادل یا کم‌تر از ۳۰ درصد از بازار باشد، توافق مشمول مقررہ معافیت گردیده و معاف از اصل ممنوعیت است. یعنی در دایره شمول بند ۱ است ولی به استناد مقررہ معافیت به واسطه بند ۳ معاف می‌گردد.

۴. اگر محدودیت ذاتی نبوده و سهم یکی از طرفین قرارداد توزیع بیش‌تر از ۳۰ درصد بازار باشد، توافق مشمول معافیت مقررہ فوق‌الذکر نمی‌باشد. البته لزوماً ممنوع نبوده و در هر مورد باید با تجزیه و تحلیل اقتصادی و رقابتی و توزین آثار سوء و آثار مفید آن بر رقابت و اقتصاد، حکم آن را مشخص نمود. در پایان لازم به ذکر است مقررہ معافیت جدید تا سال ۲۰۲۲ معتبر و در آن تاریخ منقضی می‌گردد.

۲.۲.۲. شروط مظنون در حقوق آنتی تراست ایالات متحده آمریکا

می‌توان گفت: هدف اصلی و سیاست مبنایی حقوق رقابت ایالات متحده آمریکا، اساساً متمرکز بر حفظ رقابت و به واسطه آن افزایش کارایی بازار و همچنین رفاه مصرف‌کننده می‌باشد.^{۳۲} قانون شرمین، به عنوان قدیمی‌ترین قانون آنتی‌تراست در جهان، که در سال ۱۸۹۰ تصویب گردیده است در ماده اول خود هر نوع قراردادی را که تجارت را محدود نماید، مانند شرط تعیین قیمت یا محدودیت‌های جغرافیایی قلمرو فعالیت و غیره را ممنوع اعلام می‌کند. به طور کلی، سیر تحول حقوق رقابت آمریکا به‌خصوص در مورد

32. Dr. Miles Medical G. v. John D. Park and Sons Co., 221 U.S. 373 (1911).

شرط ضد رقابتی قراردادهای توزیع و توافقات عمودی جالب توجه است. در سال ۱۹۱۱ در پرونده دکتر مایلز^{۳۳}، دیوانعالی اعلام نمود که شرط تعیین قیمت بافروش برای فروشنده یک تخلف و نقض ذاتی ماده یک قانون شرمین است. بنابراین این شرط را هم‌ردیف با تثبیت قیمت افقی که بین فعالان اقتصادی در یک سطح انجام می‌پذیرد، قرارداد. دیوان مکرراً موضع خود را در پرونده‌های آتی تأیید و استوار نمود. تا اواخر سال‌های ۱۹۷۰ رویه بدین گونه بوده و فرقی هم بین حداقل یا حداکثر قیمت فروش یا سایر محدودیت‌های قیمتی در حقوق رقابت آمریکا نبود. در آن سال‌ها رویه کمی منعطف‌تر شده و شرط حداکثر قیمت بافروش یا قیمت پیش‌نهادی برای فروش تابع تجزیه و تحلیل و قاعده معقولیت^{۳۴} گردیدند. در پرونده مهم دیگری در سال ۱۹۷۷^{۳۵}، دادگاه بین محدودیت‌های قیمتی و محدودیت‌های غیر قیمتی مثل محدودیت در قلمرو فعالیت تفکیک قائل شده و مقرر نمود که بنابر پیچیدگی اثر بازاری محدودیت‌های عمودی غیر قیمتی^{۳۶}، مناسب و صحیح این است که آن‌ها بر مبنای قاعده معقولیت و حاکمیت عقل، تجزیه و تحلیل گردند. در آن زمان محدودیت‌های قیمتی همچنان ممنوع مطلق و ذاتی بود و قاعده معقولیت در هیچ نوع آن راهی نداشت. بعد از آن در سال ۱۹۹۷ در پرونده^{۳۷} معروف دیگری دیوانعالی در تصمیم خود اعلام نمود که نمی‌توان گفت همیشه توافقات عمودی راجع به تعیین حداکثر قیمت بافروش کالا محدودیت ذاتی بوده و می‌بایست ممنوع مطلق تلقی گردند، بلکه لازم است بر اساس قاعده معقولیت موضوع و توافق بررسی و ارزیابی گردد. نهایتاً در سال ۲۰۰۷ دیوانعالی ایالات متحده در یک تصمیم انقلابی^{۳۸} و

33. Rule of Reason.

34. Continental TV Inc. v. GTE Sylvania Inc, 433 US. 36 (1975).

35. Non- Price Vertical Restraints.

36. State Oil Co. v. Khan, 522 U.S. 3 (1997).

37. Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSK, Inc. 551 U.S. 877 (2007).

