



Shiraz University
RICEST
ISC

ISSN: 2008-7926

Journal of

Legal Studies

Scientific

Vol. 17, Issue 3, Autumn 2025

JLS

Journal of Legal Studies

Journal Homepage: <https://jls.shirazu.ac.ir/>
doi: <https://10.22099/JLS.2024.50641.5180>



Research Article

Competitive Analysis of Supply Restrictions in Vertical Agreements: A Comparative Study in American, European Union, and Iranian Law

Masumeh Akbarian Tabari^{1*}, Mirghasem Jafarzadeh²

1. Ph.D. in Private Law, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

2. Associate Professor in Department of Private Law, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

Article history:

Received: 03-07-2024

Accepted: 02-10-2024

Abstract

Introduction: Supply restrictions represent a significant form of non-price restraint in vertical agreements. Under such arrangements, upstream firms impose limits on the quantity of products that may be sold, the extent of use, or the field of use for intellectual property across different levels of distribution and production in product, technology, and innovation markets. These restrictions are suspected of having both pro-competitive and anti-competitive effects, making a conclusive competitive assessment—particularly within Iran's specific economic context—complex and necessitating the intervention of competition law. While the legal frameworks of the United States and the European Union evaluate such restrictions against clear criteria and specific provisions that account for intellectual property standards, Iran's competitive framework for these practices remains ambiguous due to incomplete regulations and an underdeveloped jurisprudence. This article employs a comparative study of U.S. and E.U. approaches to elucidate the competitive consequences and

Please cite this article as:

Akbarian Tabari, M., Jafarzadeh M (2025). Competitive Analysis of Supply Restrictions in Vertical Agreements: A Comparative Study in American, European Union, and Iranian Law. *Journal of Legal Studies*, 17(3), 81-126. doi: <https://10.22099/JLS.2024.50641.5180>

* Corresponding author:

E-mail address: m_akbarian@sbu.ac.ir

evaluation criteria for supply restrictions, to propose appropriate legal solutions for the Iranian legal system.

The central research questions addressed are: What challenges do these intentionally restrictive practices pose to the competitive environment and consumers in product, technology, and innovation markets? By what criteria can illegitimate applications be distinguished from legitimate ones?

Method: Utilizing a descriptive and analytical methodology, this article examines the fundamental standards and legal approaches of the United States and the European Union. It explains the concept of supply restrictions across the three markets and analyzes the competitive implications of such clauses in vertical agreements.

Findings: The comparative study reveals that both the U.S. and European legal systems typically apply a rule-of-reason analysis to evaluate these limitations, recognizing their potential efficiencies and granting exemptions under certain conditions. In contrast, despite the issue's importance, Iranian law lacks specific provisions for supply restrictions. The Iranian legislator does not possess a comprehensive policy; rather, it prohibits supply restrictions only when deemed detrimental to competition and implemented by a dominant economic firm, without regard for the specific requirements of technology and innovation markets.

Conclusion: The article concludes by examining relevant Iranian laws and regulations to identify their stance on the issue. It proposes that Iran's legal framework should be amended to balance the interests of competitive markets and intellectual property rights. This can be achieved by establishing legal exemptions that maintain market competition while fostering continued creative activity.

Keywords: Competition Law, Competitive Analysis, Supply Restrictions, Vertical Agreements, Suspect Restrictive Practices.



تحلیل رقابتی تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی:

مطالعه تطبیقی در حقوق امریکا، اتحادیه اروپا و ایران

معصومه اکبریان طبری^۱، میرقاسم جعفرزاده^۲

۱. دانش آموخته دکتری حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

۲. دانشیار گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۷/۱۱

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳

اطلاعات مقاله

چکیده

مقدمه: تحدید میزان عرضه یکی از مهم‌ترین ترتیبات محدودکننده غیرقیمتی در توافقات عمودی به شمار می‌رود. به موجب این نوع ترتیبات محدودکننده، بنگاه‌های بالادست محدودیت‌هایی بر مقدار محصولات قابل فروش، تحدید میزان استفاده یا تخصیص حوزه استفاده از دارایی فکری در سطوح مختلف توزیع و تولید در بازارهای محصولات، فناوری و نوآوری اعمال می‌کنند. این تحدیدات مظنون، واجد آثار مطلوب و ناروا برای فضای رقابت، فناوری و نوآوری هستند که همین امر ارزیابی تبعات رقابتی را با توجه به شرایط اقتصادی ایران بسیار دشوار می‌سازد و دخالت حقوق رقابت را می‌طلبد. روند ارزیابی موضوع در حقوق رقابت ایالات متحده و اتحادیه اروپا بر اساس ضوابط روشن و تمهیدات خاص با عنایت به موازین خاص نظام مالکیت فکری صورت می‌گیرد. لیکن چارچوب رقابتی این تضمینات در حقوق ایران به ویژه در عرصه فناوری و نوآوری با توجه به مقررات ناقص، مبهم و رویه قضایی ناکارآمد، هنوز روشن نیست.

استناد به این مقاله:

اکبریان طبری، معصومه و جعفرزاده، میرقاسم (۱۴۰۴). تحلیل رقابتی تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی: مطالعه تطبیقی در حقوق امریکا، اتحادیه اروپا و ایران. مجله مطالعات حقوقی. شماره ۱۷. (۳). ۸۱-۱۲۶.

E-mail address: m_akbarian@sbu.ac.ir

* نویسنده مسئول:

در این نوشتار تلاش است تا این پرسش اساسی پاسخ داده شود که این تحدیدات به مثابه یک رفتار محدودکننده عام در سه بازار محصولات، فناوری و نوآوری چه چالش‌هایی متوجه فضای رقابت و مصرف‌کنندگان می‌کند و با چه معیاری می‌توان مصادیق رویه نامشروع را از مشروع متمایز کرد؟

روش: این مقاله می‌کوشد تا در یک مطالعه تطبیقی در رهیافت‌های حقوق آمریکا و اتحادیه اروپا ضمن تبیین مفهوم دقیق و کارکردهای رقابتی و معیارهای ارزیابی آن‌ها به تحلیل موضع حقوق رقابت ایران بپردازد و راهکارهای حقوقی مناسب برای نظام حقوقی ایران ارائه دهد. این مقاله تلاش می‌کند تا با روشی توصیفی و تحلیلی، با مطالعه در موازین بنیادین و رهیافت‌های نظام‌های حقوقی آمریکا و اتحادیه اروپا، ضمن تبیین مفهوم تحدید عرضه در سه بازار محصولات، فناوری و نوآوری، جایگاه رقابتی این شرط در توافقات عمودی را تحلیل کند.

یافته: بررسی موضوع نشان می‌دهد سرنوشت رقابتی این رویه محدودکننده معمولاً با توجه به ساختار بازار نوآوری و فناوری، واکنش عرضه و تقاضا به تغییرات قیمتی، رفتار رقبا و نیاز مصرف‌کنندگان تعیین می‌شود. در حقوق رقابت ایران، قانون‌گذار نظر جامعی نسبت به این تحدیدات ندارد و صرفاً به صورت حصری و بدون توجه به مقتضیات خاص بازارهای فناوری و نوآوری، تحدید میزان عرضه مخل رقابت و توسط بنگاه اقتصادی مسلط به منظور تغییرات قیمتی را ممنوع اعلام کرده است. یافته‌های حاصل از مطالعه تطبیقی حکایت از آن دارد که در دو نظام حقوقی آمریکا و اروپا، متناسب با وضعیت نوین در حوزه نوآوری و فناوری معمولاً قاعده معقولیت جهت ارزیابی این تحدیدات اعمال شده و معافیت‌هایی در نظر گرفته شده است.

نتیجه‌گیری: علیرغم اهمیت موضوع، در حقوق ایران به طور خاص به تحدیدات میزان عرضه پرداخته نشده است. قانونگذار صرفاً به صورت حصری و بدون توجه به مقتضیات خاص بازارهای فناوری و نوآوری، تحدید میزان عرضه مخل رقابت و توسط بنگاه اقتصادی مسلط به منظور تغییرات قیمتی را ممنوع اعلام کرده است. بر همین اساس قوانین و مقررات مرتبط با ایران برای یافتن حکم مسأله و ارائه پیشنهاد بررسی شد. بنابراین اصلاح مقررات قانونی با توجه مصالح بازارهای رقابتی و مالکیت فکری و وضع معافیت‌نامه قانونی به منظور ایجاد موازنه بین حفظ رقابت در بازار و تداوم فعالیت خلاقانه پیشنهاد می‌شود.

واژگان کلیدی: تحلیل رقابتی، توافقات عمودی، حقوق رقابت، شرط تحدید میزان عرضه، رویه محدودکننده مظنون.

سرآغاز

تحدید میزان عرضه یکی از ترتیبات مهم محدودکننده غیر قیمتی^۱ در توافقات عمودی^۲ به شمار می‌رود. به موجب این نوع ترتیبات محدودکننده، بنگاه‌های بالادست محدودیت‌هایی بر مقدار محصولات قابل فروش، تحدید میزان استفاده یا تخصیص حوزه استفاده از دارایی فکری در سطوح مختلف توزیع و تولید در بازارهای محصولات، فناوری و نوآوری اعمال می‌کنند.

هزینه‌های تولید،^۳ کشش قیمتی عرضه،^۴ منابع،^۵ نیروهای بازار^۶ از عوامل مؤثر تعیین‌کننده میزان عرضه محصولات هستند، اما گاهی تحمیل‌کننده شرط برای تحصیل سود بیشتر و تسلط بر بازار یا ظرفیت مازاد^۷ و ارتقاء انگیزه نوآوری، محدودیت‌هایی در میزان عرضه یا میزان استفاده از یک دارایی فکری در یک بازار معین به وجود می‌آورد. به این ترتیب، از این نوع ترتیبات گاه در جهت اهداف مشروع حقوق رقابت و مالکیت فکری و گاه نیز به منظور انحصارطلبی استفاده می‌شود. از این رو، تعیین سرنوشت رقابتی این نوع ترتیبات مستلزم تحلیل و واکاوی دقیق موضوع، هدف و آثار آن در بازار محصولات، فناوری و نوآوری است.^۸ بدین منظور، با استفاده از تجربه نظام‌های پیشرو در حقوق رقابت، یعنی امریکا و اتحادیه اروپا، کاستی‌ها و نارسایی‌های

1. Non price Restraints

2. Vertical agreement

توافقاتی هستند که میان بنگاه‌های اقتصادی غیررقیب در موقعیت غیرمشابه تجاری به منظور اجرای هدف توافق در زنجیره تأمین محصول یا ارائه خدمات تنظیم شده که موجب اعمال محدودیت‌هایی برای طرفین یا یکی از طرفین توافق می‌شوند. برای مطالعه بیشتر بنگرید: (جعفرزاده و اکبریان، ۱۴۰۰: ۴۲-۴۳).

3. Output costs

4. Price Elasticity of Supply

5. Input

6. Market Forces

7. Overcapacity

۸. حوزه این پژوهش محدود به تحلیل رقابتی موضوع در بازار محصولات، فناوری و نوآوری است و تحدید میزان عرضه آنالیز از حوزه تحقیق خارج است.

مقررات ایران شناسایی و مورد بررسی قرار خواهد گرفت تا بستر نظری ارائه پیشنهادها به منظور بازنگری، اصلاح قوانین موجود یا تصویب اصول راهنما و آیین‌نامه جامع، هموار شود.

رویکرد معمول در حقوق امریکا، در رابطه با توافقات ناظر به تحدید میزان عرضه مادی، فناورانه و نوآورانه به‌طور اصولی مشمول قاعده معقولیت است و در حوزه فناوری، اصول راهنمای ضد انحصار لیسانس حقوق مالکیت فکری،^۱ ضوابط روشن و مشخصی مقرر کرده است.

در حقوق اتحادیه اروپا نیز این ترتیبات مطابق شرایط مقرر در بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده اجرایی اتحادیه اروپا،^۲ مقرر معافیت^۳ و اصول راهنمای جدید مقرر معافیت،^۴ مقرر جدید اتحادیه اروپا درخصوص اجرای بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده نسبت به قراردادهای انتقال فناوری مصوب ۲۰۱۴^۵ و اصول راهنمای آن،^۶ مقرر اتحادیه اروپا درخصوص اجرای بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده نسبت به برخی از انواع قراردادهای تحقیق و توسعه مصوب ۲۰۲۳^۷ ارزیابی می‌شوند که در صورت برخورداری از شرایط اعلام‌شده، مشمول معافیت می‌شوند؛ در غیر این صورت، مطابق بند اول ماده ۱۰۱ و ماده ۱۰۲ معاهده در شمار رویه‌های ضد رقابتی قرار می‌گیرند.

1. Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property Issued by the U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, 2017.

2. Treaty on the Functioning of the European Union

3. Commission regulation (eu) 2022/720 of 10 may 2022 on the application of article 101(3) of the treaty on the functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices

4. Guidelines on vertical restraints, (2022), brussels, 10.5.2022

5. Commission regulation (EU) no 316/2014 of 21 march 2014 on the application of article 101(3) of the treaty on the functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements.

6. Guidelines on Commission Regulation (EU) No 316/2014 of 21 March 2014 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements

7. Commission Regulation (EU) 2023/1066 of 1 June 2023 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of research and development agreements.

در مقابل، در حقوق ایران، اگرچه رویکرد حقوق ایرانی را درخصوص این ترتیبات می‌توان از بندهای ۲ و ۷ ماده ۴۴ و قسمت ۳ و ۴ از بند «ط» ماده ۴۵ قانون اجراء سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی مصوب ۱۳۸۷/۳/۲۵^۱ به اجمال استنباط کرد معیار و شرایط ارزیابی این تضییقات به‌مثابه رویه‌های ضد رقابتی چندان مشخص نیست. از سوی دیگر، رویه قضایی منسجمی در این خصوص شکل نگرفته است و دکترین حقوقی نیز به‌طور مستقل این تحدیدات را مورد بحث قرار نداده‌اند؛ بنابراین جایگاه این تحدیدات در نظام حقوقی ایران مبهم است. بدین منظور، تبیین اعتبار رقابتی تحدید میزان عرضه در مناسبات عمودی به‌جهت رفع خلأ قانونی و رویه قضایی مناسب از اهداف این پژوهش است.

