

تبیین قواعد عمومی تشکیل قراردادهای توزیع با تأکید بر قواعد حقوق رقابت

محسن قاسمی^۱

تاریخ دریافت: ۱۳۹۷/۷/۲۵ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۷/۸/۱

چکیده

قراردادهای توزیع به عنوان عنصر اصلی حقوق توزیع، ابزارهای حقوقی بی‌بدیل و کارآمدی هستند که در فرایند عرضه کالاها و خدمات به بازار و فروش آنها به مصرف‌کنندگان نهایی، نقش اساسی دارند و شبکه توزیعی که در اثر انعقاد این نوع قراردادها به وجود می‌آید برتری‌های محسوسی نسبت به روش قدیمی «عاملیت تجاری» دارد؛ اما از آنجا این قراردادها دارای آثار منفی ضد رقابتی نیز هستند و وضعیت‌هایی همچون وابستگی اقتصادی توزیع‌کنندگان به تأمین‌کنندگان را پدید می‌آورند، نظام حقوقی ویژه‌ای برای اداره این دسته از قراردادها در کشورهای غربی وضع شده است؛ اما در حقوق موضوعه ایران، قراردادهای توزیع چندان شناخته‌شده نیست و علی‌رغم کارایی نسبی قواعد عمومی قراردادها در قانون مدنی برای تبیین شرایط صحت این نوع قراردادها، نظام نوپای حقوق رقابت کشورمان در این حوزه با خلأهایی روبرو است. از این رو، در نوشتار حاضر طی یک مطالعه تحلیلی و تطبیقی میان حقوق فرانسه، اتحادیه اروپا و حقوق ایران، به تبیین قواعد مشترک حاکم بر تشکیل قراردادهای توزیع در سایه قواعد عمومی قراردادها و قواعد حقوق رقابت پرداخته شده است تا بخشی از مقدمات نظری ضروری برای تدوین نظام جامع این نوع قراردادها در کشورمان فراهم شود.

واژگان کلیدی: قراردادهای توزیع، قواعد عمومی، کارکردهای ضد رقابتی، شروط انحصارزا، حقوق رقابت

مقدمه

هدف نهایی عملیات تولید و واردات کالاها و خدمات، فروش آنها به مصرف کننده نهایی و کسب سود است، اما در جوامع گسترده و پیچیده امروزی، عرضه مستقیم بیشتر تولیدات صنعتی و کشاورزی و برخی از خدمات به مصرف کننده نهایی، عملاً ناممکن و یا بدون توجیه اقتصادی است و فرایند توزیع معمولاً از طریق یک یا چند واسطه که خریدار و فروشنده عمده و در نهایت، خرده فروشان هستند، تکمیل می شود.

در این میان خرده فروشان بزرگ (سوپرمارکت های زنجیره ای)، حضور آنچنان مؤثری در بازارهای مصرف دارند که عموم تولید کنندگان و وارد کنندگان خواهان انعقاد قرارداد مستقیم با آنها برای عرضه محصولات خود به بازار هستند و در همین راستا میان آنها قراردادهای همکاری طولانی مدت یا میان مدتی بسته می شود که «قرارداد توزیع»^۱ نام دارد.

قراردادهای توزیع به عنوان عنصر اصلی حقوق توزیع^۲ - شاخه ای از نظام حقوق اقتصادی^۳ که از مجموعه مفاهیم، نهادها و قواعد حقوقی حاکم بر فرایند توزیع کالاها و خدمات تشکیل شده است - ابزارهای حقوقی بی بدیل و کارآمدی هستند که در فرایند عرضه کالاها و برخی خدمات به بازارهای مصرف و فروش آنها به مصرف کنندگان نهایی، نقش اساسی دارند و شبکه توزیعی که در اثر انعقاد این نوع قراردادها به وجود می آید برتری های محسوسی نسبت به روش قدیمی «عاملیت تجاری»^۴ دارد که در آن، اشخاصی به عنوان نماینده حقوق بگیر یا خویش فرمای شخص تولید یا وارد کننده عمده، فروش محصولات را به نام و حساب وی بر عهده می گیرند.

با این همه، از آنجا که گسترش قراردادهای توزیع - در عین کارکردهای بسیار مفید در بازار عرضه و فروش محصولات گوناگون صنعتی و کشاورزی - دارای آثار منفی ضد رقابتی و انحصار زانیز هست، کشورهای غربی اعم از اروپایی و آمریکا و نیز کشورهای دارای اقتصاد نوظهور و در حال توسعه را بر آن داشته است که نظام حقوقی ویژه ای برای اداره و کنترل این دسته از قراردادهای چارچوب، وضع کرده و به اجرا درآوردند با این هدف که از طریق اجرای تدابیر حمایتی، ارشادی و نظارتی خود در بازارها، نقش تنظیم گر اقتصادی خویش را بهتر ایفاء کنند.

در نتیجه، گرچه در نظام های حقوقی معاصر غربی، قراردادهای توزیع اصولاً تابع قواعد عمومی

۱. Distribution Agreement / Contrats de distribution.

۲. Droit de distribution / Distribution Law.

۳. Droit économique / Economic Law.

۴. Commercial Agency/Agence Commerciale.

قراردادها است و شرایط صحت، آثار و پایان آن‌ها، بر اساس قواعد عمومی حقوق مدنی و حقوق تجارت تنظیم می‌شود - و البته در این میان، نباید نقش تکمیلی و تفسیری عرف‌های تجاری و رویه قضایی را از نظر دور داشت - اما از آنجا که این نوع قراردادها کارکردهای ضد رقابتی^۱ نیز دارند و می‌توانند موجب شکست و ناکامی نظم خودجوش بازار^۲ (دست نامرئی عرضه و تقاضا)^۳ در اداره و توزیع بهینه و منصفانه منابع اقتصادی میان فعالان اقتصادی و مصرف‌کنندگان نهایی شوند، قواعد حقوق رقابت، حکومت خود را بر این دسته از قراردادها به‌طور فزاینده‌ای گسترش داده است تا جبران‌کننده کمبودهای نظام بازار آزاد در این حوزه باشد. وانگهی وضعیت‌هایی همچون وابستگی اقتصادی توزیع‌کنندگان به تأمین‌کنندگان در قراردادهای توزیع، ایجاب می‌کند قانون‌گذار برای حمایت از طرف ضعیف‌تر مداخله کرده و اقدام به وضع مقررات خاص همراهی کند که کارکرد تنظیمی دارد و برخی از جوانب قراردادهای توزیع را دارای نظام حقوقی خاص و معین قانونی می‌کند.^۴ اما در حقوق موضوعه ایران قراردادهای توزیع چندان شناخته‌شده نیست و فرصت رواج و توسعه پیدا نکرده است. این وضعیت در یک اقتصاد در حال توسعه خلأ آشکاری است که تولیدکنندگان و واردکنندگان عمده، فروشندگان عمده، میانی و خرده‌فروشان و مصرف‌کنندگان نهایی را از مزایای شبکه‌های توزیع در سایه یک سامانه حقوقی کارآمد، محروم کرده است. وانگهی در ادبیات حقوقی کشورمان به‌ندرت به بررسی و تحلیل قراردادهای توزیع پرداخته‌شده است و اندک شمار آثار تألیف یا ترجمه‌شده موجود نیز به برخی انواع آن که بیشتر قراردادهای فرانشیز است به‌صورت جزئی و از دیدگاه خاص پرداخته‌اند. از این رو در نوشتار حاضر پس از مروری کوتاه بر مفهوم و ماهیت و انواع قراردادهای توزیع، به بررسی و تبیین آن دسته از قواعد حقوقی می‌پردازیم که تشکیل‌دهنده نظام حقوقی خاصی است که قواعد اختصاصی مشترک میان انواع قراردادهای توزیع^۵ در مرحله تشکیل این قراردادها به شمار می‌آید و در کنار

۱. Fonctions anti-concurrentielles / Anti-Competitive Functions.

۲. Failure of Market Self-Organizing Order.

۳. Invisible Hand of Supply and Demand.

۴. Huet, Jérôme, Traite de droit civil, Les principaux contrats spéciaux, Paris, L.G.D.J, ۲۰۰۱, n. ۱۱۵۹۸-۱۱۵۹۹, p. ۵۲۹-۵۳۵- Lorenz, Moritz, , An Introduction to EU Competition Law, Cambridge University Press, ۲۰۱۳, p. ۶۲-۲۴۱.