38. Turner, J. R., The Full of the PER SE Vertical Price Fixing Rule, Journal

بسیار مهم به حکومت قاعده ذاتا غیر قانونی بودن توافقات عمودی قیمتی، فیصله داده و آخرین اثر به جا مانده از نیاکان خود در پرونده دکتر مایلز در سال ۱۹۱۱ را از بین برد.^{۳۹} در واقع، در این پرونده دادگاه از اروپا پیشی گرفته و مقرر نمود که حتی شرط تعیین و تثبیت حداقل قیمت فروش نیز ذاتا غیر قانونی و ممنوع نبوده و می‌بایست بر اساس قاعده معقولیت بررسی و حکم آن صادر شود. بنابراین دیگر هیچ شرطی در قراردادهای توزیع و پخش کالا و خدمات، ابتدائاً و ماهیتاً ممنوع ذاتی و غیر قانونی محض نمی‌باشند.

۲.۲.۳. شروط مضمون در حقوق رقابت هند

در هند توافقات عمودی و از جمله قراردادهای توزیع عمدتاً تابع قانون رقابت مصوب ۲۰۰۲ هند می‌باشند. بر مبنای بند یک ماده ۳ قانون رقابت هند، هرگونه توافقی راجع به تولید، تأمین، توزیع، انبار و اکتساب یا کنترل کالاها و خدمات که موجب آثار سوء قابل توجه و محسوس بر رقابت داخل هند گردیده یا احتمال موجب آن آثار شدن را داشته باشد ممنوع می‌باشد. بر اساس بند دوم آن ماده چنین قراردادهایی باطل تلقی می‌گردند. این قانون به طور خاص توافقات عمودی و یا افقی را تفکیک و توافقات افقی را در بند سوم آورده و برای آن‌ها آثار سوء قابل توجه بر رقابت را مفروض دانسته است. بند چهارم ماده ۳ این قانون در خصوص توافقات عمودی بوده و به طور ویژه پنج مورد از توافقات عمودی را ذکر می‌نماید که عبارتند از تحمیل محصولات جنبی اضافی، قرارداد خرید انحصاری، قرارداد توزیع انحصاری، امتناع از معامله و تثبیت قیمت باز فروش. این موارد بر خلاف توافقات افقی می‌بایست در چارچوب بند اول تفسیر و زمانی ممنوع اعلام گردند

←

of Legal, Ethical and Regulatory Issues. 13, No.2 (2010).
39. Competition Act 2002 (CA02).

که موجب آثار ضد رقابتی سوء قابل توجه گردیده یا احتمال آن را داشته باشند. یعنی فرض بر ضد رقابتی بودن آن‌ها نمی‌باشد. البته عبارت «آثار سوء قابل توجه ضد رقابتی» در هیچ جای قانون رقابت کشور هند تعریف نشده است. در هر صورت آن قانون، کمیسیون رقابت آن کشور را ملزم می‌نماید یکسری عوامل را در زمان بررسی این که آیا یک شرط یا توافق آثار ضد رقابتی محسوسی دارد یا خیر مدنظر قرار دهد. این رویه شباهت بسیار زیادی به قاعده معقولیت مورد استفاده در سیستم حقوق رقابت آمریکا و کانادا دارد.