درخصوص پیشینه تحقیق، برای یافتن منابع مرتبط با نگارش این پژوهش، در پایگاه‌های گوگل اسکالر، مگ ایران، اس آی دی، نورمگز و هین آنلاین، کلمات کلیدی حقوق رقابت، توافقات عمودی، تحدید میزان عرضه، کمیسیون اروپا، دیوان دادگستری اروپایی، نظام حقوقی امریکا «فارسی و انگلیسی» جست‌وجو شد. هم‌چنین به کتاب‌های فارسی و انگلیسی مرتبط با حقوق رقابت، رویه‌های محدودکننده در توافقات عمودی و رویه قضایی امریکا، دیوان دادگستری اروپایی و شورای رقابت با موضوع تحدید میزان عرضه مراجعه شد.

حسینی (۱۴۰۰)، در کتابی با عنوان حقوق رقابت در آئینه ساختار و تصمیمات شورای رقابت، به موضوع حقوق رقابت از دیدگاه عملی در حقوق رقابت ایران، اتحادیه اروپا و امریکا پرداخته است. در این مطالعه نویسنده ساختار و تصمیمات نهادهای ناظر بر رقابت در نظام‌های حقوقی امریکایی، اروپایی و ایران را مورد تحلیل قرار داده است.

۱. از این پس به اختصار «ق.ا.س.ک.» یاد می‌شود.

جعفرزاده و اکبریان (۱۴۰۰)، در پژوهشی با عنوان «تحلیل رقابتی محدودیت‌های غیرقیمتی در توافقات عمودی» به بررسی تحدیدات عمودی غیرقیمتی و تبیین برخی از مصادیق آن از جمله تقسیم بازار بر مبنای قلمرو جغرافیایی و تخصیص مشتریان، ترتیبات پیوندی و معاملات انحصاری پرداختند. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد تحدیدات غیرقیمتی در توافقات عمودی به‌طور مطلق موجب محدودیت یا اخلال در رقابت نمی‌شوند و باید در چارچوب قواعد رقابتی و ملاحظات اقتصادی ارزیابی نمود. کبیری شاه‌آباد و کلانترزاده سعدآباد در پژوهشی با عنوان «مطالعه تطبیقی معیارهای شناسایی توافقات عمودی ضد رقابتی در نظام حقوقی اتحادیه اروپا و ایران» با مطالعه مقررات اتحادیه اروپا و حقوق ایران، معیارهای شناسایی برای تمیز توافقات عمودی ضد رقابتی را مورد تحلیل قرار داده است.

جعفرزاده و انصاری (۱۳۹۳)، در مطالعه‌ای با عنوان «توافقات عمودی ممنوع از منظر حقوق رقابت»، به تحلیل توافقات ممنوع پرداخته و پس از ذکر مصادیقی از جمله شرط تثبیت حداقل قیمت بازفروش، شروط درباره تقسیم بازار و تخصیص مشتریان، هر یک از مصادیق را از منظر حقوق رقابت اتحادیه اروپا، آمریکا و برخی کشورهای دیگر مورد تحلیل قرار داده‌اند.

حبیب‌ا و وکیلی مقدم (۱۳۹۳)، در مطالعه‌ای با عنوان «توافقات ضد رقابتی در روابط تولیدکننده و عرضه‌کننده» به بررسی توافقات عمودی و تبیین مصادیق آن از جمله تعیین حداقل قیمت فروش، معاملات انحصاری، محدودیت در توزیع و تبعیض در قیمت پرداخته‌اند. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد که برخی از مصادیق رویه‌های محدودکننده در توافقات عمودی را مورد توجه قرار داده‌اند، اما درخصوص تحدید در میزان عرضه در توافقات عمودی تاکنون تحقیق مستقلی انجام پذیرفته است. به همین ترتیب، جایگاه و اعتبار رقابتی این رویه مشکوک رقابتی روشن نیست و بسیاری از ابعاد آنها ناشناخته است.

با وجود اهمیت موضوع، در حقوق رقابت کشورهای پیشگام به‌رغم مطالعاتی که راجع به رویه‌های ضد رقابتی در توافقات عمودی صورت گرفته، در حقوق رقابت ایران به مباحث خاص توافقات عمودی توجهی نشده است و به تبع آن، شرط تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی مغفول مانده است. این در حالی است که سایر نظام‌های حقوقی، به‌ویژه امریکا و اتحادیه اروپا، ضمن اصلاح قوانین، تدوین آخرین نسخه مقرر معافیت و نسخه اصول راهنما درخصوص موضوع یادشده داشته‌اند؛ لذا به دلیل وجود خلأ نسبتاً گسترده در حوزه مطالعات حقوقی و قانون‌گذاری داخلی در موضوع تحدید میزان عرضه درصدد آن برآمدیم ضمن بررسی موازین بنیادین و رهیافت‌های دو نظام حقوقی پیشگام و ویژه امریکا و اتحادیه اروپا در این موضوع، سیاست رقابتی قانون‌گذار ایرانی را در این خصوص، مورد نقد و بررسی قرار دهیم.

در این پژوهش به این پرسش‌ها پاسخ داده خواهد شد که آیا شرط تحدید میزان عرضه در بازار محصولات، نوآوری و فناوری همواره مخل رقابت است یا متضمن پیامدهای مثبت اقتصادی و رقابتی است؟ و در فرض اخیر، با چه معیارهای می‌توان مصادیق مشروع و نامشروع رقابتی این رویه محدودکننده را تفکیک کرد؟ نحوه مواجهه موازین رقابتی سه نظام حقوقی مورد مطالعه با این محدودیت‌ها چگونه است؟ با توجه به نارسایی‌های موجود، نخست به توصیف مفهوم خواهیم پرداخت و در ادامه رهیافت‌های نظام حقوقی امریکا و اروپا و موضع حقوق رقابت ایران در این خصوص مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌گیرد و در پایان نتایج حاصل از پژوهش و راهکارهای حقوقی مناسب برای نظام حقوقی ایران ارائه خواهد شد.

۱. مفهوم و صور تحدید میزان عرضه

تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی اصطلاحی است که به‌طور اصولی برای توصیف محدودیت‌هایی به کار برده می‌شود که در سطوح مختلف تولید یا توزیع، شرکت‌های بالادست (تولیدکننده یا تأمین‌کنندگان) بر شرکت‌های پایین‌دست

(توزیع‌کنندگان یا فروشندگان) درخصوص میزان عرضه محصولات مادی تحمیل می‌کند. به عبارت دیگر، این نوع ترتیبات محدودکننده به محدودیت‌هایی اشاره دارد که بر روی مقدار کالاها یا خدمات قابل فروش توسط بنگاه‌های اقتصادی در سطوح مختلف بازار اعمال می‌شود. این شرط در معنای وسیع خود به هر نوع اعمال محدودیت از سوی بنگاه اقتصادی به جهت محدودیت در مقدار فروش یا بافروش محصولات مادی، فناورانه و نوآورانه اطلاق می‌شود (Sinchit, 2018: 964).

این نوع ترتیبات در معنای اخص، به محدودیت‌هایی اشاره دارد که بر مقدار کالا یا خدمات قابل توزیع فعالان اقتصادی در سطوح مختلف زنجیره تأمین یا توزیع با قیمت معین در یک بازار خاص اعمال می‌شود.^۱ در گستره حقوق مالکیت فکری، مفهوم تحدید میزان عرضه شامل مصادیق متعددی است که تأثیر آن بر رقابت و مصرف‌کننده متفاوت از دیگری است. در بازار فناوری و نوآوری دارنده دارای فکری می‌تواند محدودیت‌هایی مقرر و تحمیل کند و بر طبق آن مجوزگیرنده یا عرضه‌کنندگان ملزم به استفاده به میزان مشخص یا معامله در عرصه‌ای خاص شوند. بر این اساس، چنین رویه‌ای در قالب محدودیت در استفاده به کار برده می‌شود که به موجب آن دارنده یا بهره‌بردار دارای فکری را به نحوی انحصار محدود می‌کند (رهبری، ۱۳۹۸، ج ۱: ۲۶۹).

از شایع‌ترین مصادیق این ترتیبات می‌توان به محدودیت زمینه استفاده^۲ و شرط تحدید میزان استفاده از دارای فکری^۳ اشاره کرد (Blönda, 2015l: 4). محدودیت با ممانعت از استفاده از فناوری یا فعالیت لیسانس‌گیرنده در خارج از حوزه فنی مشخص شده گاه موجب تخصیص بهینه تولید و گاه زمینه‌ساز افزایش قیمت محصول نهایی می‌شود. از این رو، احراز وضعیت رقابتی مستلزم تجزیه و تحلیل بر اساس ضوابط مشخص و جامع است (Villar & García, 2017: 282, Schuett, 2012: 403).

1. Annex to The Communication from The Commission Approval of The Content of A Draft for a Communication from The Commission Guidelines on Vertical Restraints, 2022, p.61

2. Field-of-use Restrictions

3. limiting the amount of use

این تحدیدات با دو هدف ممکن است مورد استفاده تأمین‌کنندگان قرار گیرند: نخست به‌منظور دلایل اقتصادی از قبیل حفظ انحصار، کنترل قیمت، تخصیص منابع و کنترل سلطه‌گری خرده‌فروشان (Sinchit, 2018: 965; Richards, 2020: 116) و در کارکرد دوم به دلایل سیاسی^۱ به‌منظور جلوگیری از تسلط بنگاه خارجی یا امنیت عمومی و اخلاق منعقد شود. به‌طور مثال، ماده ۳۶ معاهده به کشورهای عضو اتحادیه اجازه می‌دهد تا محدودیت‌های کمی^۲ برای جابه‌جایی آزاد محصولات اعمال کنند؛ البته این امر نباید منجر به تبعیض خودسرانه یا موانع تجاری پنهان بین کشورهای عضو شود.^۳

اصطلاح مشابه این شرط، تحدید یا کنترل میزان تولید در روابط عمودی است. اگرچه تحدید میزان عرضه در مفهوم اعم خود شامل این شرط می‌شود در معنای اخص این دو رویه را باید از یکدیگر متمایز ساخت. توافق بر سر تحدید یا کنترل میزان تولید میان غیررقبا برای توصیف ترتیباتی اعمال می‌شود که میزان تولید محصولات مادی را محدود می‌کند که به‌طور معمول شامل کنترل نحوه تولید، حمل و نقل یا توزیع یک محصول می‌شود که عرضه محصول را به بازار دشوارتر یا گران‌تر می‌کند.^۴ در بازار مالکیت فکری نیز تعیین سقف برای تولید به انتقال‌دهنده دارایی فکری اجازه می‌دهد تا میزان تولید را به میل خود تنظیم کند (رهبری، ۱۳۹۸، ج ۱: ۲۲) اما شرط تحدید در میزان عرضه به توصیف ترتیباتی می‌پردازد که بنگاه اقتصادی پایین‌دست در میزان عرضه مقدار محصول قابل فروش به مصرف‌کنندگان محدود می‌شود و در عرصه مالکیت فکری به موجب این شرط، بهره‌بردار در میزان، حوزه استفاده یا میزان عرضه محصولات فکری محدود می‌شود. به عبارت دیگر، شرط تحدید میزان تولید بر فرآیند

۱. از آنجا که در این پژوهش تمرکز صرفاً درخصوص تحلیل رقابتی تحدید میزان عرضه در مناسبات عمودی است؛ لذا تحلیل سیاسی، خروج تخصصی از موضوع این پژوهش دارد.

2. quantitative limits

3. <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/sanctions-against-russia/sanctions-against-russia-explained/>

4. <https://www.econlib.org/book-chapters/chapter-part-6-chapter-xxix-restriction-of-production/>

تولید اثرگذار است؛ در حالی که رویه مورد بحث به طور مستقیم بر میزان موجود برای فروش محصول مادی یا میزان و حوزه استفاده محصول فناورانه یا نوآورانه در بازار تأثیر می‌گذارد (Principles of Economics, 2016: 435).

اصطلاح مشابه دیگر، «شرط تثبیت مقدار»^۱ است. تحدید میزان عرضه گاه در قالب شرط تثبیت مقدار متجلی می‌شود. به موجب این شرط، خرده‌فروشان مکلف می‌شوند حداقل^۲ یا حداکثر^۳ مقدار معینی از محصولات را عرضه نمایند^۴ (Van Den Bergh, 2017: 243). به موجب این شرط، تأمین‌کننده مقادیر مشخصی از محصول را برای فروش تعیین می‌کند. این محدودیت براساس کمیت محصول موضوع قرارداد است و رقابت درون برندی قیمتی را با محدود کردن تعداد خرده‌فروشان آن محصول کاهش می‌دهد (Harbord, 2014: 3).

مفهوم رایج دیگر در این عرصه، تعهد به عرضه انحصاری^۵ است. به موجب این شرط، عرضه‌کننده مکلف می‌شود کالاها یا خدمات مشخص شده در قرارداد را صرفاً به یک خریدار به طور کلی یا برای استفاده خاص بفروشد (Blewett et al., 2023: 33). به عبارت دیگر، تأمین‌کننده به موجب این شرط ملزم می‌شود از عرضه محصول به دیگر خریداران اجتناب ورزد. به طور اصولی، این نوع محدودیت‌ها در شرایطی اعمال می‌شود که تأمین‌کنندگان مایل‌اند بازار باثباتی ایجاد کنند یا دسترسی خریداران را به بازار و تهیه محصولات مادی و فناورانه محدود کنند. این انحصار می‌تواند برای یک استفاده خاص یا برای اهداف فروش مجدد باشد (Blewett et al., 2023: 34)؛ در حالی که شرط تحدید میزان عرضه، اعمال محدودیت بر مقدار کالا یا خدمات قابل توزیع است.

1. Quantity fixing

2. Quantity-Forcing (QF)

3. Quantity-rationing (QR)

4 . https://www.epicenter.name/bach/Vertical_Restrains.pdf Exclusive supply obligation

5. Exclusive supply obligation

اصطلاح مشابه دیگر، محدودیت‌های تخصیص^۱ است. به موجب این شرط، تأمین‌کنندگان، مقدار عرضه یا فروش محصولات از توزیع‌کننده خاص یا در قلمرویی مشخص تعیین می‌کنند.^۲ این امر تضمین می‌کند که مقدار عرضه کنترل می‌شود و هیچ توزیع‌کننده به تنهایی نمی‌تواند منابع موجود را در انحصار خود درآورد.^۳

در قوانین ایالات متحده، اتحادیه اروپا و حقوق ایران تعریفی درخصوص این نوع ترتیبات محدودکننده ارائه نشده است. در حقوق ایران در فراز ۳ بند ط ماده ۴۵ و بند ۲ ماده ۴۴ ق.ا.س.ک به این تحدیدات اشاره شده است. بر این اساس، در هر سه سیستم حقوقی مورد مطالعه، تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی «به محدودیت‌هایی گفته می‌شود که در سطوح مختلف تولید یا توزیع بنگاه اقتصادی بالادست به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم به‌جهت میزان فروش یا بازفروش، میزان و حوزه بهره‌برداری و انتقال دانش فنی برای کاهش مقدار یا محدود کردن محصولات مادی، فناورانه و نوآورانه عرضه‌شده اعمال می‌کند».