- اشمتوف، کلا یوام، حقوق تجارت بین الملل، ترجمه دکتر بهروز اخلاقی و دیگران، ج ۱، چ ۱، سمت، ۱۳۷۸، تهران، ص ۵۲۳ به بعد- غفاری فارسانی، بهنام، حقوق رقابت و ضمانت اجرای مدنی آن، ج ۱، نشر میزان، ۱۳۹۳، تهران، ص ۳۵۸-۳۵۴- جعفرزاده، میرقاسم و عباس انصاری، توافقات عمودی ممنوع از منظر حقوق رقابت، فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی، سال ۲، ش ۷، ۱۳۹۳، ص ۷۷-۷۴- حسینی، مینا، حقوق رقابت، ج ۱، مجد، ۱۳۹۶، تهران، ص ۳۷۸-۳۶۹.

۵. Droit commun des contrats de distribution.

قواعد عمومی قراردادهای، نظام حقوقی جامع این نوع قراردادها را به وجود آورده است.

۱- مفهوم، ماهیت و ویژگی‌های قراردادهای توزیع

۱-۱- تعریف قراردادهای توزیع

قرارداد توزیع، عنوان مشترک انواع قراردادهایی است که بر اساس قواعد حقوق توزیع، به‌ویژه حقوق رقابت، زنجیره‌ای از خرید و باز فروش متوالی برخی تولیدات و محصولات صنعتی و تجاری و برخی محصولات کشاورزی و خدمات فنی را غالباً به‌صورت شبکه‌ای^۱، از طریق تشکیل یک قرارداد چارچوب^۲ و انعقاد قراردادهای اجرایی^۳ متعدد بر اساس ضوابط و شرایط مقرر در قرارداد مزبور، ساماندهی می‌کند. به بیان دیگر، قراردادهای چارچوبی که شرایط و ضوابط انعقاد مستمر قراردادهای خرید و فروش آینده میان تأمین‌کننده (تولید یا واردکننده) و توزیع‌کننده و سپس میان توزیع‌کننده و مصرف‌کننده را مقرر می‌کنند، قراردادهای توزیع نام دارند. این قرارداد چارچوب از مصادیق توافقات عمودی است که طرفین آن در سطوح متفاوتی از حیث قدرت اقتصادی و نفوذ و سلطه بازاری قرار دارند و حاوی سیاست تجاری معینی است که عمدتاً از سوی طرف قوی‌تر تحمیل می‌شود و ناظر به تعیین شرایط و روش‌های خرید و فروش، فنون توزیع کالاها و خدمات و اهداف خاص مورد نظر طرفین بوده و تمام قراردادهای اجرایی آینده را که در مقام اجرای مفاد قرارداد چارچوب منعقد خواهند شد، برای مدت طولانی هدایت و راهبری می‌کند. تعریفی که از قراردادهای توزیع ارائه شد در واقع بیانگر ماهیت عرفی این نوع قراردادها در رویه تجاری و عرف خاص بازرگانان در برخی از کشورهای اروپایی همچون فرانسه، آلمان، انگلیس، ایتالیا و اتحادیه اروپایی است، زیرا در حقوق کشورهای مزبور و اتحادیه اروپا، قراردادهای توزیع، فاقد تعریف قانونی است و از عقود نامعین به شمار می‌آید.^۴

این مفهوم عرفی در حقوق ایران نیز قابل پذیرش است و می‌تواند مبنای عمل در انعقاد

۱. En réseau / In Network.

۲. Contrat – Cadre.

۳. Contrats d'application.

۴. Cornu, Gerard, Vocabulaire juridique, PUF, Paris, ۲۰۰۸, p. ۳۲۰- Grilc, Peter, Legal Nature of the Distribution Contract, Zbornik Znanstvenih Razprav, Vol. LXX, ۲۰۱۰, P. ۹۵-۱۲۶- Dutilleul, Francois Collart et Philippe Delebecque, op.cit, n. ۸۸۹, ۹۲۵, p. ۶۴۴, ۶۸۰- Huet, op.cit, n. ۱۱۵۹۶, p. ۵۲۷- Gheur, Charles and Nicolas Petit, Editors, Vertical Restraints and Distribution Agreements Under EU Competition Law, Bruylant, Bruxelles, ۲۰۱۱, P. ۱۱-۲۳۰- Müller, op.cit, p. ۶۳- Ronzano, Alain, La distribution en Europe : les exemples français, allemand, anglais et italien, Revue internationale de droit comparé, Vol. ۴۷, N. ۲, ۱۹۹۵, p. ۴۱۳-۴۱۹.

قراردادهای توزیع بر اساس قواعد عمومی قراردادها واقع شود، زیرا متضمن هیچ عنصر مغایر با قواعد حقوقی آمره (قوانین امری، نظم عمومی و اخلاق حسنه) نیست و مصداقی از سیره و بناء عقلاء در به کارگیری یک عقد نامعین برای تنظیم روابط حقوقی خود به شمار می آید. (مواد ۱۰، ۲۲۳- در صورت پذیرش جریان آن در شبهات حکمیة- ۲۲۴ و ۹۷۵ قانون مدنی)

۲-۱- انواع قراردادهای توزیع

سه نوع اصلی و عمده این قراردادها که در حال حاضر در بازارهای کشورهای توسعه یافته رواج دارد و قالب و نوع کلی و عام تمام انواع جزئی تر قراردادهای توزیع را تشکیل می دهد، از این قرار است:

۱-۲-۱. قراردادهای توزیع انحصاری یک جانبه (یک سویه)

این نوع، خود به دو نوع جزئی تر زیر تقسیم می شود:

الف- تأمین انحصاری کالا (انحصار در تأمین کننده یا خرید انحصاری)^۱

در این نوع، توزیع کننده متعهد به منحصر کردن خرید کالا یا کالاهای موضوع قرارداد از تأمین کننده معینی می شود و حق خرید از دیگر تأمین کنندگان فعال بازار را ندارد و متقابلاً تأمین کننده متعهد به ارائه کمک های فنی و یا مالی به وی می شود.

ب- انحصار در خریدار (فروش انحصاری)^۲

هنگامی که تأمین کننده متعهد به فروش انحصاری به توزیع کننده می شود اما توزیع کننده در تأمین کالا یا کالاهای مشابه موضوع قرارداد از دیگر تأمین کنندگان آزاد است، قرارداد توزیع از نوع فروش انحصاری خواهد بود.

۱-۲-۲. قراردادهای توزیع انحصاری دوجانبه (دوسویه)^۳

در این نوع قرارداد، هر دو طرف متعهد به خرید و فروش انحصاری کالا یا کالاهای معین در یک منطقه معین هستند که معمولاً همراه با شرط انتقال مهارت و دانش عملی تجاری بوده و به قراردادهای فرانشیز^۴ موسوم است.