۲.۲.۳. موضع حقوق رقابت ایران در خصوص شروط مطنون

بر خلاف بیش تر کشورها، در حقوق رقابت فعلی ایران بین اعمال و توافقاتی ضد رقابتی ذاتی یا محض و همچنین مشکوک و مطنون تفکیکی اعمال نگردیده است. همچنین هیچ گونه تفکیکی بین توافقات افقی و توافقات عمودی به وجود نیامده است. حال آن که خطر و ریسک توافقات افقی به مراتب بیش تر از توافقات عمودی بوده و حکم آن‌ها نیز می‌بایست متفاوت باشد. چرا که توافقات افقی رقابت بین برندی را تهدید نموده و پتانسیل بالاتری در مخدوش نمودن رفاه مصرف کننده دارد. ولی توافقات عمودی بیش تر رقابت درون برندی را محدود می‌نماید. همان گونه که ذکر گردید ماده سوم قانون رقابت هند شروط و اعمال ضد رقابتی را تفکیک و توافقات عمودی را در ذیل یک بند آورده (بند ۴ ماده ۳) و حکم آن‌ها را مطلق و کلی بیان ننموده است، بلکه منوط به تجزیه و تحلیل آثار سوء و مثبت رقابتی آن شروط کرده است ولی اعمال و توافقات افقی را در بند سوم، لیست و برای آن‌ها اثر سوء ضد رقابتی قابل توجه را مفروض دانسته و اصل را بر ممنوعیت آن‌ها قرار داده است. همچنین به نظر می‌رسد ماده ۴۴ قانون اجرای اصل چهل و چهارم قانون اساسی مصادیق شروط محدود کننده ضد رقابتی را از بند اول ماده ۱۰۱ معاهده تأسیس اتحادیه اروپا اقتباس نموده است، ولی نگارش آن ماده به گونه‌ای است که به

صورت احصایی، آثاری را مشخص و هرگونه توافقی که دارای آن آثار احصایی بوده و به علاوه نتیجه آن امکان اخلال در رقابت باشد را ممنوع اعلام می‌کند. چنین نگارشی باعث ایجاد محدودیت در برخورد با توافقات و شروطی می‌گردد که محل رقابت بوده ولی در چارچوب آثار احصایی مذکور در هفت بند ماده ۴۴ نمی‌گنجند. در خصوص این موضوع بند اول ماده ۱۰۱ معاهده اروپا چنین محدودیتی را نداشته و صرفاً ملاک‌ها و معیارها را تعیین نموده و مصادیقی که ذکر نموده است جنبه تمثیلی دارند. لذا، شایسته است حقوق رقابت ایران نیز ملاک‌ها و معیارها را ذکر ولی محدودیت و حصری برای حقوق رقابت ایجاد ننماید و به پویایی و به روز شدن حقوق رقابت و توان آن در مقابله با شروط جدیدی که هر روز با یک لباس و چهره تازه وارد عرصه اقتصادی شده و ممکن است رقابت سالم و کارا را مخدوش نمایند، کمک نماید. شایان ذکر است در حقوق اکثریت قریب به اتفاق کشورهای اروپایی به پیروی از حقوق رقابت اتحادیه اروپا، ملاک‌ها و معیارهای ضد رقابتی بودن یک توافق و همچنین برخی مصادیق آن همانند بند ۱ ماده ۱۰۱ آمده ولی به این موضوع اکتفا نشده و در جهت کارکرد بهینه مقررات رقابتی و استفاده از مزایا و خصوصیات مثبت برخی شروط و توافقات محدودکننده، شرایط و ضوابط دیگری ذکر شده است که از اطلاق و کلیت بند اول کاسته و استثناءکننده هستند. همچنین اتحادیه مذکور بدین جا نیز اکتفا ننموده و از طریق تصویب مجموعه مقررات معافیت و اصول راهنمای آن‌ها به طور مداوم و هم‌سو با نیازهای روز اقتصاد و مقتضیات زمان به اجرای بهینه و کارای قواعد حقوق رقابت و ایجاد تعادل و توازن در موارد تعارض منافع و آثار مثبت برخی شروط و توافقات با آثار سوء و منفی آن‌ها بر اقتصاد یاری می‌رساند. حقوق رقابت آمریکا، کانادا و سایر کشورهای تابع سیستم حقوقی کامن‌لا نیز چنین کارکردی، به واسطه ماهیت این سیستم و اتکاء آن بر رویه قضایی تضمین می‌گردد. متأسفانه در حقوق رقابت ایران چنین امر اجتناب‌ناپذیری رعایت نشده و صرفاً به ذکر