رویه مورد بحث می‌تواند اشکال مختلفی در سطوح مختلف فرآیند تولید و توزیع داشته باشد. این محدودیت ممکن است براساس کمیت (نظیر محدودیت در نوع یا تعداد محصولاتی که توزیع می‌شود) یا کیفیت محصولات موضوع توافق اعمال شود. براساس مؤلفه کیفیت، بنگاه اقتصادی پایین‌دست ملزم به فروش محصول با ظاهر یا ویژگی فنی خاص و از عرضه به گونه‌ای دیگر ممنوع می‌شود.

این شرط ممکن است به‌صورت مستقیم یا غیرمستقیم اعمال شود. روش‌های که به‌طور مستقیم میزان عرضه را محدود می‌کند یا تحت کنترل در می‌آورد عبارت است از: مشخص کردن میزان دقیق عرضه (سه‌میه‌بندی تولید یا فروش)، تعیین سقف یا کف مقدار عرضه. هم‌چنین، تعهد به عدم سرمایه‌گذاری یا توسعه فنی، محدود کردن میزان

1. Allocation limits

2. https://competition-policy.ec.europa.eu/system/files/2022-05/20220510_guidelines_vertical_restraints_art101_TFEU.pdf

3. <https://www.lawinsider.com/dictionary/allocation-limit>

سرمایه‌گذاری، تقسیم بازار، محدود کردن خرید مواد اولیه، محدود کردن میزان درآمد ناخالص سالیانه، تعیین وزن محصول یا سایر ویژگی‌های فنی و ظاهری آن یا ترتیبات پیوندی، محدود کردن تعداد پرسنل، کنترل منابع جایگزین، اعمال محدودیت بر عرضه متقابل در سیستم‌های توزیع انتخابی، شرط تعیین حداقل قیمت بافروش،^۱ تعیین حداکثر قیمت بافروش^۲ و تثبیت قیمت بافروش،^۳ شرط عدم رقابت از جمله مواردی هستند که به‌طور غیرمستقیم میزان عرضه را در روابط عمودی محدود می‌کنند (Duns, 2015:224).

۲. سیاست‌های رقابتی حاکم بر شرط تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی

در این قسمت سعی خواهد شد تا رویکردهای نظام‌های حقوقی مورد مطالعه توصیف، مقایسه و مورد ارزیابی قرار گیرد.

۲-۱. حقوق امریکا

در رویه قضایی محاکم امریکایی درخصوص محدودیت مورد بحث در روابط افقی و عمودی بنگاه‌های اقتصادی تمایز قائل‌اند. نهادهای ناظر بر رقابت رویکرد منعطف‌تری نسبت به توافقات عمودی داشته‌اند. محدودیت عرضه در قراردادهای فی‌مابین غیررقبا مشمول ممنوعیت مطلق نیست و با توسل بر قاعده معقولیت مورد تحلیل قرار می‌گیرد. اولین پرونده مهم راجع به آن موسوم به پرونده شرکت ازو^۴ است که در سال ۱۹۹۶ بررسی شد. در آن پرونده قراردادی فی‌مابین شرکت ماتریکس (تولیدکننده محصولات

1. Minimum Resale Price Maintenance

2. Maximum vertical price fixing

3. Resale price maintenance in the US, vertical price fixing in the EU.

شامل تعیین حداقل یا حداکثر قیمتی است که خرده‌فروشان می‌توانند تأمین‌کننده را بفروشند و در نتیجه بر قیمت فروش مجدد تأثیر می‌گذارد.

4. Ezzo Investments Inc V. Royal Beauty Supply Inc (1996).

آرایشی در سالن‌های حرفه‌ای) و شرکت رویال (توزیع‌کننده محصولات آرایشی) منعقد شد؛ مشروط بر اینکه صرفاً به سالن‌های آرایشی بفروشد که بیش از ۵۰ درصد درآمد خود را از طریق خدمات مراقبت از مو به دست می‌آورند، اما شرکت رویال به شرکت دیگری به نام «ازو» محصولات را با اعمال رعایت شرط شرکت ماتریکس فروخت ولی شرکت «ازو» به این شرط پایند نبود. بر این اساس، شرکت ماتریکس فروشش را متوقف کرد و متعاقب آن شرکت «ازو» به طرفیت شرکت ماتریکس و رویال طرح دعوا کرد. ابتدا دادگاه منطقه‌ای بدوی^۱ مقرر کرد که این شرط در روابط عمودی فی‌نفسه ناقص ماده ۱ قانون شرمن است و به‌طور ذاتی ضد رقابتی تلقی می‌شود؛ چراکه شرط کاهش میزان عرضه موجب ایجاد اختلال در قیمت رقابتی می‌شود، اما دادگاه بدوی معتقد بود که تحدیدات مورد بحث، قانون شرمن را نقض نمی‌کند.^۲ دادگاه تجدیدنظر استدلال دادگاه منطقه‌ای بدوی را نپذیرفت و رأی داد که دادگاه بدوی باید تحدید مورد بحث را تحت قاعده معقولیت بررسی نماید. این محکمه نظر و رأی دادگاه بخش را مبنی بر اعمال قاعده بطلان ذاتی^۳ با دو استدلال به چالش کشید: اول آنکه این قاعده صرفاً در موارد استثنائی به‌جهت ارزیابی محدودیت‌هایی اعمال می‌شود که به‌طور قطع یا احتمال منجر به محدود کردن رقابت یا کاهش قیمت شود و این اثر سوء برای آن مفروض است. ثانیاً شرط تحدید میزان عرضه موجب اخلال در رقابت نمی‌شود مگر اینکه به‌طور قابل توجهی، بر قیمت اثر سوء بگذارد؛ چراکه اصولاً توافقی‌های عمودی غیرقیمتی بر رقابت در سطح درون‌برندی‌ایی اثر می‌گذارند که تبعات ناگوار چندانی بر حقوق رقابت ندارند،^۴ اما قراردادهای افقی به‌واسطه مخدوش کردن رقابت میان

1. The United States District Court for the Middle District of Tennessee (hereinafter the lower court).

2. Ibid, pp. 984-85.

3. Per se illegal

۴. تحدیدات عمودی، محدودیت درون‌برندی و ناظر به محصول همان بنگاه اقتصادی است برخلاف محدودیت مربوط به رقبا که محدودیت میان‌برندی است. تحدیدات عمودی علی‌الاصول رقابت درون‌برندی را محدود می‌نماید که در این صورت اگر شرایط عرضه یا قیمت تولیدکننده‌ای مناسب نباشد مصرف‌کننده قادر است

عرضه‌کنندگان برندهای در حال رقابت، چالش‌های جدی را رقم می‌زنند (Sinchit, 2018: 968).

در این پرونده شرکت «ازو» نتوانست اثرات نامطلوب شرط بر رقابت میان‌برندی را اثبات کند و دادگاه تجدیدنظر به این نتیجه رسید که محدودیت عمودی اعمال‌شده در توافق مورد بحث، محدودیت نامشروع ذاتی محسوب نمی‌شود و رویه محدودکننده تجاری تلقی نمی‌گردد؛ بنابراین، دعوی شرکت «ازو» را رد کرد.

یکی از استدلال‌هایی را که اندیشمندان مکتب شیکاگو در جهت توجیه این شرط ارائه کرده‌اند رشد نظریه کارایی اقتصادی است. با این توضیح که شرط تحدید میزان عرضه با استفاده کارآمد و توزیع بهینه منابع و افزایش کیفیت محصول موجب ارتقاء کارایی و رفاه مصرف‌کننده می‌شود و صرفاً زمانی که سبب تسهیل تبانی، کنترل قیمت در بازار و محدودیت در میزان تولید شود، چنین توافقی را می‌توان ضد رقابتی قلمداد کرد (Van Den Bergh, 2017: 50).

شرط محدودیت در حوزه استفاده دارایی فکری نیز در پرونده شرکت وسترن الکتریک^۱ مورد بررسی قرار گرفت. در این پرونده، دارنده گواهی‌نامه اختراع برای آمپلی‌فایرها دو دسته از بهره‌برداران را براساس زمینه استفاده از یکدیگر تفکیک کرد. پنجاه شرکت مجوز تولید و فروش این تقویت‌کننده را برای مصارف خانگی و دو شرکت، مجوز ساخت آمپلی‌فایرها را برای استفاده تجاری داشتند. این دعوا زمانی مطرح شد که یکی از بهره‌برداران، سالن تئاتری را یافت که از آمپلی‌فایرهایی استفاده می‌کرد که شرکت آن فقط برای بازار داخلی مجوز داشت و دیوان عالی با توسل به قاعده‌ای که «صاحبان دارایی فکری می‌توانند مجوزهایی را برای کارکردهای گوناگون

محصولات برندهای دیگر را از رقبای وی تأمین نماید و این امر باعث حذف بنگاه ناکارآمد و استفاده بهینه منابع می‌شود؛ لذا محدود شدن رقابت درون‌برندی به‌طور اصولی تا زمانی که به رقابت میان‌برندی آسیب نرزد و منشأ یکی از آثار فوق نشود، برخلاف موازین رقابت تلقی نمی‌شود.

1. General Talking Pictures v. Western Electric Co., 304 US 175 (1937), aff'd on rehearing 305 US 124 (1938).

یا محدود به استفاده در عرصه خاص اعطا کنند مگر اینکه در جهت گسترش قلمرو حقوق انحصاری باشد»^۱، دعوا را پذیرفت و حکم به توقف تخلف صادر کرد.

از منظر حقوق رقابت، این محدودیت‌ها آثار متعددی داشته است. از جمله مهم‌ترین اثرات ضد رقابتی این تحدیدات می‌توان به کاهش رقابت، کارایی و رفاه مصرف‌کننده اشاره کرد. بدین شرح که این تحدیدات با ایجاد مانع در راه موفقیت بنگاه‌های کارآمد و از بین بردن انگیزه آنها برای به دست آوردن سهم بازاری بیشتر، بقای بنگاه‌های ناکارآمد را تضمین می‌کنند. باقی ماندن بنگاه‌های ناکارآمد به معنای هدررفت بخشی از منابع جامعه است و رفاه اجتماعی نیز به کمتر از سطح مطلوب تنزل می‌یابد. از سوی دیگر، تولیدکننده ممکن است میزان عرضه محصولات را به مصرف‌کنندگان کاهش دهد. در این صورت، مقدار زیادی از یک کالای تولیدشده را در انبار ذخیره کند یا در بازارهای جایگزین بفروشد. این امر به افزایش هزینه‌های رقابتی بیانجامد و در نتیجه مانعی برای رقبا به جهت ورود به بازار ایجاد کند. همچنین با تعیین سقف یا کف میزان عرضه به جهت فروش توزیع‌کننده، رقابت درون‌برندی با محدود کردن میزان عرضه محصول معین کاهش می‌یابد و موجب محرومیت رقبا توزیع‌کننده و خرده‌فروش می‌شود (Winter.etal, 2020: 168) لذا ممکن است موجب افزایش میزان تمرکز در بازار شود و بنگاه‌های رقیب مجبور به ترک بازار شوند؛ بنابراین بسیاری از رقبا از فرصت‌های تجاری محروم می‌شوند و موجب تضعیف رقابت در بازار خواهد شد (Duns, 2015: 228). در رابطه با مالکیت فکری، اثر شرط محدودیت استفاده باید بر میزان تقاضا و نحوه عرضه در بازار ارزیابی شود. تحدید در حوزه و میزان استفاده ممکن است موجب کاهش رقابت در بازارهای پایین‌دستی شود و سبب امتناع از صدور مجوز بهره‌برداری یا زمینه‌ساز تحصیل مبلغ حق امتیازی بالاتر از مبلغ متعارف شود (Sousa., 2019:19)؛ ازسوی دیگر، این شرط با برهم زدن تعادل میان عرضه و تقاضا و

1. Id. at 181.

افزایش قیمت، ساختار بازارها را برهم می‌زند و از رسیدن بازارها به قیمت تعادلی جلوگیری می‌کند و در نتیجه رقابتی حذف می‌شوند که قصد ورود به بازار را تحت شرایط رقابتی داشته‌اند؛ لذا کنترل انحصاری بر عرضه و مکانیسم قیمت‌گذاری منجر به ناکارآمدی در تخصیص منابع می‌شود (Geradin et al, 2012: 8). علاوه بر آن، در بازارهایی که تقاضا زیاد است تأمین‌کننده با تحدید عرضه می‌تواند با ایجاد کمیابی مصنوعی، قیمت محصول را افزایش دهد و در نتیجه آن دسته از مصرف‌کنندگانی که اگر محصول در قیمت رقابتی بود می‌توانستند آن را خریداری کنند از به دست آوردنش محروم می‌شوند. از سوی دیگر، این رویه در برخی شرایط می‌تواند تعداد خرده‌فروشان یا توزیع‌کنندگانی را محدود کند که یک محصول خاص را می‌فروشند، و با کاهش تنوع محصولات یا خدمات موجود در بازار، دسترسی مصرف‌کننده را به گزینه‌های مختلف کاهش دهد و به‌طور بالقوه قیمت رقابتی را افزایش دهد (Csongor, 2020: 48).

از آنجایی که این تحدیدات تحت شرایطی ممکن است آثار مثبتی بر رقابت بگذارند، نمی‌توان تبعات مثبت رقابتی آن را در تشدید رقابت، ارتقاء کارایی تخصیصی^۱ و پویا نادیده گرفت. با این توضیح که در شرایطی که بنگاه اقتصادی با ظرفیت مازاد مواجه باشد، با کاهش تدریجی میزان تولید، عرضه و متعاقب آن خروج از بازار به‌طور عملی مانع استفاده ناکارآمد از منابع و بنگاه‌های اقتصادی باقی‌مانده جایگزین بنگاه ضعیف می‌شود و هیچ آسیبی به میزان تولید کل در بازار نمی‌رساند به‌ویژه در شرایطی که با تخصیص نادرست منابع به دلیل عوامل خارجی، ساختارهای بازار غیررقابتی است، با محدود کردن میزان عرضه می‌توان قیمت بازار را به ارزش واقعی کالا یا خدمات نزدیک‌تر کرد. این امر می‌تواند منجر به کاهش رفاه از دست رفته و ارتقاء کارایی تخصیصی شود (Geradin et al., 2012: 9-10).