۱. Contrat d'approvisionnement exclusif.

۲. Contrat de fourniture exclusive.

۳. Contrat de concession commerciale.

۴. Franchise.

۳-۲-۱. قراردادهای توزیع انتخابی^۱

این نوع از قراردادهای توزیع فاقد شرط انحصار از حیث طرف خرید و فروش است و هر دو طرف در انتخاب هم‌زمان و توأم طرف‌های دیگر (تأمین‌کنندگان و توزیع‌کنندگان دیگر) آزادند؛ اما برخی دیگر از شرایط خرید و فروش، معین شده و دارای محدودیت‌های خاص خود است. وانگهی تمامی انواع سه‌گانه قراردادهای توزیع، دارای شرط انحصاری از حیث قلمرو مکانی توزیع هستند.^۲

۲- تشریفات انعقاد (شرایط شکلی)

قراردادهای توزیع در کشورهای عضو اتحادیه اروپا اصولاً رضایی به مفهوم مضیق کلمه است و برای صحت خود، نیازمند رعایت یک‌شکل معین و انحصاری در مقام اظهار اراده و توافق اراده‌های طرفین نیست، زیرا این نوع قراردادها کماکان در زمره عقود نامعین باقی مانده‌اند و تابع اصل رضایی بودن عقود به‌عنوان یکی از قواعد عمومی قراردادها هستند.^۳

اما چنانچه شکل‌گرایی و قراردادهای شکلی را در وسیع‌ترین مفهوم آن در نظر بگیریم،^۴ لزوم اطلاع‌رسانی پیش قراردادی به‌صورت مکتوب که در برخی کشورها نظیر فرانسه مقرر شده است، قراردادهای توزیع را در دسته عقود شکلی قرار خواهد داد:

بر اساس ماده یک قانون ۳۱ دسامبر ۱۹۸۹ فرانسه، موسوم به قانون «Doubin» که در ماده ۳-۳۰ L. قانون تجارت این کشور جای گرفته است، تأمین‌کنندگان موظفند پیش از انعقاد قرارداد توزیع، اطلاعاتی شامل هویت خود (نام و آدرس شخص حقیقی یا حقوقی، مشخصات مدیران شرکت، میزان سرمایه آن، شماره ثبت شرکت و ثبت علامت تجاری آن و بانک‌های محل

۱. Contrat de distribution sélective.

۲. Huet, op.cit, n. ۱۱۵۹۶، ۱۱۶۰۱-۱۱۶۲۵، p. ۵۲۷، ۵۳۵-۵۶۴- Malaurie Ph. et L. Aynès, Cours de droit civil, Les contrats spéciaux, Editions Cujas, Paris, ۱۹۸۸, n. ۲۶, p. ۲۷, n. ۸۲۲-۸۳۵, p. ۳۷۲-۳۸۶- Dutilleul et Delebecque, op.cit, n. ۹۲۵-۹۶۶, p. ۶۷۹-۷۱۸ - Ghestin, J., La notion de contrat-cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent, JCP, Cah. dr. entr., ۱۹۹۷, suppl. ۳/ ۴, p. ۱۲-۲۳- Lorenz, op.cit, p. ۱۵۸-۱۷۷- Mainguy, op.cit, p. ۸-۹.

۳. Dutilleul et Delebecque, op.cit, n. ۸۸۹, p. ۶۴۴ - Gheur and Petit, op.cit, P. ۱۱-۲۳۰- Müller, op.cit, p. ۶۲- Ronzano, op.cit, p. ۴۱۳-۴۱۹.

۴. برای مطالعه تفصیلی در مورد مفهوم قراردادهای تشریفاتی (شکلی) رجوع کنید به: قاسمی، محسن، شکل‌گرایی در حقوق مدنی، چاپ ۱، نشر میزان، ۱۳۸۸، تهران، ص ۶۲-۲۴.

حساب‌های شرکت یا شخص تاجر حقیقی)، سابقه شبکه توزیع و تجربیات و سوابق حرفه‌ای خود در طول پنج سال گذشته، مشخصات و ویژگی‌های نوع قرارداد موردنظر از حیث حدود و عناصر انحصار، تعهدات اصلی توزیع‌کننده، وضعیت کلی و محلی بازار موردنظر و چشم‌اندازهای توسعه آن را طی یک سند عادی امضاء شده توسط خود، حداقل بیست روز پیش‌از تاریخ انعقاد قرارداد، به توزیع‌کننده تسلیم کنند.

هدف این تشریفات ناظر به اطلاع‌رسانی پیش‌قراردادی^۱ فراهم کردن فرصت و شرایط کافی برای بررسی و ارزیابی اقتصادی قرارداد آینده از سوی توزیع‌کنندگان و حمایت از آنها به‌عنوان طرف ضعیف‌تر قرارداد و نیز حمایت از کل شبکه توزیع موردنظر در مقابل رقابت‌های مکارانه و رفتارهای دسیسه‌جویانه و فریب‌کارانه است.

ضمانت اجرای این تکلیف شکلی، علاوه بر جریمه نقدی درجه پنجم (۱۵۰۰ یورو)، مسئولیت مدنی ناشی از زیان‌های احتمالی وارد بر توزیع‌کننده در اثر فقدان یا نادرستی اطلاعات مزبور و نیز امکان درخواست ابطال قرارداد^۲ از سوی وی در صورت اثبات معیوب بودن اراده او در دادگاه صالح است (ماده ۱-۳۳۰ L. قانون تجارت فرانسه و آئین‌نامه اجرایی آن).

وانگهی تنظیم سند عادی (رسمی) در قالب نمونه قراردادهای ترویج‌شده توسط مشاوران حقوقی که تبدیل به عرف تجاری شده است، عملاً در همه قراردادهای توزیع رعایت می‌شود تا طرفین و اشخاص ثالث از مزایا و کارکردهای مفید آن بهره‌مند شوند و حتی انجام تکلیف به اطلاع‌رسانی راجع به شرایط بیع به تمام بازرگانان علاقه‌مند و ذی‌نفع در بازار موردنظر که طی ماده ۳۳ فرمان یکم اکتبر ۱۹۸۶ دولت فرانسه، الزامی شده است از طریق همین عرف تجاری، میسر می‌شود.^۳ اما در حقوق ایران چنین تشریفات وجود ندارد و مناسب است ضمن بومی‌سازی، در قانون تجارت پیش‌بینی شود.

۳- عیوب اراده^۴

۱- Information précontractuelle.

۲- Annulation du contrat.

۳- Huet, op.cit, n. ۱۱۶۰۵, p. ۵۳۸-۵۳۹ - Blanc, G., Les contrats de distribution concernés par la Loi Doubin, D. ۱۹۹۳, chron. p. ۲۱۸-Behar - Touchais, M. et G. Virassamy, Les contrats de distribution, L.G.D.J., ۱۹۹۹, n. ۱۴ s - Virassamy, G., La moralisation des contrats de distribution par la Loi Doubin, JCP, ۱۹۹۰, éd. E. II, p. ۱۵۰۰۹ - Ferrier, D. op.cit, n. ۵۸۰ - Mainguy, op.cit, n. ۱۸-۲۳, P. ۲۴-۳۲ - Dutilleul et Delebecque, op.cit, n. ۹۳۸, P. ۶۹۱-۶۹۲.

۴- Vices de consentement.

از آنجا که قراردادهای توزیع از نوع الحاقی است و توزیع کنندگان (باز فروشان) در حالت وابستگی اقتصادی نسبت به تأمین کنندگان (تولید کنندگان یا وارد کنندگان عمده) قرار دارند، برخی بر این باورند که باید به طرق زیر از آنها حمایت شود:

الف- تحمیل شرایط غیر منصفانه^۱ بر توزیع کننده، نوعی اکراه^۲ و سبب قابل ابطال بودن آن به درخواست وی باشد.

ب- غبن^۳ (عدم تعادل اقتصادی قرارداد به سود تأمین کننده)، قابل استناد از سوی توزیع کننده بوده و از اسباب فسخ یا تعدیل قرارداد به شمار آید.

پ- تدلیس^۴ و رفتارهای فریب آمیز تأمین کننده، قابل ابطال بودن قرارداد توزیع را به درخواست توزیع کننده به دنبال داشته باشد.