مواردی کلی و خشک بدون هرگونه ملاک و یا معیاری اکتفا شده است. در مقررات رقابتی ایران صرفاً به ذکر معیار «اخلال در رقابت» اکتفا گردیده و تفسیر و تعیین مصادیق و حکم موارد در اختیار و به عهده شورای رقابت قرار داده شده که این اختیارات وسیع و کلی و قوانین مبهم، غیر شفاف و بدون ضوابط و ملاک‌های دقیق و واضح، رسالت حقوق رقابت در ایجاد تعادل و موازنه در خصوص شروط و توافقات محدودکننده، که واجد آثار مثبت رقابتی هستند را مشکل و متعذر نموده و حتی در برخی موارد موجب مانعی بر سر راه رشد اقتصادی و بهینه‌سازی سیستم توزیع کالاها و خدمات و نهایتاً ضرر مصرف‌کننده نهایی می‌شود.

نتیجه‌گیری

به طور کلی توافقات عمودی و به‌ویژه قراردادهای توزیع و شروط مندرج در آنها کارکردهای مثبت و مفیدی داشته که حمایت از آنها موجب رشد روند توزیع محصولات و ابداع شیوه‌های نوین و بهینه رساندن محصولات به دست مصرف‌کننده نهایی می‌گردد. باوجود چنین محاسن و کارکردهای مثبتی گاهی ممکن است از شروطی در این قراردادها استفاده شود که آثار مضر و مخربی بر اقتصاد و بازار رقابتی داشته باشند. اثر مفروض برای آنها برخی موارد آنقدر منفی و مغایر با اهداف حقوق رقابت می‌باشد که حقوق رقابت آنها را ممنوع نموده و با پیش‌فرض ممنوعیت با آنها برخورد می‌کند. گاهی نیز آثار مثبت و مفید آنها سبب لزوم چشم‌پوشی از آثار منفی گردیده و در صورتی که ترازوی حقوق رقابت بیان‌گر سنگینی آثار مفید آنها نسبت به مضراتشان باشد قاعده معقولیت حکم به جواز استفاده از چنین شروط مطنون و مشکوکی را می‌دهد. رسالت اصلی حقوق رقابت شناسایی دقیق و برخورد مناسب با آنها به گونه‌ای می‌باشد که از فواید آنها حداکثر استفاده به عمل آمده و در عین حال از مضرات و آثار سوءشان در امان بود. در همین راستا این مقاله پس از شناسایی بسترها و زمینه‌های تعارض و ناسازگاری این‌گونه شروط و توافقات با حقوق رقابت، به شناسایی شروط ضد رقابتی قراردادهای توزیع پرداخته و از طریق تفکیک آنها به شروط ممنوع و شروط مطنون تحلیل‌های رقابتی لازم را ارایه نموده و سپس با بررسی تحلیلی و تطبیقی نظام‌های مختلف حقوقی موضع و روی‌کرد کشورهای مختلف در کنترل چنین شروطی را عنوان نمود. همزمان وضعیت حقوق رقابت ایران در خصوص موضوع بررسی شد که ماحصل مطالعات پیش‌نهادهای زیر می‌تواند باشد.

جای خالی یک قانون خاص و مشخص که مختص حقوق رقابت و تجارت منصفانه بوده و مقررات کامل و جامعی در رابطه با توافقات و رویه‌های ضد رقابتی و همچنین

انحصار و تباری داشته باشد به شدت در حقوق رقابت ایران احساس می‌شود که نیازمند قانون‌گذاری دقیق و کارشناسانه مجلس است.

در قوانین رقابتی ایران همه شروط و توافقات در یک سطح و به یک نگاه دیده شده‌اند که بهتر است با عنایت به تفاوت ریسک و خطر شروط بین توافقات افقی و توافقات عمودی از جمله قراردادهای توزیع تفکیک به عمل آمده و هر یک به گونه‌ای مجزا کنترل گردند. قانون رقابت مصوب ۲۰۰۲ کشور هند نمونه مناسبی در خصوص این موضوع می‌باشد.

به طور کلی در مورد تمامی موضوعات و به طور خاص در زمینه قراردادهای توزیع هیچ‌گونه سیاست رقابتی مشخصی در مقررات ایران ملاحظه نمی‌گردد. شایسته است با توجه به در حال توسعه بودن ایران جهت ترویج و تشویق شیوه‌های نوین و مدرن توزیع محصولات، سیاست رقابتی مناسبی اخذ و قوانین و مقررات لازم مطابق با آن سیاست تدوین گردد.

