وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

محاضرات في قانون المنافسة

المحاضرة رقم 08

- **الفئة المستهدفة:** طلبة السنة الثانية ماستر قانون الأعمال
- **السداسي:** الثالث
- **المعامل:** 01
- **الرصيد:** 01
- **أستاذ المقياس الدكتور:** بركات عماد الدين (أستاذ محاضر /أ)
- **الموسم الجامعي:** 2025-2024

أهداف المحاضرة رقم 08

- التطرق لوضعية التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية.
- التعرف على المعايير المعتمدة لإثبات وضعية التبعية الاقتصادية.
- توضيح للطالب الأشكال الأساسية لجريمة التبعية الاقتصادية.

المطلب الثاني: التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية

الفرع الأول: مضمون التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية

عرف المشرع الجزائري في المادة 03 من القانون رقم 03-03 وضعية التبعية الاقتصادية على أنها: « العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشرط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبوناً أو ممولاً.»

تعرف أنها الوضعية التي توجد فيها مؤسسة، في علاقتها مع مؤسسة أخرى، فتمارس عليها نفوذاً، وخضوع المؤسسة التابعة لا يعود لهيمنة موضوعية واحتكارية للسوق، بل يعود فقط لوضعية الهيمنة النسبية، التي تجعل الطرف الأخر في وضعية حرجة.

فهي غياب الحل والاختيار الكافي لأحد الشركاء والأعوان الاقتصاديين، بصفته موزعاً في علاقته بمنتج أو ممون، ونظراً لرقم الأعمال الذي يحققه في معاملاته مع هذا المنتج أو الممون، أو لعلامته التجارية المشهورة أو حصة المنتج أو الممون من السوق، فيجد الموزع نفسه مضطراً نفسه مضطراً للعمل مع هؤلاء، لأنه غير قادر على التعامل مع منتج أو ممون آخر.

أولاً: المبادئ التي تؤكد حالة التبعية الاقتصادية (شروط قيام حالة التبعية الاقتصادية)

1. انعدام الحل البديل في وضعية التبعية الاقتصادية

فحوى هذا الشرط هو أن يكون بوسع المؤسسة التابعة أن تجد المنافذ الملائمة لمواصلة نشاطها الاقتصادي في حال رفضت الرضوخ للشروط التي تمليها عليها المؤسسة المتبوعة.

أو بعبارة أخرى يتمثل الحل البديل في أن تمتع المؤسسة التابعة بحرية ممارسة نشاطها الاقتصادي بشكل طبيعي على الرغم من كونها في علاقة تجارية مع شريك اقتصادي.

إن المشرع اشترط بالضرورة غياب الحل وانعدام الاختيار الكافي لأحد الشركاء أو المؤسسات الاقتصادية، إما بصفته موزع في علاقته مع المنتج أو الممون، وبالنظر إلى رقم الأعمال الذي يحققه في معاملاته مع هذا المنتج أو الممون، أو لعلامته التجارية المشهورة، أو حصة المنتج أو الممون من السوق، فيجد الموزع نفسه مضطراً للعمل على مع هؤلاء وتحت سيطرتهم لعجزه على التعامل مع منتج أو موزع آخر.

يتم إثبات وجود الحل البديل للمؤسسة التي تدعي أنها في حالة تبعية اقتصادية عندما يتضح أنها قادرة ومتمكنة من مواصلة نشاطها، رغم تعرضها لممارسات تمييزية مقيدة للمنافسة مثال، عندما تتعرض مؤسسة معينة

لرفض التعامل أو لقطع العلاقات التجارية التي يفرضها عليها مورد أو عميل معني ورغم ذلك تستمر هذه المؤسسة في ممارسها نشاطها، فهذا يعني أنها وجدت الحل البديل .

2. وجود العلاقة التعاقدية

رغم أن نطاق تطبيق قانون المنافسة يتجاوز مفهوم العمل التجاري إلى النشاط الاقتصادي بشكل عام، إلا أن المشرع قد ربط أو عرف وضعية التبعية الاقتصادية بوجود علاقة تجارية بين مؤسستين.