اما رویه قضایی فرانسه غالباً هیچ یک از این راه حل ها را نپذیرفته، با این استدلال که طرفین قراردادهای توزیع و از جمله توزیع کنندگان، تاجران حرفه ای هستند که به واسطه تجربه و آگاهی کافی تخصصی و فنی و نیز توانایی نسبی اقتصادی، اصولاً قربانی اکراه، غبن و تدلیس و دیگر عیوب اراده نمی شوند و لذا ادعای عیوب اراده (اشتباه، اکراه، تدلیس و...) به ندرت در دعاوی راجع به قراردادهای توزیع پذیرفته شده است.^۵

این راه حل در حقوق ایران هم قابل پذیرش است زیرا حرفه ای بودن طرفین قراردادهای توزیع، می تواند اماره ای قضایی بر مصون بودن ایشان از عیوب اراده باشد (مواد ۱۳۲۱ و ۱۳۲۴ قانون مدنی) که در کنار اصل عدم، اثبات ادعای خواهان را سخت تر از اثبات عیوب اراده در دعاوی غیر حرفه ای ها خواهد کرد و عملاً احتمال پذیرش آن را بسیار پایین خواهد آورد. اصل ایمن بودن و استحکام روابط تجاری نیز مؤید این نظر تواند بود.

۴- شرایط عوضین

۴-۱- معلوم و معین بودن

قراردادهای توزیع از نوع عقود چارچوب اند که شرایط و الزامات کلی ناظر به خرید و

۱. Conditions (clauses) abusives- Unfair Conditions (Terms).

۲. Violence.

۳. Lésion.

۴. Dol.

۵. Mainguy, op.cit, p.n. ۱۸, p. ۲۴ – Dutilleul et Delebecque, op.cit, n. ۹۳۰, p. ۶۹۲.

فروش‌های آینده را معین می‌کنند و تعیین تفصیلی و دقیق نوع، کمیت و کیفیت مبیع و ثمن در آن‌ها اساساً فاقد موضوعیت است، شرایط عوضین به صورت خیلی کلی و اجمالی در این قراردادها معین می‌شود و به هنگام انعقاد هریک از بیع‌های آینده، به تفصیل تعیین می‌شود زیرا قابلیت آن در آینده موجود است. چنین وضعیتی از دیدگاه قواعد عمومی قراردادها هیچ ممنوعیتی ندارد و قراردادهای توزیع را با بطلان مواجه نمی‌کند؛ زیرا این قراردادها متضمن تعهد به خرید و فروش در آینده‌اند و در چنین تعهدی، معلوم و معین بودن عوضین و حتی قابلیت تعیین آن دو بر اساس ضوابط نوعی و عرفی بازارها، شرط صحت نیست و تعیین عوضین به هنگام انعقاد عقد بیع در آینده صورت خواهد گرفت.

بلی اگر قرارداد توزیعی متضمن بیع بالفعل کالاهای آینده نیز باشد - امری که امروزه نادر است - یعنی بیع کالاهای کلی فی‌الذمه‌ای که تحویل آن‌ها مدت‌دار است و ثمن نیز نقداً و فوراً یا در آینده پرداخت خواهد شد، معلوم و معین بودن عوضین و یا قابلیت تعیین آن دو بر اساس ضوابط و معیارهای نوعی و عرفی بازار مربوط، شرط صحت قرارداد توزیع خواهد بود.^۱

(مواد ۱۱۲۹ و ۱۵۹۱ قانون مدنی فرانسه و مواد ۱۹۰، ۲۱۶، ۲۲۰ و ۲۲۵ قانون مدنی ایران)

۲-۴- تعیین قیمت فروش آینده کالاها

در برخی قراردادهای توزیع، تأمین‌کننده، قیمت‌های فهرست شده^۲ را برای فروش کالاهای موضوع بیع‌های آینده، تعیین می‌کند بطوریکه توزیع‌کننده موظف خواهد بود کالاهای موضوع قرارداد را بر اساس کاتالوگ مزبور از تأمین‌کننده خریداری کند. دادگاه‌های فرانسه تا سال ۱۹۹۵ چنین شرطی را باطل و از موجبات بطلان قراردادهای توزیع می‌دانستند به این دلیل که قراردادهای توزیع عقود چارچوبی هستند که برای درازمدت منعقد می‌شود و نوع و مقدار کالاهای موضوع بیع‌های آینده و قیمت آن‌ها هنوز معلوم نیست. وانگهی تأمین‌کننده‌ای که چنین شرطی را در قرارداد می‌گنجانند در معرض سوءاستفاده، خودمحموری و اجحاف در حق توزیع‌کننده است. بر همین اساس، دیوان کشور فرانسه در سال ۱۹۷۱،^۳ شرط تعیین قیمت‌های

۱. Flour, J., Aubert, J-L., Savaux, E., Droit civil, Les obligations, T. ۱, Armand Colin et Delta, ۲۰۰۲, n. ۲۳۶-۲۳۸, p. ۱۷۰-۱۷۴- Mainguy, op.cit, n. ۲۷, p. ۳۶.

۲. Clause de prix catalogués.

۳. Com. ۲۷ avr. et ۵ nov. ۱۹۷۱, D. ۱۹۷۲. P. ۳۰۳, note. J. Ghestin.

آینده را بر مبنای مواد ۱۱۷۴ و ۱۵۹۱ قانون مدنی این کشور، موجب بطلان قراردادهای توزیع دانسته بود و در سال ۱۹۷۸^۱ نیز با استناد به ماده ۱۱۲۹ قانون مدنی فرانسه، به بطلان قراردادهای توزیع حاوی شرط تعیین قیمت در بیع‌های آینده رأی داد با این استدلال که کمیت مبیع در بیع‌های آینده معلوم نیست؛ اما این آراء مورد انتقاد جامعه حقوقی فرانسه قرار گرفته است، زیرا اولاً قرارداد توزیع، عقد بیع نیست بلکه حاوی تعهد به خرید و فروش در آینده است، ثانیاً حقوق رقابت از تمامی ابزارهای لازم برای مقابله با خودمحموری و سوءاستفاده تأمین‌کنندگان از موقعیت مسلط خود در بازار برخوردار است، ثالثاً دعوای بطلان یا ابطال قراردادهای چارچوب توزیع غالباً پس از پایان مدت آن و باهدف گریز از «شرط عدم رقابت با تأمین‌کننده پس از پایان قرارداد»، اقامه شده است.

در اثر چنین انتقاداتی که بر رویه دیوان کشور فرانسه وارد آمد، این مرجع سرانجام در سال‌های ۱۹۹۴^۲ و ۱۹۹۵^۳ با استناد به بند سوم ماده ۱۱۳۴ و ماده ۱۱۳۵ قانون مدنی، شرط تعیین قیمت‌های فهرست شده برای بیع‌های آینده در قراردادهای چارچوب توزیع را صحیح تلقی کرد و البته سوءاستفاده از موقعیت مسلط در مقام تعیین این قیمت‌ها را موجب حق فسخ یا مطالبه خسارت برای توزیع‌کننده دانست، زیرا تأمین‌کنندگان موظفند قیمت‌ها را به صورت رقابتی و با لحاظ سود منصفانه برای توزیع‌کننده، تعیین کنند، اما صرف بالا بودن قیمت‌های فروش کالاها موضوع قرارداد به توزیع‌کننده، دلیلی بر سوءاستفاده تأمین‌کننده از موقعیت مسلط خود نیست.