۱. فرآیندهای بازار منابع تولید را به ارزشمندترین کاربرد در میان تمامی احتمالات موجود اختصاص می‌دهند؛ یعنی به تولید محصولاتی که بیشترین تقاضا و بازدهی را دارند (رک: Ghaffari Farsani, 2014: 87).

از سوی دیگر، این تحدیدات گاهی با انگیزه ارتقاء نوآوری و تداوم فعالیت خلاقانه به منظور بهبود کیفیت عرضه محصول یا ایجاد روش نوآورانه بر مبنای مطالبات مصرف کننده، بنگاه اقتصادی پایین دست را می تواند به طراحی مدل های کسب و کار نوآور سوق دهند (Jedlicková, 2016: 268). علاوه بر آن، در بازاری که به رغم کاهش میزان عرضه محصول، جایگزین های متعددی به ویژه محصولات با کیفیت بالا یا محصولات خارجی وجود داشته باشد به خصوص زمانی که در ارتباط با محصولی باشد که مصرف کننده بتواند به راحتی کالای مورد نظر خود را از برند دیگری تهیه نماید؛ در این شرایط تحدید عرضه با افزایش کارایی توزیعی، درآمد خالص تأمین کننده را افزایش می دهد (kim, 2012: 8).

بر همین اساس، در حقوق امریکا، ارزیابی رقابتی تحدیدات میزان عرضه میان غیررقبا تحت قاعده معقولیت و با توجه به پیامدهای مثبت و منفی آن صورت می گیرد. بر این اساس، اصولاً محاکم براساس «قاعده بررسی و نگاه اجمالی» ضد رقابتی بودن یا موافق بودن آنها با مقررات رقابت و آثار سوء بر بازار و مصرف کنندگان را مورد ارزیابی قرار می دهند (Csongor, 2020: 120).

مبنای قانونی حقوق ضد انحصار امریکا در این خصوص، مواد اول و دوم قانون شرمین، ماده سوم قانون کلایتون، ماده پنجم قانون کمیسیون تجارت فدرال و قسمت ۱، ۳ و ۴ اصول راهنمای ضد انحصار لیسانس حقوق مالکیت فکری است. ماده اول قانون شرمین هر نوع رویه محدود کننده را غیرقانونی اعلام می کند و هرگاه تحمیل کننده شرط از قدرت بازاری خود برای ایجاد انحصار یا تلاش برای انحصار بازار استفاده کند با نقض ماده دوم قانون شرمین روبه رو می شود. ماده ۳ قانون کلایتون تنها نسبت به دعوایی مورد استناد قرار می گیرد که محصول تحدید شده، عینی باشد. علاوه بر آن، ممکن است به استناد ماده ۵ قانون کمیسیون تجارت فدرال، از جمله روش های

غیرمنصفانه رقابت^۱ محسوب شود و هرگاه آسیب قابل توجهی به رقابت^۲ وارد کند، ممنوع و بی اعتبار اعلام شود.

در چارچوب حقوق مالکیت فکری، پاراگراف ۱، ۳ اصول راهنمای ضد انحصار لیسانس حقوق مالکیت فکری به طور کلی مقرر می دارد: «رویه های محدودکننده واجد آثار مثبت رقابتی هستند^۳ مگر اینکه تقسیم بازار یا تعیین قیمت بافروش^۴ را تسهیل کنند یا از طریق مسدود کردن دسترسی به خروجی های توزیع و فروش^۵ و همچنین عوامل تولید به طور ضد رقابتی موجب افزایش قابل توجه قیمت محصول، رویه های هماهنگ برای افزایش قیمت یا کاهش میزان محصول موجب تضعیف و آسیب رقابت در بازار دیگر شوند؛ لذا چنین شرایطی ممکن است اثر سوء بر رقابت داشته باشد که در این صورت، آژانس های ضد انحصار به طور معمول اثرات رقابتی بازارهای متأثر شده از این تحدیدات را مورد تحلیل قرار می دهند»^۶.

بر این اساس، به منظور ارزیابی رقابتی این ترتیبات، آژانس های ضد انحصار براساس قاعده معقولیت به موجب پاراگراف ۴ اصول راهنمای مذکور، اعتبار آن را با توجه به مؤلفه هایی نظیر مدت زمان محدودیت، میزان تمرکز در بازار، ورود رقبای بازار و واکنش عرضه و تقاضا به تغییرات قیمتی در بازارهای مربوطه به چالش می کشند و اگر

1. Unfair Methods of Competition

2. Substantial Harm to Competition.

۳. البته برخی از این تحدیدات ممکن است واجد موضوع یا آثاری باشند که مقررات رقابتی را نقض نمایند که باید به موجب قاعده ممنوعیت مطلق ارزیابی شوند. از جمله محدودیت هایی که به طور ذاتی غیرقانونی هستند عبارت است از: شرط تثبیت قیمت بافروش، محدودیت در میزان تولید و توافقات افقی تخصیص یا تسهیم بازار و همچنین تحریم گروهی است (رک: برای مطالعه بیشتر به پاراگراف ۴، ۳ اصول راهنمای ضد انحصار لیسانس حقوق مالکیت فکری).

4. Price-fixing.

5. Anti-competitively foreclosing access

۶. اصول راهنمای ضد انحصار لیسانس با هدف ایجاد توازن در حمایت از حقوق مالکیت فکری و ارتقای رقابت تضمین می کند که اجرای قواعد رقابتی، نوآوری ها و شیوه های صدور مجوز را در حوزه اموال فکری محدود نمی کند.

کارایی و افزایش رفاه مصرف‌کنندگان حاصل از آن را بیشتر از آثار ضد رقابتی تشخیص دهند، مشروعیت آن را می‌پذیرند.

۲-۲. حقوق اتحادیه اروپا

در حقوق رقابت اتحادیه اروپا، توافق بر محدودیت عرضه یا تقاضا به دلیل اصل تجارت آزاد، به‌طور موضوعی محدودکننده رقابت و از مصادیق محدودیت‌های نامشروع محض به شمار می‌رفت و قاعده بطلان محض نسبت به آنها به دلیل حفظ ساختار بازار رقابتی و حمایت از فعالیت رقبا در بازار به‌ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط اعمال می‌شد (Duns, 2015: 234). هرچند این دیدگاه با تحلیل‌های حقوقی و با پذیرش تحلیل مبتنی بر کارایی تعدیل شد و گام‌های اولیه به‌سمت رویکرد اثرمحور به جهت ارزیابی این شرط برداشته شد و با انعطاف بیشتر و همگام با تحولات اقتصادی آراء به‌نسبت متفاوتی از مراجع رقابتی و قضایی در این خصوص صادر شد.^۱

بررسی‌ها مبین آن است که اکثر دعاوی مطرح‌شده در این حوزه مربوط به امتناع از عرضه^۲ محصولات مادی^۳ و دارایی‌های فکری بوده که چالش‌های جدی رقابتی ایجاد

1. See, eg, Cases 6/73 and 7/73 Istituto Chemioterapico Italiano and Commercial Solvents v Commission [1974] ECR 223, para. 25; Case 27/76, United Brands v Commission, [1978] ECR 207, paras. 183-184; Case C-95/04 P British Airways v Commission [2007] ECR I-2331, para. 69. 48 Commercial Solvents (n 47), para. 25

۲. شرط امتناع از عرضه به موقعیتی اطلاق می‌شود که شرکت با موقعیت مسلط از عرضه محصولات مادی یا صدور مجوز بهره‌برداری محصولات فناورانه بدون توجیه عینی امتناع می‌ورزد که این امر منجر به حذف رقبا از بازار یا مانع تجارت موازی شده که به موجب ماده ۱۰۲ معاهده از مصادیق سوءاستفاده از موقعیت مسلط قلمداد می‌شود. برای مطالعه بیشتر مراجعه شود به: <https://www.lexxion.eu/en/coreblogpost/disruptions-vs-refusals-of-supply>

۳. جدیدترین پرونده در این خصوص مربوط به شرکت موندلز است که این شرکت یکی از تولیدکنندگان بزرگ شکلات و بیسکویت در جهان است. کمیسیون اتحادیه اروپا در ۲۳ می ۲۰۲۴، این شرکت را به دلیل امتناع از عرضه شکلات، بیسکویت و محصولات قهوه در اتحادیه اروپا محکوم کرد چراکه معتقد بود شرکت مزبور با سوء استفاده از موقعیت مسلط خود در بازار با امتناع از عرضه محصولاتش به خرده‌فروشان در کشورهای آلمان و

کرده‌اند^۱ و مراجع رقابتی نیز با دقت و سخت‌گیری تمام به بررسی این دعاوی پرداخته‌اند.^۲ در حالی که ظنّ ضد رقابتی بودن شرط تحدید عرضه به‌ویژه در روابط غیررقبا به‌شدت و حدت «شرط امتناع از عرضه» و «شرط میزان تولید» نبوده و به همین جهت، مراجع رقابتی و قضایی با در نظر گرفتن آثار مثبت این تحدیدات در مناسبات عمودی، انعطاف بیشتری نشان داده‌اند تا با تحریک ظرفیت‌های تولید، بازاریابی و تخصیص بهینه منابع و تشویق جریان نوآوری، موجب تقویت کارایی اقتصادی شوند.

در قضیه^۳، کمیسیون اروپا در مقام مرجع رقابتی اتحادیه، در سال ۲۰۰۰ شرکت اوپل را به دلیل اعمال محدودیت در میزان عرضه و تقسیم بازار به استناد بند ۱ ماده ۱۰۱ معاهده به مبلغ ۴۳ میلیون یورو جریمه محکوم کرد. در این پرونده، شرکت اوپل از سال ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۸ با هدف محدود کردن صادرات خودرو از کشور هلند به سایر کشورهای عضو اتحادیه اروپا، قراردادهای محدودکننده‌ای با فروشندگان منعقد می‌کرد. کمیسیون بر این اساس معتقد بود استراتژی تجاری شرکت اوپل بر مبنای محدود کردن صادرات و تقسیم بازار اتخاذ شده است. بر همین اساس، توافقات شرکت اوپل را با فروشندگان به‌جهت تحدید مقدار عرضه خودرو مخل رقابت و مغایر با ماده ۱۰۱ معاهده تلقی کرد ولی دادگاه بدوی هلند، استدلال کمیسیون را به دلیل فقدان دلایل اثباتی نپذیرفت و اعلام کرد رویه مذکور از حیث موضوع ضد رقابتی نیست و

هلند و انعقاد قراردادهای محدودکننده با عمده‌فروشان، قواعد رقابتی رقابت اتحادیه اروپا را نقض کرده است که به دلیل همکاری شرکت موندلز، مبلغ جریمه کاهش یافت. برای مطالعه بیشتر رک:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_2727

1. <https://www.lexxion.eu/en/coreblogpost/disruptions-vs-refusals-of-supply>

2. Case 238/87 AB Volvo v Erik Veng (UK) Ltd. [1988] ECR 6211, paras. 8-9. See also Case 53/87 Consorzio italiano della componentistica di ricambio per autoveicoli and Maxicar v Régie nationale des usines Renault [1988] ECR 6039, paras. 11 and 15-16. & joined Cases C-241/91 P and 242/91 P Radio Telefís Éireann (RTE) and Independent Television Publications Ltd (ITP) v Commission (Magill) [1995] ECR I-743, paras. 50 and 53-56. & Case C-418/01 IMS Health GmbH & Co. OHG v NDC Health GmbH & Co. KG. [2004] ECR I-5039, paras. 38-52.

Magill (n 57), paras 53-56; IMS Health (n 58), paras. 38-52.

3. General Motors Nederland BV and Opel Nederland BV v Commission (Case T-368/00).

باید ارزیابی رقابتی بر مبنای اثرات آن بر عملکرد بازار مربوطه صورت گیرد؛ لذا مبلغ جریمه را با توجه به ماهیت قرارداد و شدت تخلف به مبلغ ۳۵,۴۷۵ میلیون یورو کاهش داد و دادگاه تجدیدنظر نیز در نهایت رأی دادگاه بدوی را تأیید کرد.^۱

شرط محدودیت در حوزه استفاده دارایی فکری نیز در پرونده کمیسیون اتحادیه اروپا علیه شرکت بین‌المللی ویندسور^۲ بررسی شد. شرکت ویندسور، شرکت تولیدکننده امریکایی در زمینه تولید تخته‌های بادبانی بود که با چندین شرکت اروپایی برای تولید تخته بادبانی، قراردادهای لیسانس منعقد می‌کرد. این قراردادها شامل شروطی بود که محدودیت‌هایی را برای بهره‌برداری لیسانس‌گیرنده اعمال می‌کرد. کمیسیون اتحادیه اروپا بر این باور بود که شروط تخصیص حوزه استفاده در قراردادهای لیسانس ویندسور مغایر موازین رقابتی اتحادیه اروپاست و این شرکت را به پرداخت جریمه ۵۰ هزار یورویی محکوم کرد.^۳

مرجع رسیدگی‌کننده اذعان داشت «درج شرط محصور کردن زمینه استفاده در قرارداد لیسانس صرفاً برای محصولاتی که در بازارهای مختلف عرضه می‌شوند، مشروع است».^۴ این رأی موجب بحث‌های جدی شد و در نهایت دیوان دادگستری اروپا ضمن تأیید بی‌اعتباری شرط محدودیت در زمینه بهره‌برداری، مبلغ جریمه را به مبلغ ۲۵ هزار کاهش داد و اظهار داشت که کمیسیون نمی‌تواند گستره محدودیت را در استفاده و بهره‌برداری از دارایی فکری تعیین کند، اما این اختیار را دارد که ارزیابی کند آیا این شرط در قرارداد لیسانس، قوانین رقابت را نقض می‌کند یا خیر. از آن زمان، این رویکرد همان‌طور که در اصول راهنمای مقرر معافیت دیده می‌شود، تغییر کرده و کمیسیون رویکرد اثرمحور را جایگزین شکل‌گرایی کرده است (Blöndal, 2015: 6).

1. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62000TJ0368_SUM

2. Windsurfing International Inc. V Commission of the European Communities, C-193/83, ECLI:EU:C:1986/75.

3. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61983CJ0193>

4. para. 42.

در حال حاضر، محاکم اروپایی ضمن تفکیک روابط عمودی و افقی رقبا معتقدند که در مناسبات عمودی وضع محدودیت در میزان عرضه منجر به آثار ضد رقابتی قابل توجهی نمی‌شود؛ زیرا اعمال این محدودیت از سوی یک بنگاه اقتصادی ممکن است با وجود توجه عینی نه تنها باعث محدود شدن رقابت رقبا در بازار پایین‌دستی و ورود رقبای جدید به بازار نشود بلکه موجب تقویت کارایی تخصیصی شود. کمیسیون اتحادیه اروپا در بررسی این تحدیدات نیز رویکرد اثرمحور مبتنی بر کارایی اتخاذ کرده است که براساس آن پیامدهای مثبت و منفی شرط محدودیت عرضه را مطابق بند سوم معاهده ۱۰۱ بررسی می‌کند و شرایطی به جهت معافیت اعلام کرده که عبارت‌اند از:

۱. ظرفیت مازاد اثبات شود.^۱
۲. قرارداد منجر به تعیین و تثبیت قیمت یا تقسیم بازار نشود.
۳. قرارداد برای مدت محدودی منعقد شده و مدت آن به‌طور دقیق مشخص شده باشد (Geradin et al., 2012:8-10).

مبنای قانونی حقوق رقابت اتحادیه اروپا در این خصوص، مواد ۱۰۱ و ۱۰۲ معاهده، مقرر معافیت شماره ۷۲۰ مصوب ۲۰۲۲ و اصول راهنمای جدید مقرر معافیت مصوب ۲۰۲۲، مقرر جدید اتحادیه اروپا درخصوص اجرای بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده نسبت به قراردادهای انتقال فناوری مصوب ۲۰۱۴ و اصول راهنمای آن، مقرر اتحادیه اروپا درخصوص اجرای بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده نسبت به برخی از انواع قراردادهای تحقیق و توسعه مصوب ۲۰۲۳ است.

به موجب بند اول ماده ۱۰۱ معاهده، هر نوع توافقی که در تجارت دولت‌های عضو اتحادیه اثر سوء برجای بگذارد و موضوع یا اثر آنها ممانعت، محدودیت یا مختل کردن

۱. ظرفیت تولیدی استفاده نشده اثبات شود.

رقابت باشد، ضد رقابتی قلمداد می‌شود^۱ و ماده ۱۰۲ معاهده به سوءاستفاده موقعیت مسلط بنگاه اقتصادی اختصاص دارد.

کلیه مصادیق اعلامی مندرج در مواد ۱۰۱ و ۱۰۲ معاهده جنبه تمثیلی دارند با عنایت به اینکه این ترتیبات در زمره مصادیق ضد رقابتی مندرج مواد ۱۰۱ و ۱۰۲ معاهده نبوده است و به موجب بند سوم این ماده مورد ارزیابی قرار می‌گیرند که در صورت برخورداری از شرایط مقرر، مشمول معافیت انفرادی می‌شوند.^۲ متعاقب آن با تصویب مجموعه مقررات معافیت کلی شماره ۷۲۰ مصوب ۲۰۲۲، شرایط معافیت برای محدودیت‌های عمودی تبیین و احصا شد. طبق مقرره مذکور، اگر هدف یا اثر شرط انحصار از بین بردن، محدود یا مخدوش کردن رقابت در بازار مشترک اروپا باشد ممنوع است؛ در غیر این صورت، سهم تولیدکننده و توزیع‌کننده از بازار مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. به موجب ماده ۳ مقرره مذکور اگر سهم طرفین در بازار بیشتر از سی-درصد نباشد، بنگاه اقتصادی بالادست و پایین‌دست در حاشیه امن^۳ قرار می‌گیرند و مشمول معافیت کلی می‌شوند (Blewett et al., 2023: 33).

درخصوص قراردادهای مالکیت فکری توسط بنگاه‌های غیررقیب، مقرره معافیت شماره ۷۲۰ نیز قابل اعمال است مشروط بر اینکه:

۱. شرایط برای اعمال بند اول ماده ۱۰۱ معاهده عبارت‌اند از: ۱. محدودیت مبتنی بر توافق باشد (توافقات کلیه بنگاه‌ها جز بنگاه‌های کوچک)؛ ۲. توافق، تجارت دولت‌های عضو را به طرز محسوسی تحت تأثیر قرار دهد؛ ۳. موضوع یا اثر آنها ممانعت، محدود کردن یا اختلال رقابت باشد؛ ۴. محدودیت قابل ملاحظه‌ای بر رقابت در بازار داخلی ایجاد نماید (Enchelmaier, 2023: 73-74). برای اعمال ۱۰۲ معاهده اثبات دو رکن لازم است: ۱. برخورداری بنگاه مورد نظر از موقعیت مسلط؛ ۲. حذف یا محروم کردن رقبای بازار یا اجبار به ترک بازار یا صرف‌نظر کردن از بخشی از بازار (Kaltenbrunner, 2022: 25).
۲. مطابق معیارهای مقرر در بند ۳ این ماده اگر این تحدیدات فضای رقابتی را از بین نبرد و کارایی آن بیشتر از آثار منفی باشد و بایستگی آن به جهت افزایش بهره‌وری احراز شود و سهم عادلانه‌ای نصیب مصرف‌کنندگان سازد، مشروع تلقی می‌شود.

۱. مفاد حقوق مالکیت فکری بخشی از یک توافق عمودی باشد اما هدف اصلی توافقنامه نباشد.

۲. دارایی فکری به خریدار منتقل شود یا وی اجازه بهره‌برداری از آنها را داشته باشد.

۳. مفاد حقوق مالکیت فکری به طور مستقیم به استفاده، فروش، یا فروش مجدد کالاها یا خدمات عرضه‌شده توسط خریدار یا مشتریانش مرتبط و برای آنها ضروری باشد.

۴. هدف یا اثر شرط از بین بردن، محدود یا مخدوش کردن رقابت در بازار مشترک اروپا نباشد (Blewett et al., 2023: 12).

بند دوم ماده ۸ مقررۀ اتحادیۀ اروپا درخصوص اجرای بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده نسبت به برخی انواع قراردادهای تحقیق و توسعه، شرط محدودیت فروش را از شمول معافیت‌ها خارج کرده و در شمار محدودیت‌های ذاتی قرار داده است،^۱ اما در عین حال این سند درمورد شرط تحدید میزان استفاده از دارایی فکری، موضع متفاوتی دارد. به موجب پاراگراف ۱۹ مقدمه مقررۀ مذکور، محدودیت‌های میزان استفاده مشمول معافیت‌های کلی است و معتبر قلمداد می‌شوند.

از آنجا که صاحب دارایی فکری در زمینه استفاده از دارایی فکری خود آزادی عمل دارد و زمینه استفاده خاص مطابق با استاندارد فناوری مشخص را تعیین می‌کند (Bharadwaj et al, 2018: 57) و زمانی که این شرط در جهت تشویق شرکت‌ها به سرمایه‌گذاری در توسعه محصولات و دستاوردهای جدید یا بهبود یافته باشد موجب ارتقاء رقابت پویا می‌شود (Bharadwaj et al, 2018: 22&289). بر همین اساس، پاراگراف ۲۱۲ اصول راهنمای رقابتی قراردادهای انتقال فناوری اتحادیه اروپا اشعار

۱. در ادامه همان بند، استثنائاتی مقرر شده که عبارت‌اند از: توزیع مشترک محصولات قرارداد یا صدور مجوز مشترک قراردادهای فناوری، اقداماتی که تخصص را در زمینه بهره‌برداری شکل می‌دهند، محدودیت آزادی طرفین برای تولید، فروش، واگذاری، یا اجازه بهره‌برداری محصولات مادی یا فناوریانه یا در طول دوره‌ای که طرفین توافق کرده‌اند به‌طور مشترک از دستاورد بهره‌برداری نمایند، با محصولات قرارداد یا قراردادهای فناوری رقابت می‌کند.

می‌دارد: «محدودیت‌های حوزه استفاده با تشویق لیسانس‌دهنده به جهت صدور مجوز فناوری و در اختیار قرار دادن فناوری به سایر فعالان در حوزه‌ای که خارج از حیطه اصلی تمرکز اوست، می‌تواند پیامدهای مطلوب رقابتی داشته باشد» (Bharadwaj et al, 2018: 57). هم‌چنین به موجب پاراگراف ۲۰۹، این شرط مشمول معافیت‌های کلی است ولی طبق پاراگراف ۲۱۵ لیسانس‌دهنده در روابط میان غیررقبا به‌طور معمول حق اعطای مجوزهای منفرد یا انحصاری حاوی محدودیت در استفاده دارد. از آنجا که این تحدیدات رقابت درون‌برندی را محدود می‌کند باید به‌صورت موردی طبق قواعد لیسانس منفرد یا انحصاری سنجیده شود. با وجود این، پاراگراف ۲۰۹ اشعار می‌دارد: «با توجه به اینکه برخی محدودیت‌های در تولید به موجب قسمت ب بند اول ماده ۴ معاهده در شمار محدودیت محض است توجه به این نکته مهم است که محدودیت‌های حوزه استفاده به‌عنوان محدودیت در تولید در نظر گرفته نمی‌شوند؛ زیرا این محدودیت، محصولاتی را که بهره‌بردار ممکن است در حوزه استفاده دارای مجوز تولید کند، محدود نمی‌کنند».

براساس این موازین، ارزیابی رقابتی این تحدیدات در بازارهای محصولات با رویکرد اثرمحور مبتنی بر تحلیل‌های عمیق اقتصادی صورت می‌گیرد (Theron & Boshoff, 2011: 330) و مراجع رقابتی و قضایی، عواملی نظیر سهم بازار، موانع ورودی، ماهیت کالا، میزان اثرگذاری بر وضعیت فعالان اقتصادی، کمیت و تنوع محصول یا خدمات تحت تأثیر و هم‌چنین ساختار بازار یا بازارهای مورد نظر را ملحوظ قرار می‌دهند تا در پرتو آن مشروعیت این تحدیدات را مورد سنجش قرار دهند. در عرصه مالکیت فکری نیز شرط محدودیت در میزان و حوزه استفاده به‌طور اصولی مشمول قاعده معقولیت قرار می‌گیرند و مراجع ذی‌صلاح با توجه به پیامدهای مثبت و منفی بر عرصه رقابت و حمایت از منافع مشروع دارنده آفرینه فکری و تداوم انگیزه نوآوری، با دیده منعطفی بررسی می‌کنند (Lindeboom, 2022: 18).

۲-۳. حقوق ایران

در حقوق ایران به دلیل فقدان موضع‌گیری صریح، ابعاد این تحدیدات مبهم است؛ برخلاف دو نظام حقوقی فوق، در این سیستم حقوقی صرفاً به ذکر رویه‌های کلی در این خصوص بسنده شده است؛ لذا در این سیستم تنها با تفسیری توأم با مسامحه می‌توان این‌گونه تحدیدات را از بندهای ۲ و ۷ ماده ۴۴ و قسمت ۳ و ۴ از بند «ط» ماده ۴۵ ق.ا.س.ک استنباط کرد.

بر این اساس، بند ۲ ماده ۴۴ ق.ا.س.ک.ا «تبانی میان بنگاه‌هایی را که منجر به محدود کردن یا تحت کنترل درآوردن مقدار تولید، خرید و فروش کالا یا خدمت در بازار شود» ممنوع اعلام کرده است. به این ترتیب، محدود کردن یا تحت کنترل درآوردن مقدار تولید، خرید یا فروش کالا یا خدمت در بازار به‌عنوان یکی از نمونه‌های توافق بر محدودیت عرضه مطرح شده است (حسینی، ۱۴۰۰: ۳۱۹)؛ بنابراین، تحدید میزان عرضه چنانچه مخل رقابت باشد ممنوع است و لازم نیست توافق صریح بر محدود کردن خرید و فروش کالا یا خدمت در بازار احراز شود. براساس این بند، تحدید عرضه ممکن است به‌طور مستقیم میزان عرضه محدود به سقف معینی شود یا اینکه به‌صورت غیرمستقیم کاهش یابد.

در بند «ط» ماده ۴۵ شش مصداق برای سوءاستفاده از وضعیت مسلط ذکر شده است. در قانون مزبور تعریفی از سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط ارائه نشده است. قانون‌گذار به ذکر مصادیق آن در شش بند اکتفا کرده است (جان محمدی و همکاران، ۱۴۰۱: ۸). در قوانین و مقررات اروپایی نیز تعریف دقیقی از سوءاستفاده از وضعیت مسلط ارائه نشده است. دیوان دادگستری اروپایی در قضایای مختلف به تعریف این عناصر پرداخته و برای تعیین مصداق، ملاکی نوعی را برگزیده است (موسوی و جدیدی، ۱۴۰۰: صص ۳۰۵-۳۰۶).

در قسمت ۳ از بند «ط» ماده ۴۵ قانون تحدید مقدار عرضه یا تقاضا به‌منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار توسط بنگاه اقتصادی مسلط از مصادیق سوءاستفاده از

وضعیت مسلط اقتصادی تلقی شده است که به نظر می‌رسد این بند نیز با اقتباس از بند دوم ماده ۱۰۲ معاهده تدوین شده باشد. بند دوم ماده ۱۰۲ معاهده، ایجاد محدودیت در تولید، بازار و توسعه فنی را به گونه‌ای که به زیان مصرف‌کنندگان باشد، از مصادیق سوءاستفاده از موقعیت مسلط می‌داند (حسینی، ۱۴۰۰: ۳۱۹).

هم‌چنین تحدید میزان عرضه در زمره رویه‌هایی است که سبب ممانعت از ورود رقبا یا حذف رقبا از بازار می‌شود؛ بنابراین در چارچوب قسمت ۴ از بند «ط» ماده ۴۵ ق.ا.س.ک.ا قرار می‌گیرد. هم‌چنین به بند ۷ ماده ۴۴ ق.ا.س.ک.ا می‌توان استناد کرد که مقرر می‌دارد محدود کردن دسترسی اشخاص خارج از قرارداد، توافق یا تفاهم به بازار ممنوع است. اطلاق این بند اگرچه دلالت بر ممنوعیت توافقی‌هایی دارد که اثر آنها به نوعی محدود کردن دسترسی دیگران به بازار است؛ با مسامحه می‌توان گفت مفاد این بند شامل توافق بنگاه‌هایی می‌شود که با کاهش میزان عرضه در سطح زنجیره تولید یا توزیع موجب محدود کردن دسترسی رقبا به بازار یا حذف بنگاه‌های رقیب و در نتیجه منجر به اختلال در رقابت شده‌اند.