وجود علاقة تعاقدية مفاده تخلف آثار قانونية بين أطراف العلاقة، فلا يمكن لأي شخص ليس طرفاً في العلاقة أو الاتفاقية أن يدعي تبعيته الاقتصادية، ولو تضرر فعلاً من انقطاع العلاقة، إذا يجب أن يكون فيها، وهذا ما يؤدي إلى تضييق وحصر عدد الأشخاص الذين يحق لهم ادعاء خضوعهم للتبعية الاقتصادية، لكن وجود علاقة تعاقدية لوحدها عامل غير كاف، بل يجب أن تكون لهذه العلاقة درجة من الأهمية تجعل الخاضع لها غير قادر على الاستمرار في نشاطه الاقتصادي من دونها.

لذلك وبداية فإن أطراف هذه العلاقة تتحدد بين مؤسستين، تنطبق عليهما المعايير الخاصة بتعريف المؤسسة ضمن قانون المنافسة، وذلك يحمل دلاله مفادها أن وضعية التبعية الاقتصادية لا يكون محلها إطلاقاً العلاقات بين المؤسسات والمستهلكين .

ثانياً: المعايير المعتمدة لإثبات وضعية التبعية الاقتصادية

1. معيار تبعية الممون للموزع

تتمثل هذه الحالة في اعتبار المورد أو المنتج تابعاً لموزعيه نظراً لقدرة الموزع الاقتصادية بالمقارنة مع القدرة الاقتصادية للممون، وتتجسد حالة التبعية الاقتصادية بين المورد وعملائه في مراكز الشراء الكبيرة والعملاقة، التي تقوم بتجميع أعداد ضخمة من المستهلكين، مما يجعلها في مركز قوي بالنسبة للموردين الذين يسعون بلا شك الاستفادة من تلك الأعداد الكبيرة من المستهلكين، الذين يتعاملون مع هذه الأسواق العملاقة، وفي هذه الحالة تلجأ مراكز الشراء إلى فرض شروط تعاقدية جائرة على عملائها من المنتجين.

وفيها يكون المنتج أو الممون في وضع اقتصادي ضعيف بالنظر إلى ارتباطه بالموزع، وحاجته إلى قنوات تصريف فعالة لمنتجاته، وتتحقق هذه الحالة كذلك بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في علاقاتها التعاقدية مع قنوات التوزيع الكبرى التي تضمن بالنسبة للمنتج تصريف نسبة كبيرة من منتجاته، بما يعني أن استمراره في نشاطه الاقتصادي مرهون باستمرار تعاقده مع هذه الشركات.

2. معيار تبعية الموزع للممون

تسمى هذه التبعية في هذه الحالة بتبعية التموين، وتتحقق في حال وجود ممون في وضعية كفاءة عالية، تؤدي إلى تبعية الموزع له.

استقر الاجتهاد القضائي على أربعة شروط للأخذ بتبعية الموزع تجاه الممون، تتثمل في :

-شهرة العلامة التجارية

من بين المؤشرات على وجود الموزع في وضعية تبعية اقتصادية للمون شهرة العلامة، وتتحقق هذه الوضعية، بإعمال معيار شهرة العلامة في الأوجه التالية :

-أن وجود المنتوج ذو العلامة المشهورة في محل الموزع، يتوقف عليه ميول الزبائن لهذا الموزع، فلولا وجود المنتوج ذو العلامة المشهورة لديه لما انجذب إليه هؤلاء الزبائن.

-أن الموزع لا يستطيع الاستمرار في مواصلة نشاطه، في حالة انعدام المنتوج ذو العلامة المشهورة من متجره.

الجدير بالذكر أن العلامة المشهورة لا يتم تقديرها بصفة عامة، بل أنها تقدر بالنسبة إلى كل منتوج من نفس العلامة التجارية، حيث أن علامة تجارية معينة قد تكون مشهورة بالنسبة لبعض المواد، في حين تنتفي عنها الصفة لمواد أخرى.

-حصة السوق التي يحوزها الممون.

وتترجم مدى قوة الممون الاقتصادية ولا يشترط أن يكون في وضعية هيمنة، بل يشترط في حصته في السوق أن تكون معتبرة بالقدر الذي يؤدي إلى تبعية الموزع إليه، وتتحدد حصة الممون في السوق بالنظر إلى حصص الممونين المنافسين.