از این گذشته، برخی شروط ناظر به تعیین ثمن بیع‌های آینده که مقوله‌ای رایج در قراردادهای توزیع است، بر اساس مفاد ماده ۱۵۹۲ قانون مدنی فرانسه که تعیین ثمن از سوی اشخاص ثالث را صحیح دانسته، معتبر تلقی می‌شود زیرا شرط قیمت بازاری و شرط تعیین قیمت از سوی کارشناس، از مصادیق رجوع به شخص ثالث به‌عنوان یک مرجع نوعی، روشن و بدون ابهام است.^۴

۱. Com. ۱۱ oct. ۱۹۷۸, D. ۱۹۷۹, p. ۱۳۰, note, R. Houin.

۲. Cass. civ. ۱^{ère}, ۲۹ nov. ۱۹۹۴, JCP, éd. G., ۱۹۹۵, I, p. ۲۲۳۷۱, note, J. Ghestin.

۳. Cass. ass. Pén., ۱^{er} déc. ۱۹۹۵, JCP, éd. G., ۱۹۹۶, II, P. ۲۲۵۶۵, note, J. Ghestin.

۴. Aynès, Laurent, Françoise Kamara, Patrick de Fontbressin, La Question de la détermination du prix, in Le contrat-cadre de distribution: enjeux et perspectives, Les actes de Colloque organisé à Paris les ۱۱ et ۱۲ décembre ۱۹۹۶, RTD com., v. ۱۹, ۱۹۹۷, p. ۳۳-۴۷- Aynès, Laurent, Indétermination du prix dans les contrats de distribution: comment sortir de l'impasse? : D. ۱۹۹۳, chr., p. ۲۰- Frison - Roche, L'indétermination du prix, Revue trimestrielle de droit civi, v. ۹۱, n. ۲, ۱۹۹۲, p. ۲۶۹-۳۰۳ - Leveneur et Ghestin, Réflexions sur le domaine et le fondement de la nullité pour indétermination du prix, D. ۱۹۹۳, chron., p. ۲۴۳- ۲۵۱ - Ferrier, D., "La détermination du prix dans les contrats stipulant une obligation d'approvisionnement, exclusif", D. ۱۹۹۱, chron., p. ۲۳۷-

در حقوق ایران نیز، تعیین قیمت‌های فهرست شده فروش آینده کالاها در قرارداد چارچوب توزیع، بر اساس استدلال‌های فوق و مستند به منطوق (عموم - اطلاق) یا مفهوم و مبنای (ملاک) مواد ۲۱۴، ۱۰، ۲۲۳- در صورت پذیرش جریان اصل صحت در شبهات حکمیة- ۲۳۴ و ۳۵۰ قانون مدنی و منتفی بودن غرر (جهل منتهی به ضرر)، صحیح به نظر می‌رسد.

۵- مدت قرارداد

در برخی نظام‌های حقوقی، همچون فرانسه، تعهدات قراردادی نمی‌تواند دائمی و مادام‌العمر^۱ باشد و رویه قضایی، قراردادهایی را که به‌طور نامتعارف، طولانی و فراتر از طول عمر معمول یک انسان یا حیات حرفه‌ای شخص متعهد باشد به سبب مغایرت بانظم عمومی باطل می‌داند.^۲ اما در مورد قراردادهای توزیع که بنا بر ماهیت و کارکردها و اهداف خود، مستلزم دوام، پایداری و ثبات رابطه قراردادی^۳ است، کم‌وبیش پذیرفته شده است که خود قرارداد توزیع می‌تواند بدون مدت باشد اما شروط انحصاری که در این نوع قراردادها درج می‌شود به‌موجب ماده ۱- L.۳۳۰ قانون تجارت فرانسه (ماده یک قانون ۱۴ اکتبر ۱۹۴۳) حداکثر می‌تواند مدت ده‌ساله داشته باشد و اگر فراتر از این حد باشد مواجه با بطلان مطلق خواهد شد و حتی برخی معتقدند که کل قرارداد توزیع باطل خواهد بود.^۴

از دیدگاه حقوق رقابت اروپایی (قواعد حقوق رقابت اتحادیه اروپا) نیز شرط عدم رقابت در توافق‌های عمودی و از جمله قراردادهای توزیع که مشتمل بر ممنوعیت خرید محصولات مشابه از دیگر تأمین‌کنندگان و یا تعهد توزیع‌کننده به خرید بیش از ۸۰٪ محصولات یا خدمات

Frisonoche, M.-A., " Le choix de l'annulation comme sanction de l'indétermination du prix dans les contrats d'exclusivité et ses conséquences ", Petites affiches, ۸ décembre ۱۹۹۳, n°۱۴۷, p.۱۴ - Jamin, C., " Réseaux intégrés de distribution : De l'abus dans la détermination du prix au contrôle des pratiques abusives ", JCP (éd. G), ۱۹۹۶, I.p.۳۹۵۹-۳۹۶۰ - Corbisier, Isabelle, La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente de marchandises. Réflexions comparatives, Revue internationale de droit comparé. Vol. ۴۰ N°۴, ۱۹۸۸, p. ۷۶۷-۸۳۱.

۱. Durée perpétuelle.

۲. Cass. Civ. ۲ème, ۲۰ Févr. ۱۹۹۱, JCP ۱۹۹۲, éd N, II, ۲۲- R. Libchaber, Réflexions sur les engagements perpétuels et la durée des sociétés, Rev. sociétés, ۱۹۹۵, p.۴۳۷ et s - Rizzo, Fabrice, Regards sur la prohibition des engagements perpétuels, Droit et patrimoine, janvier ۲۰۰۰, p. ۶۰-۶۹.

۳. Stabilité contractuelle.

۴. Mainguy, op.cit, n.۲۴-۲۶, p.۳۲-۳۵.

موضوع قرارداد از تأمین کننده طرف قرارداد باشد، نباید بیش از ۵ سال باشد مگر اینکه تأمین کننده، مالک فروشگاه‌هایی باشد که محصولات مورد نظر در آن‌ها توسط توزیع کننده (مستأجر) بفروش می‌رسد که در این صورت مدت شرط انحصاری می‌تواند تا پایان مدت اجاره فروشگاه‌های مزبور تداوم یابد.

تخلف از این مقرر در صورت اثبات اینکه شرط انحصاری مورد نظر مانع رقابت یا موجب محدود یا معیوب شدن چرخه رقابت در بازار عمومی خواهد شد، موجب بطلان مطلق قرارداد توزیع است.^۱ (بند a ماده ۵ آیین‌نامه شماره ۲۰۱۰/۳۳۰ کمیسیون رقابت اتحادیه اروپا، راجع به اعمال بندهای یک و سه ماده ۱۰۱ معاهده لیسبون در مورد کارکردهای اتحادیه اروپایی، ۲۰۰۷)^۲ اما در حقوق ایران، صحت قراردادهای توزیع بدون مدت در صورتی که متضمن تعهد توزیع کننده به خرید کالا از تأمین کننده باشد، قابل پذیرش به نظر نمی‌رسد، زیرا قید زمانی از عوامل معلوم کردن موضوع تعهد در قراردادهای عهدی مستمر است و فقدان آن، منجر به غرری شدن قرارداد خواهد شد. (ملاک بند ۳ ماده ۱۹۰، بند ۲ ماده ۲۳۳ و مواد ۲۱۶ و ۴۶۸ قانون مدنی) و لزوم معلوم بودن مدت شروط انحصار را نیز بر همین اساس قابل توجیه است، زیرا در حقوق رقابت فعلی ایران، تصریحی در این خصوص دیده نمی‌شود (مواد ۴۴ به بعد قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، مصوب ۱۳۸۶)

۶- شرایط صحت شروط انحصار زای ضمن عقد در قراردادهای توزیع

شروطی که ضمن قراردادهای توزیع درج می‌شود، بیشترین دغدغه‌های مربوط به رقابت در بازارها را به همراه دارد، زیرا به واسطه مقتضای ذاتی توافق‌های عمودی، اصولاً حاوی تدابیر و اقدامات گوناگونی است که رقابت فعالان اقتصادی در بازار را از حیث نوع معاملات، نوع و شرایط کمی و کیفی کالاهای موضوع معامله، طرف‌های معامله و یا دامنه مکانی (قلمرو سرزمینی) انجام معامله، محدود و مقید می‌کند. از این رو در کشورهای غربی، حقوق رقابت توجه ویژه‌ای به این نوع قراردادها داشته و مقررات خاصی را در جهت کنترل و هدایت آن

۱. Lorenz, op.cit, p. ۱۷۱-۱۷۲.

۲. Official Journal of the European Union, COMMISSION REGULATION (EU) No. ۳۳۰/۲۰۱۰ of ۲۰ April ۲۰۱۰ on the application of Article ۱۰۱(۳) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices, Article. ۵.a.