قانون‌گذار به موجب مواد مزبور، شرط نهایی ایجاد مسئولیت رقابتی را مسئله اختلال در رقابت اعلام کرده است. در بند ۲۰ ماده اول قانون مذکور اختلال در رقابت بدین‌گونه تعریف شده است: «مواردی که موجب انحصار، احتکار، افساد در اقتصاد، اضرار به عموم، منتهی شدن به تمرکز و تداول ثروت در دست افراد و گروه‌های خاص، کاهش مهارت و ابتکار در جامعه یا سلطه اقتصادی بیگانه بر کشور شود».

در ماده مزبور، اختلال با توجه به آثارش تعریف شده و ماهیت اختلال در رقابت مورد توجه قرار نگرفته است. تمام آثاری که قانون‌گذار برای اختلال در رقابت بیان کرده است، در صورتی محقق می‌شود که رقابت به‌صورت قابل توجه و اساسی کاهش پیدا کند. درواقع، با کاهش جزئی رقابت آثار مذکور محقق نخواهد شد؛ بنابراین، باید گفت که اختلال در رقابت عبارت است از کاهش اساسی و قابل ملاحظه رقابت، به

گونه‌ای که جنبه‌های رقابتی عمل مورد نظر در مقابل جنبه‌های منفی آن قابل توجیه نباشد. (کبیری شاه آباد و کلانترزاده سعدآباد، ۱۴۰۲: ۱۳۹).

هم‌چنین، در ق.ا.س.ک.ا قدرت بنگاه‌ها در تعیین مقدار عرضه یکی از معیارهای شناسایی وجود موقعیت مسلط تلقی می‌شود. مطابق بند ۱۵ ماده ۱ قانون مذکور، وضعیت اقتصادی مسلط این‌گونه تعریف شده است: «وضعیتی در بازار که در آن توانایی تعیین قیمت، مقدار عرضه یا تقاضای کالا یا خدمت یا شرایط قرارداد در اختیار یک یا چند شخص حقیقی یا حقوقی قرار گیرد». به این ترتیب، قانون‌گذار درخصوص میزان فروش و عرضه براساس کیفیت کالای موضوع قرارداد، میزان سهم بازاری بنگاه یا بنگاه‌های تحمیل‌کننده شرط و تأثیر آن بر رقابت ساکت است.

با توجه به مواد قانونی مذکور، قانون‌گذار ایرانی درخصوص تحدید مورد بحث به اعمال یک‌جانبه و دوجانبه بنگاه‌های اقتصادی نظر دارد. در ظاهر، موضوع فراز ۳ بند «ط» ماده ۴۵ این قانون، اعمال یک‌طرفه بنگاه‌های با موقعیت مسلط برای اخلال در رقابت است؛ در حالی که موضوع بند ۲ ماده ۴۴ ق.ا.س.ک.ا ایجاد محدودیت یا کنترل مقدار خرید یا فروش کالا یا خدمت در بازار در قالب اعمال دو یا چندجانبه است که در صورتی که مخل رقابت شود به لحاظ رقابتی ممنوع است. در بند مزبور قانون‌گذار صرفاً محدود کردن یا تحت کنترل درآوردن مقدار خرید یا فروش کالا را ذکر کرده که به نظر می‌رسد این امر اشاره به موارد غالب است و منظور کنترل یا تحدید میزان عرضه و تقاضا از سوی بنگاه‌هاست؛ بنابراین هر نوع توافقی که متضمن تحدید میزان عرضه باشد که مخل رقابت شود باید آن را مشمول بند ۲ ماده ۴۴ این قانون قلمداد کرد. علاوه بر آن، مقنن برخلاف فراز ۳ بند «ط» ماده ۴۵ از واژه «تحت کنترل درآوردن» استفاده کرده است که اجازه تفسیر موسع را به شورای رقابت می‌دهد (غفاری، ۱۳۹۸: ۳۲۷).

شاخص تمایز این دو ماده در ارزیابی رقابتی، برخورداری بنگاه مرتکب عمل از موقعیت مسلط یا قدرت بازاری چشمگیر است که ممنوعیت ماده ۴۵ را توجیه می‌سازد

(رهبری و حسنی، ۱۳۹۸، ج ۲: ۲۷). علاوه بر آن، در جزء ۳ بند ط ماده ۴۵ ق.ا.س.ک.ا. مقنن عبارت مقید «تحدید مقدار عرضه یا تقاضا به منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار» به کار برده است، اما در بند ۲ ماده ۴۴ صرفاً «محدود کردن یا تحت کنترل درآوردن مقدار تولید، خرید یا فروش کالا یا خدمت در بازار» را رویهٔ مخل رقابت دانسته است؛ بنابراین بند «ط» ناظر به موقعیت مسلط بنگاه‌های اقتصادی است که بیشتر در معرض نقض قواعد رقابتی هستند. بندهای ۲ و ۷ ماده ۴۴ ق.ا.س.ک.ا. که به توافقات دو یا چندجانبه اختصاص دارد قانون‌گذار بین توافقات افقی و عمودی تفکیکی قائل نشده است که این امر تحلیل رقابتی را با توجه به خلاء قانونی دشوار می‌کند.

با توجه به مطالب فوق، این پرسش مطرح می‌شود که توافق بر محدودیت عرضه غیررقبایی که قدرت بازاری دارند لیکن براساس سهم بازاری به میزان بنگاه مسلط نباشند چگونه ارزیابی می‌شود؟ مقنن درخصوص اعمال این شرط در قراردادهای رقبا و غیررقبا و درج شرط توسط بنگاه‌هایی با موقعیت مسلط یا واجد قدرت بازاری هیچ تفکیکی قائل نشده است. درخصوص اعمال این تحدیدات در توافقات عمودی توسط بنگاه‌های اقتصادی که واجد قدرت بازاری هستند با اینکه احتمال اختلال در رقابت ضعیف‌تر از توافقات افقی است، اما با توجه به قدرت بازاری بنگاه اقتصادی متعهدله امکان حذف بنگاه ضعیف‌تر از بازار و اثر نامطلوب بر قیمت‌ها وجود دارد. بر این اساس، این تحدیدات عمودی با توسل به بند ۲ از ماده ۴۴ این قانون ارزیابی می‌شوند. در ضمن از آنجا که این تحدیدات در زمره رویه‌های هستند که سبب محدود کردن دسترسی اشخاص به بازار یا حذف بنگاه‌های رقیب می‌شوند در چارچوب بند ۴ ماده مذکور نیز قرار می‌گیرد.

با توجه به مقررات مذکور می‌توان گفت این تحدیدات به‌جهت اثر نامطلوبی که بر قیمت‌ها، محدود کردن دسترسی اشخاص به بازار، ایجاد مانع به‌منظور مشکل کردن ورود رقبای جدید یا حذف بنگاه‌ها دارند مخل رقابت قلمداد می‌شوند؛ در حالی که نمی‌توان پیامدهای مثبت این تحدیدات را در تحقق کارایی تخصیصی و پویا، افزایش

رفاه مصرف‌کنندگان، بهبود رفاه کل و عرضه محصولات نوآورانه و کاهش هزینه سرمایه را در بازارهای رقابتی، نوآوری و فناوری نادیده گرفت؛ لذا ضد رقابتی اعلام کردن این تحدیدات بدون تحلیل تبعات آنها بر بازار بدون در نظر گرفتن مقتضیات خاص حوزه دارایی‌های فکری، منطبق با قواعد رقابتی نیست؛ لذا مهم‌ترین ایرادی که به مقررات حقوق رقابت ایران در مورد توافقات عمودی وارد است، کلی‌گرایی و انعطاف نداشتن قوانین است. در حال حاضر، روزه‌روز از محدوده قلمروی قاعده ممنوعیت مطلق و منع‌گرایی کاسته و به همان میزان به حوزه قلمرو شمول قاعده معقولیت افزوده می‌شود (جعفرزاده و انصاری، ۱۳۹۳: ۹۱). رویکرد قابل قبول این است که دادگاه در تحلیل هرنوع توافق، تمام آثار آن را مبنای تصمیم قرار دهد و صرفاً براساس قالب توافق حکم به بی‌اعتباری آن ندهد. چراکه مبنای بی‌اعتباری این رفتارها آثار اقتصادی ضد رقابتی آنهاست (رهبری و حسنی، ۱۳۹۸، ج ۲: ۲۷). مضاف بر آن، طبق ماده ۵۸ ق.ا.س.ک. شورای رقابت به‌عنوان تنها مرجع رسیدگی به رویه‌های ضد رقابتی در حقوق ایران به‌منظور حفظ سیر رقابت، اختیار تدوین و اعلام معافیت‌های قانونی را نیز دارد که متأسفانه تاکنون آیین‌نامه‌ای درخصوص شاخص‌های معافیت‌های کلی یا موردی تصویب نکرده است. بر این اساس، لازم است با وضع قاعده معقولیت یا احصاء استثنائات به همراه وضع اصول راهنما و دستورالعمل‌های اجرایی، ایرادها برطرف شود (قاسمی، ۱۳۹۸: ۲۶۶).

لازم است ذکر شود که پرونده خاصی درخصوص شرط تحدید محصولات نوآورانه و نوآورانه در تصمیمات شورای رقابت مشاهده نشد، اما در پرونده عدم عرضه شمش آلومینیوم تولیدی شرکت هرمزال به ادعای تحدید مقدار عرضه به‌منظور افزایش قیمت در رأی صادره در سیصدوسی و نهمین صورت جلسه شورای رقابت مورخ ۴ تیر ۱۳۹۷، شورای رقابت وفق ق جزء ۳ بند ط ماده ۴۵ قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، عمل این شرکت را «سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط به روش تحدید مقدار عرضه یا تقاضا به‌منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار» به‌عنوان مصداق اخلال در

رقابت و به موجب بندهای ۳ و ۴ ماده ۶۱ این قانون، دستور به «توقف رویه ضد رقابتی و عدم تکرار آن از سوی شرکت» و «اطلاع‌رسانی عمومی در جهت شفافیت بازار» و به استناد بند ۱۲ ماده ۶۱ قانون مذکور، به پرداخت دو میلیارد و یکصد و سی و شش میلیون ریال «جریمه نقدی» و به استناد بند ۱۱ ماده ۶۱ قانون مزبور الزام به عرضه محصولات خود را در داخل کشور از طریق بورس کالا صادر کرد^۱ و متعاقب آن هیئت تجدیدنظر در تصمیم شماره ۳۸/۹۷-هت مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۱۵ در خصوص موضوع تصمیم ۳۳۹ شورای رقابت مقرر داشت: «تولیدات شرکت شمش آلومینیوم مشمول دستورالعمل تنظیم بازار محصولات آلومینیومی مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۲۸ است که می‌باید صرفاً از طریق عرضه در بورس مبادرت به انجام معامله نمایند؛ لذا با توجه به وضع شرایط لازم از سوی مراجع ذی‌صلاح بر عرضه این‌گونه محصولات، هرگونه اراده خارج از الزامات تعیینی یعنی نادیده گرفتن حقوق سایر شرکت‌های مشابه و پایداری در ایجاد تعدد و تبعیض در نرخ‌گذاری تلقی و خلاف مقتضای اصول حاکم بر موضوع قلمداد می‌شود. با وجود این، ضمن رد تجدید نظرخواهی تجدید نظرخواهان‌ها به استناد جزء ج از بند ۳ ماده ۶۴ قانون مرقوم تصمیم تجدید نظر خواسته صحیح و منطبق با مقررات تشخیص و ابرام می‌شود. این تصمیم به استناد ماده ۶۳ قانون یادشده قطعی و لازم‌الاجراست»^۲.

با عنایت به مفاد آراء مورد بحث ملاحظه می‌شود که شورا با در نظر گرفتن موقعیت مسلط برای شمش آلومینیوم تولیدی شرکت هرمزال، رویه ارتكابی را بدون تحلیل بازار و شرایط آن و تبعات مثبت، مشمول جزء ۳ بند ط ماده ۴۵ ق.ا.س.ک.ا ۴۴ دانست و این شرکت را به توقف رویه ضد رقابتی، اطلاع‌رسانی عمومی در جهت شفافیت بازار، پرداخت دو میلیارد و یکصد و سی و شش میلیون ریال جریمه نقدی و الزام به عرضه محصولات در داخل کشور از طریق بورس کالا محکوم کرد. شورای رقابت در این

1. <https://www.nicc.gov.ir/council/decisions-council/805-339-4-1397.html>

2. <https://www.nicc.gov.ir/revised/revised-decisions-council/1259-38-97-1397-07-15.html>

رأی، در ظاهر رفتار شرکت شمش آلومینیوم را آشکارا ضد رقابتی دانست و عرضه نکردن شمش آلومینیوم تولیدی را از طریق بورس کالا به شرکت‌های داخلی سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط به روش تحدید مقدار عرضه به‌منظور افزایش قیمت بازار تشخیص داد و بر این اساس، معامله را ضد رقابتی دانست. در تصمیم شماره ۳۸/۹۷/هـ ت مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۱۵ هیئت تجدیدنظر، «ایجاد مانع ورود به بازار» به‌عنوان معیار شناسایی وجود موقعیت مسلط به روش «تحدید مقدار عرضه به‌منظور افزایش قیمت» تشخیص داد و ادعای تجدید نظرخواه را مبنی بر وجود نداشتن ارائه مدارک و اسناد مثبت وقوع تخلف را نپذیرفت و رفتار آن شرکت را به دلیل ترویج رویه ضد رقابتی به موجب قرارداد فی‌مابین با سایر شرکت‌ها و مؤسسات داخلی و خارجی در قبال پرداخت بدهی یا تأمین مواد اولیه که منجر به عرضه محصولات تولیدی خارج از شبکه تعیینی یا بورس کالا می‌شود و متعاقب آن سوءاستفاده از موقعیت مسلط در استنکاف از معامله از طریق عرضه در بورس از جمله مصداق قسمت جزء ۳ بند ط ماده ۴۵ دانست. در تصمیم اتخاذشده، تحلیل خلاصه بازار دیده نمی‌شود؛ ضمن آنکه به نظر می‌رسد سهم عمده بازاری شرکت هرمزال، نقش مهمی در اتخاذ تصمیم شورا مبنی بر ضد رقابتی بودن عمل داشته است. این در حالی است که اولاً در تصمیم شورای رقابت، هیچ‌گونه اشاره‌ای به معیار تشخیص موقعیت مسلط و قدرت بازاری چشمگیر در رسیدگی به پرونده نشده است. از سوی دیگر، با توجه به اینکه معیارهای شناسایی دارا بودن موقعیت مسلط در قانون نیامده است و شورای رقابت نیز تاکنون دستورالعملی را مبنی بر ارائه این معیارها به تصویب نرسانده است؛ لذا معیار ارزیابی موقعیت مسلط مشخص نیست. ثانیاً، صرف موارد احصاشده در ماده ۴۵ برای احراز ضد رقابتی بودن کافی نیست بلکه باید عمل ارتكابی به اخلال در رقابت منجر شود. بر این اساس، شورا می‌باید به آثار اقدامات بنگاه دارای موقعیت مسلط، ساختار بازار و موانع ورودی توجه می‌کرد؛ در حالی که تحلیل دقیق بازار در آراء صادره دیده نمی‌شود. ثالثاً دستور به «توقف رویه ضد رقابتی» معلوم نیست منظور

شورا ابطال قرارداد است یا توقف کلیه فعالیت‌های تجاری بنگاه متخلف. شورا بدون اینکه اشاره‌ای به توافق طرفین نماید، رفتار شرکت هرمزال را اقدامی یک‌جانبه غیرقراردادی تلقی کرده است که با سوءاستفاده از موقعیت مسلط سبب اختلال در رقابت بازار شده است؛ در حالی که توافقات موجود فی‌مابین شرکت هرمزال با شرکت‌ها و مؤسسات داخلی و خارجی در قبال پرداخت بدهی یا تأمین مواد اولیه، علت شکایت بوده است.