-حصة الممون في رقم أعمال الموزع

وذلك من خلال قياس نسبة كل منتوج على حدى، وما إذا كانت معتبرة بالنظر إلى غيرها مع مراعاة تتبع تطورها طيلة الفترة الزمنية المعنية، بالإضافة إلى مراقبة ما إذا كانت هذه التبعية نتيجة السوق، أو ظروف أخرى لا علاقة لها بالموزع، فمتى تبين ضلوع الموزع في تبعيته للممون، بأن اختار عمداً هذه الاستراتيجية رفض ادعاؤه بوجود تبعية اقتصادية للممون.

-غياب الحل البديل.

الفرع الثالث: الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية

أولاً: ممارسة التعسف لوضعية التبعية الاقتصادية

إن وضعية الهيمنة هي حق لكل اقتصادي، امتاز على غيره من الأعوان الاقتصاديين في السوق، وذلك بسبب ما توصلت له منتجاته أو خدماته من شهرة تجارية، ورواج في السوق، لتفوقه في التسيير والابتكار التقني والامتيازات التجارية، وغيرها من العوامل التي أدت إلى هيمنته في السوق، وأكيد أيضاً أن سعي كل عون اقتصادي لتبوئ موقع همينته في السوق يساعد على تفعيل المنافسة، بحيث أن كل عون اقتصادي، لكن التعسف في استعمال وضعية الهيمنة هو الذي يعد من الممارسات المقيدة للمنافسة.

تعتبر الممارسات الصادرة عن المؤسسة الحائزة على وضعية هيمنة في السوق إساءة، إذا نجم عنها آثار تمس بالمنافسة الحرة في السوق، أو كان هدفها تقييد المنافسة، فيكون هناك استغلال تعسفي للوضع المهمين، عندما تستغل المؤسسة الحائزة على الوضع المهيمن الإمكانيات الناجمة عن هذا الوضع، للحصول على منافع ما كان ليحصل عليها بشكل كافي في حالة المنافسة الفعالة، إذ يقوم التعسف في هذا المفهوم ممارسات منافية للمنافسة، لم يكن من الممكن تبنيها لولا وجود المؤسسة في وضعية هيمنة.

ويميز بين تفسيرين اثنين لفكرة التعسف وهذه الازدواجية في المعني يترجمها الفقه على أنها تعود إلى اختلاف تعسف السلوكات، أو ما يسمى بالتعسف الناتج عن التعسف الهيكلي .

ويقال عن التعسف أنه ناتج أو سلوكي عند السعي وراء الحصول على ميزة لا تسمح المنافسة الفعلية بالحصول عليها، ويوصف كذلك بأنه تعسف سلوكي لأنه في هذه الحالة تم التأكد من أن المؤسسة قد قامت فعلاً باستغلال مركزها القوي للحصول على مميزات لا يمكن الحصول عليها من غير هذا الاستغلال، والتعسف السلوكي يظهر في بعض الحالات في شكل فعل غير عادي بمقارنته بالأفعال التي تظهر في ظل المنافسة.

أما التعسف الهيكلي فهو الناتج عن آثار عقد أو عملية حول شروط ممارسة وتكثيف المنافسة في السوق، وعملياً طرد المنافس الموجود أو المحتمل الوجود.

ثانياً: المساس بالمنافسة

لكي يتم إضفاء الصفة التعسفية على ممارسة صادرة من مؤسسة مهيمنة يجب أن يترتب عن أثار هذه الممارسة أو عن هدفها مساساً بالمنافسة، ويجب أن يكون مساس الممارسات التعسفية بالمنافسة محسوساً، حيث لا تكون الممارسات التعسفية ممنوعة إلا إذا كام مساسها بالمنافسة قد بلغ حدا ملموساً وحساساً.