وضع و بر اساس شرایط و اوضاع و احوال متحول اقتصادی بازارها، این مقررات را مورد بازنگری و اصلاح مستمر قرار می‌دهد.

آئین‌نامه‌هایی که به استناد مواد ۸۱ تا ۸۶ معاهده مؤسس اتحادیه اروپا (۱۹۵۷ رم، اصلاحی ۱۹۹۲ ماستریخت)^۱ و مواد ۱۰۱ تا ۱۰۶ باب هفتم از فصل یکم معاهده راجع به کارکرد اتحادیه اروپا^۲ (لیسبون، ۲۰۰۷) از سوی کمیسیون رقابت اتحادیه اروپا، وضع و تا به حال مستمراً مورد بازنگری و اصلاح قرار گرفته و ناظر به کنترل مفاد توافق‌های عمودی و از جمله قراردادهای توزیع است، از نمونه‌های بارز مقررات گذاری‌هایی است که تنظیم شبکه‌های قراردادی تهدیدکننده اصول رقابت آزاد و شفاف در بازارهای گوناگون و به حداقل رساندن آثار ضد رقابتی آن‌ها را- در عین حفظ کارکردهای مفید این نوع شبکه‌ها در تأمین نیازهای اقتصادی یک کشور- به‌طور جدی و دقیق پیگیری می‌کند.

آخرین مصوبه کمیسیون مزبور، آئین‌نامه شماره ۳۳۰ مصوب ۲۰ آوریل ۲۰۱۰ است که در راستای اجرای بند سوم ماده ۱۰۱ معاهده لیسبون در خصوص موارد معافیت توافق‌های عمودی و رویه‌های عملی مربوطه از برخی ممنوعیت‌های مقرر در حقوق رقابت اروپایی، وضع^۳ و جانشین آئین‌نامه شماره ۲۷۹۰ مصوب ۲۲ دسامبر ۱۹۹۹ شده است که در راستای اجرای بند سوم ماده ۸۱ معاهده رم (اصلاحی ۱۹۹۲ ماستریخت)^۴، وضع شده بود و مهلت اجرای آن در ۳۱ مه ۲۰۱۰ به پایان رسید. در ادامه، قواعد حاکم بر شروط ضمن عقد در قراردادهای توزیع از منظر حقوق رقابت کشور فرانسه، معاهده لیسبون و آئین‌نامه اجرایی بند سوم ماده ۱۰۱ آن و حقوق رقابت کشورمان بررسی خواهد شد.

۱-۶- انواع شروط انحصار^۵

۱. Traité instituant la Communauté européenne (Rome, ۲۵ mars ۱۹۵۷), modifié par le Traité de Maastricht du ۷ février ۱۹۹۲.

۲. Traité de Lisbonne sur le fonctionnement de l'Union européenne, signé le ۱۳ décembre ۲۰۰۷ à Lisbonne et entré en vigueur le ۱^{er} décembre ۲۰۰۹.

۳. Commission de régulation (EU) No. ۳۳۰/۲۰۱۰ of ۲۰ April ۲۰۱۰ on the application of Article ۱۰۱(۳) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices.

۴. Commission de régulation (EC) No ۲۷۹۰/۱۹۹۹ of ۲۲ December ۱۹۹۹ on the application of Article ۸۱(۳) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices.

۵. Les clauses d'exclusivité : Mainguy, op.cit, n.۳۷, p.۴۶-۴۸- Reboud, Louis, "Contrats d'exclusivité et concurrence.", L'Actualité économique, Vol.۴۳, no. ۴, Janvier-Mars ۱۹۶۸, p. ۶۱۷-۶۶۹.

به طور کلی این شروط، شایع ترین شروط ضمن عقد در قراردادهای توزیع است که باهدف تضمین تشکیل پایدار یک شبکه قراردادی ویژه میان طرفین، خارج کردن دیگران از این شبکه و نیز کاهش هرچه بیشتر رقابت با تأمین کننده درج می شود. شروط انحصار را انواع گوناگونی دارد که در پنج دسته کلی زیر جای می گیرند:

الف- شرط انحصار در استفاده از علامت تجاری تأمین کننده که طی آن توزیع کننده متعهد می شود تنها با استفاده از علامت تجاری وی، کالاهای موضوع قرارداد را به مشتریان خود بفروشد، همچنان که خرید این کالاها از تأمین کننده نیز صرفاً بر اساس همان برند تجاری خاص صورت خواهد گرفت.^۱

ب- شرط انحصار در خرید و فروش^۲ - تأمین و توزیع - که توزیع کننده و یا هر دو طرف قرارداد توزیع را در خرید و فروش کالاهای موضوع قرارداد محدود می کند و شامل منحصر شدن طرف قرارداد خرید (تأمین کننده) به یک یا چند شخص معین، منحصر شدن طرف قرارداد فروش (توزیع کننده) به گروهی از مشتریان معین شده، متعهد شدن تأمین کننده به فروش انحصاری کالاهای مورد نظر به توزیع کننده یا توزیع کنندگان معین و خودداری از فروش این کالاها به توزیع کنندگان خارج از شبکه توزیع و مانند آن می شود و تعهد توزیع کننده به خرید حداقل مقدار تعیین شده از کالاهای موضوع قرارداد در بازه زمانی معین از تأمین کننده^۳ و نیز تعهد وی به فروش حداقل مقدار معین شده از کالاهای مزبور در فواصل زمانی مشخص به مشتریان خود^۴، تعهدات فرعی ناشی از شروط انحصار را در برخی قراردادهای توزیع است.

پ- شرط انحصار مکانی (سرزمینی)^۵ که قلمرو جغرافیایی خرید و فروش کالاهای موضوع قرارداد را محدود به یک یا چند منطقه معین می کند: تأمین کننده، حق باز فروش انحصاری کالاهای خود را در این محدوده به توزیع کننده طرف قرارداد واگذار می کند و متعهد می شود در این منطقه از فروش این کالاها به توزیع کنندگان دیگر خودداری کند، همچنان که امکان

۱. Clause d'exclusivité de marque / Monomarquisme.

۲. Clause d'exclusivité d'achat et de revente : approvisionnement exclusif / fourniture exclusive.

۳. Clause de minima.

۴. Clause de quota.

۵. Clause d'exclusivité territoriale.

دارد توزیع کننده نیز متعهد شود فقط در همان منطقه معین شده، کالاهای موضوع قرارداد را به مشتریان خود عرضه کند.