هم‌چنین، پرونده‌های متعددی نزد شورای رقابت به‌عنوان متولی قانونی رسیدگی به پرونده‌های رقابتی از جمله پرونده‌های رقابتی صنعت خودرو مطرح شده است. بخش عمده‌ای از این شکایات ناشی از سوءاستفاده این شرکت‌ها از وضعیت انحصاری صنعت خودرو بوده است. شرکت‌های عرضه‌کننده خودرو دارای وضعیت مسلط به‌جهت نیل به اهداف خود از شرط تحدید مقدار عرضه برای افزایش یا کاهش قیمت خودرو استفاده می‌کنند. سوءاستفاده این شرکت‌های دارای وضعیت مسلط منتهی به یکی از تصمیمات مهم شورای رقابت در سال‌های اخیر، «دستورالعمل تنظیم قیمت خودرو» (جان محمدی و همکاران، ۱۴۰۱: ۱۰).

اخیراً شورای رقابت، دستورالعمل اصلاح‌شده تنظیم بازار خودروی سواری (مصوب جلسه ۵۴۳ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۱) را به‌منظور تنظیم قیمت، تعیین میزان عرضه محصولات شرکت‌های عرضه‌کننده خودرو و شرایط دسترسی به بازار به تصویب رساند. به موجب بند ۱ ماده ۵ دستورالعمل مذکور، تولیدکنندگان خودرو موظف هستند در ابتدای هر سال برنامه تولید را به تفکیک ماه به شورای رقابت و وزارت صمت اعلام کنند و شورای رقابت نیز به موجب بند ۲ ماده مزبور مکلف است سالیانه میزان و نوع واردات خودرو را تعیین کند.

اگرچه اقدام شورای رقابت در تنظیم دستورالعمل به‌منظور جلوگیری از سوءاستفاده شرکت‌های عرضه‌کننده خودرو قابل تحسین است به دلیل نقش و حضور پررنگ

دولت در این صنعت و پیش‌بینی نکردن ضمانت اجراهای مؤثر برای برخورد با سوءاستفاده این شرکت‌ها، فاقد کارایی به نظر می‌رسد.

درخصوص ضمانت اجرای قانونی مقابله با شرط تحدید میزان عرضه با دو ماده ۵۱ و ۶۱ ق.ا.س.ک.ا. مواجه هستیم. اگر اعمال شرط در روابط غیررقبا در حوزه مالکیت فکری اعمال شود، شورای رقابت می‌تواند با توسل به ماده ۵۱ ق.ا.س.ک.ا. دستور به توقف فعالیت، دستور به انجام ندادن تمام یا بخشی از شرایط و تعهدات مندرج در آن یا ابطال قرارداد صادر نماید و اگر شرط مربوط به حوزه مالکیت فکری نباشد شورای رقابت می‌تواند حسب مورد یک یا چند تصمیم مذکور را در ماده ۶۱ این قانون اعمال کند. اهم این دستورات عبارت‌اند از: دستور به بنگاه‌ها به رعایت حداقل عرضه در شرایط انحصاری، فسخ توافقات عمودی ضد رقابتی، دستور به توقف شرط تحدید یا تکرار نکردن آن، اطلاع‌رسانی عمومی، دستور استرداد اضافه درآمد یا توقیف اموال حاصل از ارتکاب و تعیین جریمه نقدی موضوع ماده ۴۵.

۲-۴. ارزیابی سیاست‌های اتخاذی در سه نظام حقوقی مورد مطالعه

در مقام داوری می‌توان گفت: در هر سه نظام حقوقی، این اصل پذیرفته شده است که توافق بر میزان عرضه توسط بنگاه‌های غیررقیب در بازار محصولات، فناوری و نوآوری از شمول قاعده به‌طور ذاتی غیرقانونی خارج شده است و زمانی که منجر به افزایش قیمت، ایجاد مانع برای ورود رقبا یا حذف آنها در بازار، کاهش کارایی، محدود کردن حق انتخاب مصرف‌کننده و دسترسی اشخاص به بازار شود، ممنوع اعلام می‌شود.

بر این اساس، در نظام حقوقی امریکا این تحدیدات در روابط عمودی، محدودیتی مطلق برای تجارت محسوب نشده است و مشمول قاعده معقولیت هستند. این موضوع متأثر از این واقعیت است که تحدید میزان عرضه می‌تواند با کاهش قیمت خرده‌فروشی، افزایش سرمایه‌گذاری ظرفیت در صنعت، افزایش کارایی تخصیصی،

تحریک عرضه محصولات نوآورانه و کاهش هزینه سرمایه در تحقق کارایی اقتصادی و افزایش رفاه مصرف‌کنندگان، نقش شایانی ایفا کند.

در برابر، اتحادیه اروپا به دلیل یک‌پارچگی اقتصادی و حفظ تمامیت بازار مشترک اروپایی، موضع سخت‌گیرانه‌تری در قبال آن اتخاذ کرده است. در چارچوب موازین رقابتی اتحادیه اروپا، محدودیت‌های میزان عرضه به‌دقت بررسی می‌شوند تا اطمینان حاصل شود که رقابت در بازار را محدود نمی‌کند یا به مصرف‌کنندگان آسیب نمی‌رساند. با ارزیابی تأثیر چنین محدودیت‌هایی بر پویایی بازار و رفاه مصرف‌کننده، مراجع قضایی و رقابتی در نظر دارند تا محیط رقابتی را به گونه‌ای حفظ کنند که به نفع مصرف‌کنندگان باشد و در عین حال، کارایی اقتصادی را ارتقاء دهند. علت این رویکرد نیز حمایت از آزادی اقتصادی فعالان اقتصادی به‌ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط است و بر این اساس قدرت اقتصادی و سهم بازاری بنگاه‌ها نقش به‌سزایی ایفا می‌کند.

از سوی دیگر، قوانین اتحادیه اروپا به‌طور دقیق چارچوبی را تنظیم می‌کند که به موجب آن تحدید عمودی میزان عرضه، قانونی تلقی می‌شود. در حالی که قانون ضد انحصار ایالات متحده ضوابط مشخصی ارائه نمی‌دهد و روند ارزیابی به محاکم سپرده شده است. علاوه بر این، در حقوق اتحادیه اروپا، طبق معیار سهم بازار، قدرت مجاز بازاری طرفین قرارداد در توافق عمودی، ۳۰ درصد پیش‌بینی شده است، اما در ایالات متحده معیار ثابتی پیش‌بینی نشده است. در فرآیند ارزیابی آثار رقابتی نیز در ایالات متحده امریکا به افزایش رفاه مصرف‌کننده و کارایی اقتصادی توجه می‌شود در حالی که در اتحادیه اروپا، امکان رقابت رقبا با بنگاه اقتصادی مسلط در بازار عامل تعیین‌کننده است (Frenz, 2017: 596).

با وجود رویکرد متفاوت در سیاست‌های حقوق رقابتی این دو نظام حقوقی، اشتراک‌هایی در این خصوص وجود دارد: در هر دو نظام حقوقی، تحدید میزان عرضه مصداق از اعمال دو یا چندجانبه ضد رقابتی است که ارزیابی رقابتی با توجه به آثار

حقیقی ترتیبات بر بازار صورت می‌گیرد. علاوه بر آن، هر دو نظام حقوقی به تحولات حوزه نوآوری و فناوری توجه داشته و با هدف افزایش انگیزه نوآوری و ایجاد توازن میان حمایت از حقوق دارنده دارایی فکری و تأمین کارایی اقتصادی و رفاه مصرف‌کنندگان، مقررہ معافیت و اصول راهنمای جامع در این زمینه وضع و اصلاح کرده‌اند.

در مقابل، قانون‌گذار ایرانی برخلاف حقوق رقابت اتحادیه اروپا و ایالات متحده، بدون توجه به اثرات رقابتی و اقتصادی، تحدید مقدار عرضه یا تقاضا را به‌منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار از مصادیق سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط قلمداد کرد و در روابط دوجانبه بدون تفکیک تحدیدات عمودی از افقی به عبارت کلی به محدود کردن یا تحت کنترل درآوردن مقدار تولید، خرید یا فروش کالا یا خدمت در بازار بسنده کرد. هم‌چنین به سهم بازاری تحمیل‌کننده شرط توجهی نداشته و به‌صورت کلی معیار اخلال در رقابت را به رسمیت شناخته و وظیفه شناسایی رویه‌های ضد رقابتی را به شورای رقابت سپرده است؛ در حالی که، کمیسیون اتحادیه اروپا با ترسیم منطقه امن ضد انحصار، تحدیدات مشمول قواعد معافیت کلی را تبیین می‌کند، اما مقنن ایرانی نه تنها موارد معافیت و استثنائات را تبیین نکرده بلکه مصادیق ممنوعیت اعمال ضد رقابتی را به‌صورت حصری بدون تشریح معیارهای ارزیابی رقابتی بیان کرده است که این امر ارزیابی رقابتی این ترتیبات را به‌ویژه محصولات فناورانه و نوآورانه با چالش مواجه می‌سازد.

فرجام سخن

تحدید میزان عرضه در توافقات عمودی به اعمال محدودیت بنگاه اقتصادی بالادست به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم در مقدار محصولات مادی عرضه‌شده‌ای که بنگاه اقتصادی پایین‌دست می‌تواند از ایشان تهیه کند یا به مصرف‌کنندگان عرضه نمایند و در عرصه

مالکیت فکری به محدودیت در میزان و حوزه استفاده محصول فناورانه یا نوآورانه بهره‌بردار اطلاق می‌شود. در هر سه نظام حقوقی مورد مطالعه، توافق بر میزان عرضه در روابط غیررقبا مشمول ممنوعیت مطلق یا محض واقع نشده است، بلکه در شرایطی که تحدید میزان عرضه در روابط عمودی دارای تبعات مثبت یا توجیه منطقی باشد از معقولیت رقابتی برخوردار یا معافیت‌های در نظر گرفته شده است.

در روند ارزیابی رقابتی، مواردی همچون اثرگذاری بر قیمت، وجود موانع ورود سایر فعالان به بازار، قدرت بازاری طرفین و میزان رقابت رقبا تعیین‌کننده است. همچنین اگر پیامد رویه مذکور مخدوش کردن مکانیسم‌های قیمت‌گذاری، کاهش دسترسی اشخاص به بازار، محدود کردن حق انتخاب مصرف‌کننده و ایجاد مانع برای ورود رقبای جدید باشد باید این ترتیبات را مظنون به نقض موازین رقابتی به شمار آورد، اما در مواردی که این رویه منجر به کاهش هزینه سرمایه و توزیع شود، مراجع قضایی و رقابتی با رویکرد منعطفی آن را بررسی می‌کنند؛ به‌خصوص که با افزایش کارایی تخصیصی و ابداعات فنی برای کیفیت محصولات بنگاه تحمیل‌کننده شرط موجب ارتقاء رفاه جامعه شود، در مشروعیت آن تردیدی وجود ندارد. هرچند حقوق اتحادیه اروپا، توافق را با ضوابط معینی تحلیل می‌کند و چارچوب دقیقی را تنظیم می‌کند تا کمیسیون اتحادیه اروپا با در نظر گرفتن شرایط اعلام‌شده و ضوابط اقتصادی حاکم ارزیابی نماید اما حقوق ضد انحصار ایالات متحده آمریکا به موجب قاعده معقولیت با تکیه بر تحلیل اقتصادی و ملاحظات رقابتی، ترتیبات محدودکننده را مورد ارزیابی قرار می‌دهد. در عین حال، هر دو نظام حقوقی پیشرو با وضع مقرر و اصول راهنمای دقیق و جامع تلاش می‌کنند که تعادل را بین انگیزه صاحبان دارایی فکری و اهداف حقوق رقابت برقرار کنند تا از این طریق، ضمن ارتقاء کارایی تخصیصی و پویا و افزایش رفاه مصرف‌کنندگان، نوآوران را به آشکارسازی ایده‌های نو و سرمایه‌گذاری بیشتر در فناوری نوین به‌منظور ارتقای رفاه جامعه تشویق کنند.