وقد منعت المادة 07 من الأمر 03-03 كل تعسف ناتج عن وضعية الهيمنة على السوق أو الاحتكار له أو على جزء منه، يؤدي إلى الإخلال بحرية المنافسة، ويلاحظ أن هذه المادة لم تنص على صراحة على المساس بحرية المنافسة، حيث استعملت عبارة "قصد" التي يفهم منها صراحة أن هذه الممارسة عمدية تشترط وجود القصد، لكن دون اشتراط إحداث الأثر المترتب على المساس بالمنافسة، وبالرغم من أن المادة 07 من قانون المنافسة لم تنص على ذلك صراحة، لكن يستخلص من مضمون المادة 14 من نفس القانون أن هذه الممارسة مقيدة للمنافسة، مما يعني أنها تعرقل حرية لمنافسة أو تحد منها أو تخل بها.

يترتب على هذا الشرط أثر واحد هو وجوب تحري مجلس المنافسة بأن الممارسة تعيق بما فيه الكفاية آليات المنافسة ببلوغها درجة الحساسية، وهذه الأخيرة ليست بطبيعة الحال عماد التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة، فهذا التحفظ المتبع من طرف هيئات المنافسة يرجع إلى إلزام وجود مساس فعلي بالمنافسة، فالممارسة تكون غير مدانة إذا لم يكن لها أثراً على السوق.

نص المشرع الجزائري بموجب المادة 07 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة على بعض صور الممارسات التعسفية التي تجسد الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة، وهي مذكورة على سبيل المثال وغير واردة على سبيل الحصر.

الفرع الثاني: الأشكال الأساسية لجريمة التبعية الاقتصادية

أولاً: التبعية الاقتصادية بسبب الملائمة

يتعلق الأمر بمنتوجات تحمل علامة مميزة أكسبتها شهرة يستحيل مع الصورة التي أعطتها إياها هذه العلامة استبدالها بغيرها من السلع، وبذلك فإن التاجر لا يستطيع أن يباشر نشاطه بصورة طبيعية، دون أن يقوم بعرض وبيع منتوجات تحمل علامة مشهورة، وبالتالي فالتاجر كزبون يكون تابعاً اقتصادياً للمون الذي يملكها .

ثانياً: التبعية الاقتصادية بسبب قلة المنتوجات وندرة السلع

وتنتج عن هذه التبعية في حالة وجود أزمة في إنتاج أو توريد المواد الأولية، فالمؤسسة المتبوعة التي لا تعد عضوا في المجموعة المحتكرة لهذه المواد، تعتبر تابعة اقتصادياً للمجموعة مع ما يترتب عن ذلك من إكراهات تطال المؤسسات التابعة، ففي هذه الحالة يستغل فيها الممون فرصة نقص منتوج معين وندرته في السوق، مع وفرته لديه فيفرض شروط تثقل كاهل زبائنه، أو لتلك الذين لا يملكون حلاً معادلاً سوى قبول شروطه أو أن يواجه الممون بسبب هذه التبعية، رفضاً للبيع أو غيرها من صور التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية.

ثالثاً: التبعية الاقتصادية الناتجة عن علاقات العمل

تفترض هذه الوضعية ارتباط مؤسسة بأخرى أو بمجموعة من المؤسسات بواسطة عقود طويلة وبسبب ذلك يتم تخصيص استثمارات وأصول هامة، ولذلك فإن قطع العلاقة التجارية مع هذه المؤسسة يلحق بالمؤسسة التابعة لها خسارة معتبرة ويصعب على المؤسسة التابعة إرجاع أنشطتها إلى حالتها الأولى قبل إبرام هذه العقود وتفادياً تبقى تابعة لها اقتصادياً.

رابعاً: التبعية الاقتصادية الناتجة عن قوة الشراء

يتعلق الأمر بوضعية معكوسة لأن التابع فيها هو المورد وليس المشتري، فهذه الحالة تعكس قلب القوة الموجودة بين الصناعة والتجارة خاصة في مجال المواد الغذائية.

فهي تمثل تبعية موزع للممون وهي تنطلق أو تنبثق من الممارسات التمييزية وهي التبعية التي تميز وضعية المنتجين التابعين للمساحات الكبرى.

أسئلة خاصة بالمحاضرة رقم 08

- **ماذا يقصد بمعيار تبعية الممون للموزع ؟**
- **ما هي شروط قيام حالة التبعية الاقتصادية ؟**
- **ما هي الصور الأساسية لجريمة التبعية الاقتصادية ؟**

بالتوفيق ان شاء الله