ت- شرط تعیین حداقل و حداکثر قیمت باز فروش کالاهای موضوع قرارداد توسط توزیع کننده به مشتریان خود^۱

ث- شرط عدم رقابت توزیع کننده با تأمین کننده پس از پایان قرارداد توزیع^۲

۲-۶- مشروعیت شروط انحصار زا

در حقوق تجارت فرانسه، مدت این نوع شروط نمی تواند بیش از ده سال باشد (ماده ۱- L.۳۳۰ قانون تجارت) و علاوه بر آن، رویه قضایی این کشور، سازگاری مفاد این شرطها باهدف قرارداد و طبع و ماهیت تعهدات طرفین، معقول و متعارف بودن و نیز ضرورت آن برای حمایت از منافع مشروع تأمین کننده را از شرایط صحت شروط انحصار زا دانسته و حتی برخی دادگاهها مفاد این گونه شرطها را بر اساس ماده ۱۱۷۴ قانون مدنی فرانسه از حیث ممنوعیت یکجانبه بودن و ابتناء بر اراده و خواست یک طرف قرارداد^۳ (اصولاً تأمین کننده) نیز بررسی می کنند و در صورت صدق این وضعیت، آن را باطل می دانند.^۴

همچنین «شرط عدم رقابت» که در قراردادهای توزیع رواج یافته - و به واسطه آن، توزیع کننده از تمام یا برخی فعالیت های اقتصادی ناظر به تولید، واردات، خرید و عرضه (فروش کلی یا جزئی) داخلی یا خارجی (صادرات) کالاها یا خدمات موضوع قرارداد توزیع در طول اجرای قرارداد منع می شود و حتی ممکن است برای مدت معین یا نامحدودی پس از پایان قرارداد نیز از آن ممنوع شود،^۵ به سبب تعارض با اصل آزادی کار، اشتغال، تولید و تجارت که

۱. Clause de détermination des prix (minimum et maximum) de revente.

۲. Clause de non-concurrence post-contractuelle / Non- post-contractual competition term.

برای مطالعه تفصیلی در مورد شرط عدم رقابت به عنوان یکی از شروط انحصار زا رجوع کنید به: رهبری، ابراهیم و نجمه کاظمی، قرارداد عدم رقابت، ج ۱، سمت، ۱۳۹۵، تهران، ص ۲۷۱-۲۴۱- رهبری، ابراهیم، جایگاه و اعتبار رقابتی توافق عدم رقابت، مجله مطالعات حقوقی دانشگاه شیراز، دوره ۷، ش ۴، ۱۳۹۴، ص ۱۱۶-۸۹.

۳. Potestativité.

۴. Molfessis, N., Le principe de proportionnalité et l'exécution du contrat, in colloque « Existe-t-il un principe de proportionnalité en droit privé ? », Petites affiches, n. ۱۱۷, ۱۹۹۸, p. ۲۱ et s- Cass. com., ۱۲ nov. ۱۹۹۶, no ۹۴-۱۴, ۲۳۹, RTD civ. ۱۹۹۷, p. ۹۳۱, obs. J. Mestre - RTD civ, ۲۰۰۰, p. ۱۱۴, obs. J. Mestre - Vignal, N., Les clauses d'exclusivité, d'objectif et de non-concurrence, Lamy: Droit du contrat sous la direction de Bertrand Fages, n. ۳۳۸, Septembre ۲۰۰۶ - Mainguy, op.cit, n. ۳۸, p. ۴۸-۵۰.

۵. Non - concurrence post - contractuelle.

از حقوق بنیادین بشر است، تبدیل به یکی دیگر از دغدغه‌های جدی قانون‌گذاران و مراجع قضایی واداری کشورهای غربی شده است.

باید توجه داشت تعهدات منفی (سلبی) حاصل از شروط عدم رقابت، متفاوت از تعهد به وفاداری^۱ و درست کاری و خودداری از رفتارهای مکارانه^۲ است که از شاخه‌های اصل لزوم حسن نیت در اجرای قراردادها بوده و هر دو جنبه مثبت و منفی (مجموعه‌ای از التزام به فعل و ترک فعل‌های لازمه پایبندی به این تعهدات) را دارا می‌باشند اما تعهد به رعایت محرمانگی و حفظ اسرار حرفه‌ای^۳ تأمین‌کننده که جنبه سلبی دارد از شاخه‌های تعهد به عدم رقابت به شمار می‌آید، زیرا هدف آن حفظ قدرت رقابت تأمین‌کننده در سطوح معینی از بازار کالاها یا خدمات موردنظر است.

رویه قضایی فرانسه، شروطی همچون شرط عدم عضویت در شبکه‌های توزیع مشابه،^۴ عدم تأسیس شبکه توزیع مشابه^۵ و عدم صادرات محصولات مشابه^۶ را از مصادیق شرط عدم رقابت به شمار آورده است و آنها را با استناد به اصل آزادی قراردادی، صحیح می‌داند مگر اینکه حقوق بنیادین متعهد (توزیع‌کننده) را مورد نقض جدی قرار دهد و با قواعد آمره حقوقی در تعارض افتد. به تعبیر دیگر، اصل بر صحت این گونه شرط‌ها است و مدعی بطلان باید از عهده اثبات آن برآید.^۷

به‌طور کلی اسباب بطلان «شرط عدم رقابت» از این قرار است:

۱. Obligation de fidélité.
۲. Obligation de loyauté.
۳. Obligation de confidentialité / clause de savoir-faire (know how) / non-disclosure / obligation de secret.
۴. Clause de non-réaffiliation.
۵. Clause de non-réinstallation.
۶. Clause de non-exportation.
۷. Depincé, Malo, La clause de non-concurrence post-contractuelle et ses alternatives, revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique (RTD com.), ۲۰۰۹-۰۴/۰۶, n°۲, p. ۲۵۹-۲۷۶- Couard, Julien, Les travers antiéconomiques de l'obligation de non-concurrence, AJIDA (L'Affaire, Journal de l'institut de Droit des Affaires, Aix-Marseille III), ۲۰۱۱/۲, p. ۱۰-۱۲- Malaurie-Vignal, M., Clause de non-concurrence - Validité, J-Cl. Conc - consom., ۲۰۰۹, Fasc. ۱۲۰ - JAMIN (Ch.), Clause de non-concurrence et contrat de franchise, D. aff. ۲۷ novembre ۲۰۰۳, n°۴۲, p. ۲۸۷۸ - Chagny, M. et J-L. Fourgoux, Les clauses de non concurrence, approche pratique, DLDA (la Direction de la Législation, de la Documentation et des Archives), ۲۰۱۲/۶۸, n°۳۸۸۶- Mainguy, op.cit, n. ۳۹-۴۰, p. ۵۰-۵۳- Haller, M-Ch., « Validité-sanction » d'une clause de non-concurrence, Jurisp. soc. Lamy ۱۲ novembre ۲۰۰۲, n°۱۱۱, p. ۱۵ - Favennec-Hery, F., Tempête sur la clause de non-concurrence, Sem. Soc. lamy ۲۱ octobre ۲۰۰۲, n°۱۰۹۴- Favennec-Hery, F., Les incidences de la nouvelle jurisprudence sur la clause de non-concurrence, Sem. soc. lamy ۲۱ octobre ۲۰۰۲, p. ۶.

الف- نامحدود بودن حوزه مکانی و دائمی بودن ممنوعیت رقابت

ب - نامحدود بودن نوع فعالیت‌های تجاری موضوع ممنوعیت

پ - ضرورت نداشتن مفاد شرط برای حمایت از منافع مشروع تأمین‌کننده

به عبارت دیگر چنانچه محتوای شرط عدم رقابت چنان باشد که توزیع‌کننده نتواند پس از پایان قرارداد توزیع، به کسب و کار و حرفه و شغل متناسب با مهارت، تخصص و توانایی خود بپردازد، یا اینکه ممنوعیت مقرر ناظر به مدت زمان اجرای قرارداد توزیع باشد اما تمامی قلمرو جغرافیایی ممکن برای فعالیت تجاری را شامل شود و یا اینکه شرط مزبور اساساً فاقد سبب مشروع بوده^۱ و فقدان چنین شرطی موجب محروم شدن تأمین‌کننده از جذب مشتری یا کاهش آن، انتقال دانش فنی او به دیگران و یا ارتکاب رقابت مکارانه با وی از سوی توزیع‌کننده یا دیگران در طول اجرای قرارداد توزیع یا پس از آن نباشد، شرط عدم رقابت، اجحاف‌آمیز (غیرمنصفانه)^۲ به شمار می‌آید و بر اساس درخواست مشروط علیه (توزیع‌کننده)، قابل ابطال (بطلان نسبی)^۳ و یا تعدیل (اصلاح و تعدیل آن از حیث موضوع و مکان و زمان بر اساس اقتضاء حمایت از منافع مشروع تأمین‌کننده) خواهد بود اما خود قرارداد توزیع، صحیح و الزام‌آور باقی خواهد ماند. (ملاک ماده ۱۴-۱۳۴ قانون تجارت فرانسه، ماده ۲-۱۲۰ قانون کار این کشور و رای‌های مورخ ۱۰ ژوئیه و ۱۸ سپتامبر سال ۲۰۰۲ شعبه اجتماعی دیوان کشور فرانسه).