قوانین رقابتی ایران بسیار غیر منعطف بوده و به طور کلی حکم داده‌اند. این در حالی است که در بیش‌تر کشورها موارد استثناء و معافیت لحاظ شده و به رشد و پویایی و توان به‌روزشده حقوق رقابت اهمیت داده شده است.

اختیارات شورای رقابت در حقوق ایران بسیار بی‌حد و حصر و بدون ضوابط تصمیم‌گیری واضح و روشن است که این مسأله مغایر با اصل شفافیت و روشنی مقررات بوده و ریسک فعالیت تجاری در ایران را بالا برده و برخلاف اصول راجع به بهبود فضای کسب و کار است. این امر موجب کاهش سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در ایران است. با عنایت به رشد روزافزون تجارت الکترونیکی و سیستم توزیع اینترنتی کالا و خدمات در ایران، شایسته است با استفاده از تجربیات سایر کشورهای پیش‌رو، مقررات حقوق

رقابت در جهت حمایت حداکثری از حقوق و رفاه مصرف‌کننده حرکت و مانع سوءاستفاده برخی تولیدکنندگان یا توزیع‌کنندگان از چنین بسترهای جدیدی گردند.

منابع

۱. جعفرزاده، میرقاسم و رهبری، ابراهیم ، تحلیل رقابتی تحدیدات مظنون در قراردادهای لیسانس فناوری، مجله تحقیقات حقوقی، دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی، سال ۱۳۹۰، ش. ۵۵ ص ۳
۲. نوروزی شمس، مشیت الله، تبانی واحدهای اقتصادی از دیدگاه حقوق رقابت اتحادیه اروپایی و ایران، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۵۶، پاییز ۱۳۸۹، صفحات ۸۷-۱۱۷
3. Ahlstrand K., Vertical Distribution Agreements Under E.C. Competition Law, Background and the New Block Exemption Regulation, University of Lund, Faculty of Law, Master Thesis, 2000
4. Barry, J. Rodger and Culloch, A. mac, Competition Law: An Introduction to Practice and Policy, Edition 3, Routledge, 2004
5. Bovis, C. , Proposed EU Changes to Competition Laws, Amicus Curiae, Issue 31, October 2000
6. Cseres, L. Judit, Competition Law and Consumer Protection, Kluwer Law International, 2005
7. Himes, T.L., New York's Prohibition of Vertical Price Fixing, New York Law Journal, Vol. 4, 2008
8. Holmes M., A Practical Guide to National Competition Rules Across Europe, Volume 13 of International Competition Law, Kluwer Law International, 2004
9. Incardona, R., Distribution Agreements under EC Competition Law, Discourse on the Adoption of a Truly More Economic Approach in the Assessment of Vertical Restraints For the Sake of Businesses and Consumers, Working Paper, 2005
10. Irvin B. Tucher, Survey of Economics, Edition 7.,

- Cengage Learning, 2010.
11. Jacobson, J.M., Antitrust Law Developments(Sixth), Vo.1, American Bar Association, Section of Antitrust Law, 2007.
 12. Maher M. Dabbah, EC and UK Competition Law, Cases and Materials, Cambridge University Press, 2004.
 13. Rojer, J. Van den Bergh and Peter, D. Camesasca Sca, European Competition Law and Economics: A Comparative Perspective, Intersentia Nv, 2011.
 14. Survey of the member State National Laws Governing Vertical Distribution Agreements, Was Made in Preparation for the “Green Paper on Vertical Restraints in EU Competition Policy” Brussels, February 1996.
 15. Turner, J. R., The Full of the PER SE Vertical Price Fixing Rule, Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues. 13, No.2 (2010)
 16. Wesseling R., The Modernisation of EC Antitrust Law, Hart Publishing, 2000.
 17. Whish R. and Bailey D., Competition Law, Oxford University Press, 2012.
 18. Whish R., Bailey D., Regulation 330/2010: the Commission New Block Exemption for Vertical Agreements, Common Market Law Review , Issue 6, 2010.
 19. Zimmer,D.,The Goals of Competition Law, Cheltenham: Edward Elgar Pub, 2012.