در حقوق ایران قانون‌گذار اگرچه به این تحدیدات در بازار محصولات مادی توجه داشته است کاستی‌ها و نارسایی‌های عمیقی وجود دارد که ارزیابی رقابتی ابعاد مختلف موضوع را با عنایت به مصالح اقتصادی با چالش‌های جدی مواجه می‌کند و این وضعیت در بازار فناوری و نوآوری، که به‌طور اساسی به مقتضیات خاص نظام اموال فکری و توسعه فعالیت‌های نوآورانه توجهی نداشته، آشکارتر است. بر این اساس، به‌صورت مشخص برای رفع این خلاء قانونی و رویه قضایی ناکارآمد، پیشنهادهایی به شرح ذیل ارائه می‌شود:

پیشنهادهای تقنینی

از منظر تقنینی، بند ۲ ماده ۴۴ و قسمت ۳ از بند «ط» ماده ۴۵ ق.ا.س.ک تحدید مقدار خرید و فروش در صورت اثبات اخلال در رقابت یا تحدید مقدار عرضه و تقاضا به‌منظور افزایش یا کاهش قیمت بازار توسط بنگاه اقتصادی مسلط را ممنوع اعلام کرده است. نقد وارده به این رویکرد این است که قانون‌گذار بدون در نظر گرفتن تبعات مثبت اقتصادی و رقابتی این تحدیدات، نوع روابط و سهم بازاری طرفین و ارائه ضوابط روشن و قواعد ارزیابی، ضد رقابتی اعلام می‌کند و تفکیکی میان محصولات مادی، فناورانه و نوآورانه قائل نشده است؛ لذا پیشنهاد می‌شود با عنایت به مقررات و اصول راهنمای نظام‌های پیشرو، مقرر شود: «شرط تحدید میزان عرضه، رویه‌هایی هستند که توسط بنگاه اقتصادی بالادست یا دارنده دارایی فکری در مناسبات عمودی وضع شده که منجر به اعمال محدودیت نسبت به مقدار عرضه و بازفروش محصولات مادی یا تحدید میزان استفاده و تخصیص حوزه استفاده محصولات فناورانه و نوآورانه شده است و در نتیجه اعمال محدودیت مذکور، آثار مثبت و منفی اقتصادی و رقابتی را به دنبال داشته باشند. ارزیابی رقابتی براساس قاعده معقولیت و ملحوظ داشتن مؤلفه‌هایی نظیر سهم بازاری طرفین، میزان اثرگذاری بر رقابت رقبای، واکنش عرضه و تقاضا به تغییرات قیمتی، وجود موانع ورود به بازار و بهینه‌سازی میزان عرضه براساس

میزان تقاضا، دسترسی اشخاص به بازار و حق انتخاب مصرف‌کنندگان صورت می‌گیرد» افزون بر آن، پیشنهاد می‌شود به بند ۱۵ ماده اول که درخصوص معیارهای تشخیص وضعیت اقتصادی مسلط است سهم بیش از سی درصد بنگاه تحمیل‌کننده شرط در بازار محصول یا دارایی فکری و معیارهای کیفی اضافه شود. تبصره: منظور از موقعیت مسلط سهم بازاری تحمیل‌کننده شرط بیشتر از سی درصد باشد.

پیشنهادهای اجرایی

به شورای رقابت متولی انحصاری تشخیص رویه‌های مخل رقابتی پیشنهاد می‌شود با تدوین آیین‌نامه‌ای معافیت‌های مشمول ق.ا.س.ک.ا با عنایت به فضای خاص اقتصادی، رقابتی و ملاحظات مالکیت فکری ایران تصریح نماید و شرط تحدید میزان عرضه را در توافقات عمودی که واجد آثار مثبت و منفی رقابتی در بازارهای محصولات، فناوری و نوآوری هستند، رویه محدودکننده مظنون اعلام نماید تا ضمن ارتقاء انگیزه نوآوران به تداوم فعالیت خلاقانه، متخلفان را با اعمال ضمانت اجرای مناسب و کارآمد هدایت نماید.

References

- حبیب، سعید و کیلی مقدم، محمدحسین (۱۳۹۳). توافقات ضد رقابتی در روابط تولیدکننده و عرضه‌کننده، مطالعات حقوقی، ۳۷، ۳-۵۷.
- جان محمدی، سجاد، حسین زاده، جواد وحسینی، مینا (۱۴۰۱)، تحلیل سوء استفاده از وضعیت اقتصادی مسلط در صنعت خودرو ایران و اتحادیه اروپا از منظر حقوق رقابت، پژوهش‌های اقتصاد صنعتی، ۲۰، ۱-۱۴.
- جعفرزاده، میرقاسم و اکبریان طبری، معصومه (۱۴۰۰). تحلیل رقابتی محدودیت‌های غیرقیمتی در توافقات عمودی. فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی، ۱۰ (۳۷)، ۳۷-۷۵.

- جعفرزاده، میرقاسم و عباس انصاری (۱۳۹۳). توافقات عمودی ممنوع از منظر حقوق رقابت، پژوهش حقوق خصوصی، ۷، ۷۳-۹۸.
- حسینی، مینا (۱۳۹۶). حقوق رقابت در آیینی ساختار و تصمیمات شورای رقابت. تهران: انتشارات مجد. چاپ اول.
- رهبری، ابراهیم و حسنی، وحید (۱۳۹۸). حقوق رقابت در عرصه مالکیت های فکری. تهران: انتشارات سمت.
- غفاری فارسانی، بهنام (۱۳۹۸). حقوق رقابت و ضمانت اجرای ملنی آن، تهران، نشر میزان، چاپ دوم.
- قاسمی، محسن (۱۳۹۸). تبیین قواعد عمومی تشکیل قراردادهای توزیع با تأکید بر قواعد حقوق رقابت، پژوهش حقوق خصوصی، ۷، (۲۶)، ۲۴۳-۲۷۰.
- کبیری شاه آباد، حمید و کلاتر زاده سعدآباد، سجاد (۱۴۰۲). مطالعه تطبیقی معیارهای شناسایی توافقات عمودی ضد رقابتی در نظام حقوقی اتحادیه اروپا و ایران، نشریه حقوق تطبیقی (نامه مفید)، ۱۰، (۱)، ۱۲۳-۱۴۴.
- موسوی، سید فضل الله و جدیدی، انسیه (۱۴۰۰). مطالعه تطبیقی قواعد رقابت در قوانین رقابتی ایران و اتحادیه اروپا، پژوهش تطبیقی حقوق اسلام و غرب، ۸، (۲)، ۲۷۹-۳۱۲.
- Bharadwaj, A., Vishwas H., & Devaiah, I., Gupta. (2018). *Multi-dimensional Approaches towards New Technology*, Springer.
- Blewett, R., Kennis, M., & Chance, C. (2023). EU vertical agreements, *Practical Law, European Union*. Department of Law EU Law.
- Blöndal, M. (2015). Field-of-use Restrictions: A Comparative Approach Towards the EU and US
- Csongor, N. (2020). *Eu and Us Competition Law*, USA, Routledge.
- Duns, J. (2015). *Comparative Competition Law*, Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- Enchelmaier, S. (2023). Restrictions 'by object' after Generics, Lundbeck, and Budapest Bank: are we any wiser now?, *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 11, Issue 1. DOI:10.1093/jaenfo/jnac020
- Frenz, W. (2017). *Handbook of EU Competition Law*, Berlin: Springer.
- Geradin, D., Layne-Farrar, A., & Petit, N. (2012). *EU Competition Law and Economics*, Oxford Competition Law.
- Ghaffari Farsani, B. (2014). *Competition Law and its Civil Remedies*, Tehran: Mizan Publications [In Persian].
- Ghasemi, M. (2019). Explaining the General Rules for the Formation of Distribution Agreements with Respect to the Competition Law, *Private*

- Law Research*, 7(26), 123-144 [In Persian]. DOI:10.22054/jplr.2018.25207.1649.
- Habiba, S., M. Hosein Vakili Moghadam, M. (2014). Anti-competitive agreements in producer-supplier relations, *Journal of Legal Studies*, 3, 37-57.
- Hosseini, M. (2021). *Competition Laws in the Mirror of the Structure and Decisions*, Tehran: Majd Publications, [In Persian].
https://competition-policy.ec.europa.eu/system/files/2022-05/20220510_guidelines_vertical_restraints_art101_TFEU_.pdf
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_2727
<https://www.consilium.europa.eu/en/policies/sanctions-against-russia/sanctions-against-russia-explained/>
<https://www.lexxion.eu/en/coreblogpost/disruptions-vs-refusals-of-supply/>
<https://www.nicc.gov.ir/council/decisions-council/805-339-4-1397.html>
<https://www.nicc.gov.ir/revised/revised-decisions-council/1259-38-97-1397-07-15.html>
<https://www.oxera.com/insights/agenda/articles/why-vertical-restraints-new-evidence-from-a-business-survey/>
- Jafarzadeh, M.; Ansari, A. (2015). Vertical Agreements from Competition Law Perspective, *Private Law Research*, 2(7), 73-97 [In Persian].
- Jafarzadeh, M., Akbarian. Tabari, A. (2021). Competitive Analysis of Non-Price Restraints in Vertical Agreements (A Comparative Study of American, European Union, and Iranian Law), *Private Law Research*, 10, 37-75 [In Persian]. DOI:10.22054/jplr.2022.59920.2551
- Janmohamadi, J., Hoseinzadeh, J., Hosseini, M. (2022). Analyzing the Abuse of dominant position in the Iranian and European automotive industries, view of competition law, *Quarterly Journal of Industrial Economics Research*, Vol. 6, No. 20, 1-14 [In Persian]. DOI :10.30473/jier.2023.65179.1343
- Jedlicková, B. (2016). *Resale Price Maintenance and Vertical Territorial Restrictions*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited.
- Kabiri Shahabad, H., & Kalantarzadeh Sadabad, S. (2023). A Comparative Study of the Criteria for Identifying Vertical Anti-Competitive Agreements in the Legal System of the European Union and Iran, *The Journal of Comparative Law*, 10(1), 243-270 [In Persian]. DOI: 10.22096/law 2023.543839.1977
- Kalten Brunner, L. (2022). Non-Pricing Conduct by Dominant Firms in the EU, Europe, Middle East and Africa, *Antitrust Review* 2023.
- Kaltenbrunner, L. (2022). European Union: Abuse of dominance and Article 102 of the TFEU, *Ropes & Gray*.

- Kim, K. (2012). Competition Law in the New Economy Industries: Is the Current Competition Analysis Adequate to Protect Consumers in the New Economy Industries? London: *The University of Manchester*.
- Lai, S. (2018). Defining and regulating hardcore cartels in Hong Kong: agency reconciling the divergence between legislators and international standards, *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, Vol. 20, Iss. 4.
- Legal Framework, *FACULTY OF LAW, Lund University*.
- Lindeboom, J. (2022). Formalism in Competition Law, *Journal of Competition Law & Economics (Forthcoming)*, Vol. 18, Issue 4.
- Mousavi, F., Jadidi, E. (2020). A Comparative Study of Competitive Rules in Competition Laws of Iran and the European Union, *Quarterly Journal of Comparative Laws of Islam and West*, 8(2), 279-312 [In Persian]. DOI: 10.22091/csiw.2020.5692.1854
- Principles of Economics*. (2016). University of Minnesota, Available at: <https://open.lib.umn.edu/principleseconomics>.
- Rahbari, E., Hasani Sangani, V. (2019). *Competition Law in the Realm of Intellectual Ownership* (Vol. I, 2): Notions, Basic Rules and Anticompetitive Agreements, Tehran: SAMT Publications, [In Persian].
- Richards, D. G. (2020). *Intellectual Property Rights and Global Capitalism: The Political Economy of the TRIPS Agreement*, USA, Routledge.
- Schuett, F. (2012). *Field-of-use restrictions in licensing agreements*, International Journal of Industrial Organization, London,
- Sousa, P. (2019). Licensing of IP Rights and Competition Law, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Theron, N. & Boshoff, W. H. (2011). When Do Vertical Restraints Harm Competition? *The Economics-Based Approach and Its Application in the Batsa Case*, 79(3).
- Van den Bergh, R. .J.(2017). *Comparative Competition Law and Economics*, USA, Edward Elgar.
- Villar, Mar, García, Santiago. (2017). *Assessing the Impact of Field-of-Use Restrictions in Patent Licensing Agreements: The Ethical Pharmaceutical Industry in the United States, 1950–1962*, *Enterprise & Society*, Cambridge University Press.
- Winter, R. & Pil Choi, Jay, Lim, Wonhyuk. (2020). *Competition Law and Economics*, Elgar Publishing, Bergh, Roger.2017, *Comparative Competition Law and Economics*, USA, Edward Elgar. ISBN: 978 1 83910 340 7

Statutes

Annex To The Communication From The Commission Approval of The Content of A Draft For A Communication From The Commission Guidelines On Vertical Restraints, 2022.

Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property Issued by the U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, 2017.

Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022 on the application of article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices

Commission regulation (EU) no 316/2014 of 21 March 2014 on the application of article 101(3) of the treaty on the functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements.

Commission Regulation (EU) 2023/1066 of 1 June 2023 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of research and development agreements.

Federal Trade Commission (FTC) Act of 1914.

Guidelines on Commission Regulation (EU) No 316/2014 of 21 March 2014 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements

Guidelines on vertical restraints, (2022), Brussels, 10.5.2022.

The Clayton Antitrust Act, 1914.

The Sherman Antitrust Act of 1890.

Cases and Materials

Case 238/87 AB Volvo v Erik Veng (UK) Ltd. [1988] ECR 6211, paras. 8-9.

Case 27/76, United Brands v Commission, [1978] ECR 207, paras. 183-184;

Case 53/87 Consorzio italiano della componentistica di ricambio per autoveicoli and Maxicar v Régie nationale des usines Renault [1988] ECR 6039, paras. 11 and 15-16.

Case C-418/01 IMS Health GmbH & Co. OHG v NDC Health GmbH & Co. KG. [2004] ECR I-5039, paras. 38-52.

Case C-95/04 P British Airways v Commission [2007] ECR I-2331, para. 69. 48 Commercial Solvents (n 47), para. 25.

Cases 6/73 and 7/73 Istituto Chemioterapico Italiano and Commercial Solvents v Commission [1974] ECR 223, para. 25.

Cases C-241/91 P and 242/91 P Radio Telefis Eireann (RTE) and Independent Television Publications Ltd (ITP) v Commission (Magill) [1995] ECR I-743, paras. 50 and 53-56.

Ezzo Investments Inc V. Royal Beauty Supply Inc (1996).

General Motors Nederland BV and Opel Nederland BV v Commission (Case T-368/00)



C-193/83 Windsurfing International Inc. V Commission of the European Communities, ECLI:EU:C:1986/75. para. 42.