ناگفته نماند پرداخت عوض مالی مناسب^۴ به شخص مشروط علیه (ممنوع از رقابت) در پایان قرارداد، شرط ویژه صحت شروط عدم رقابت در قراردادهای کار است و در قراردادهای توزیع، مورد پذیرش دیوان کشور فرانسه قرار نگرفته است.

و در نهایت اینکه در صورت عدم مغایرت مفاد شروط انحصارزای مندرج در قراردادهای توزیع با قواعد حقوق رقابت، این شروط الزام‌آور و قابل استناد در برابر اشخاص ثالث بوده^۵ و نقض آن‌ها، موجب مسئولیت مدنی مشروط علیه و یا اشخاص ثالث تاجر و الزام آن‌ها به خودداری از ادامه رفتارهای ناقص حقوق انحصاری تأمین‌کننده و توزیع‌کننده (ترک رقابت

۱. Cause légitime.

۲. Abusive.

۳. Réduction.

۴. Rémunération / contrepartie financière.

۵. Opposable aux tiers non-consommateurs.

مکارانه) خواهد بود.^۱

و اما از دیدگاه حقوق رقابت اتحادیه اروپا، گرچه بر اساس بند یک و دو ماده ۱۰۱ معاهده لیسبون، هرگونه همکاری و مشارکت (توافق) میان فعالان اقتصادی که منجر به اختلال در رقابت در بازارهای داخلی کشورهای عضو اتحادیه شود، ممنوع و باطل است اما در بند سوم این ماده، گروهی از توافقیها علی‌رغم داشتن برخی آثار ضد رقابتی و به سبب اینکه آثار مفید (رقابت‌زای) آنها بر آثار ضد رقابتی آنها غلبه دارد، مشمول معافیت از اصل ممنوعیت دانسته شده‌اند اما تعیین شرایط و ضوابط برخورداری توافقیهای افقی و عمودی از این معافیت به آئین‌نامه‌هایی واگذار شده است که کمیسیون رقابت اتحادیه اروپا بر اساس مفاد بند ۳ ماده ۱۰۱ معاهده فوق‌الذکر، وضع می‌کند. (ماده ۱۰۳ معاهده).

آخرین آئین‌نامه‌ای که کمیسیون مزبور به تصویب رسانده است، آئین‌نامه شماره ۲۰۱۰/۳۳۰ راجع به توافقیهای عمودی و رویه‌های عملی مربوطه است که قراردادهای توزیع را نیز در برمی‌گیرد و خطوط راهنمایی نیز برای تفسیر و اجرای دقیق مفاد آن از سوی کمیسیون مزبور، منتشر شده است.^۲

در این آئین‌نامه از یک‌سو، محتوای توافقیهای عمودی (شروط و قیود مندرج در آنها) و از سوی دیگر، قدرت (موقعیت و سهم) بازاری هریک از طرفین این توافقیها، معیارهای اصلی تعیین مصادیق مشمول معافیت (استثنائات) از اصل ممنوعیت (بطلان) هستند. براین اساس، شروط انحصاری مندرج در قراردادهای توزیع در صورت وجود سه شرط زیر، صحیح به شمار می‌آید:

۱- سهم حداکثر سی درصدی طرفین قرارداد از بازار^۳

بر اساس قسمت یکم ماده ۳ آئین‌نامه مزبور، تأمین‌کننده و توزیع‌کننده به ترتیب نباید بیش از

۱. Gras, Nicolas, Essai sur les clauses contractuelles, Thèse pour le doctorat en droit privé, Université d'Auvergne-Clermont Ferrand, École de droit, Le ۱۹ novembre ۲۰۱۴, n.۷۲-۱۰۰, p.۶۹-۹۳, n.۵۱۲-۵۷۷, p. ۴۱۸-۴۷۴- Vatinet, R., Les principes mis en œuvre par la jurisprudence relative aux clauses de non-concurrence en droit du travail, Dr. soc. ۱ juin ۱۹۹۸, n.۵۶, p.۵۲۴, n.۵۶, p.۵۳۴- Mainguy, op.cit, n.۴۱-۴۷, p.۵۳-۶۶ Damy, Grégory, La clause de non concurrence dans les relations de travail, La Semaine Juridique Entreprise et Affaires, ۲۰۰۸, n.۱, p.۱۰۲۵.

۲. Official Journal of the European Union, Guidelines on Vertical Restraints, C.۱۳۰, ۱۹.۵.۲۰۱۰, at: eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT.

۳. Seuil de part de marché / Market Share Threshold.

سی درصد بازار محل فروش کالاها یا خدمات موضوع قرارداد و بازار محل خرید این کالاها یا خدمات را در حیطه سلطه و قدرت بازاری خود داشته باشند و مطابق بندهای a و b ماده هفت این آئین‌نامه، مبنای تشخیص این وضعیت‌ها، اطلاعات راجع به ارزش (پولی) مقدار فروش‌های تأمین‌کننده در بازار مربوط در مقایسه با ارزش کل فروش‌های محصولات مشابه و اطلاعات راجع به ارزش مقدار خریدهای توزیع‌کننده در بازار مربوط در مقایسه با ارزش کل خریدهای محصولات مشابه و در صورت عدم دسترسی به این نوع اطلاعات، سایر اطلاعات قابل اعتماد و مفید بازارهای مربوط، نظیر حجم - کمیت - محصولات مورد فروش و خرید طرفین در بازه زمانی یک سال مالی گذشته است.

همچنین بر اساس بند c ماده فوق، در محاسبه سهم تأمین‌کننده از بازار مربوط، حجم کالاها یا خدماتی که وی برای فروش به توزیع‌کنندگان طرف قرارداد خود فراهم می‌کند، ملاک خواهد بود. باید خاطر نشان کرد در قسمت یکم ماده سه آئین‌نامه سابق (۱۹۹۹/۲۷۹۰)، شرط سهم حداکثر سی درصد از بازار، خاص تأمین‌کنندگان بود اما در آئین‌نامه فعلی این شرط برای توزیع‌کنندگان نیز مقرر شده و دامنه معافیت قراردادهای توزیع از ممنوعیت‌های ناشی از قواعد حقوق رقابت اروپایی به میزان قابل ملاحظه‌ای کاهش یافته است با این هدف که از تأمین‌کنندگانی که ناچار از پذیرش قراردادهای نامتوازن تحمیل شده از سوی توزیع‌کنندگان بزرگ و قدرتمند شده‌اند، حمایت شود.

فلسفه مقید شدن معافیت قراردادهای توزیع به شرط مزبور در مورد طرفین قرارداد، این است که موقعیت مسلط و قدرت بازاری هیچ‌یک از آن دو نتواند بیش از حد معینی، رقابت‌های میان برندی را محدود کند و مانع یا محدودکننده ورود دیگر فعالان اقتصادی رقیب به بازار مورد نظر شود.

۲- قرارداد توزیع، نباید حاوی هیچ‌یک از شروط محدودکننده اساسی رقابت‌های درون برندی^۱ - احصاء شده در ماده چهارم آئین‌نامه مزبور (موسوم به شروط سیاه)^۲ - باشد و گرنه قرارداد باطل خواهد بود.

این شروط عبارت‌اند از:

-
۱. Restrictions caractérisées / Hardcore Restrictions
 ۲. Clauses noires

شرط مستقیم یا غیرمستقیم تعیین حداقل قیمت باز فروش محصولات یا قیمت ثابت معین (ممنوع شدن توزیع کننده از فروش محصولات موضوع قرارداد به قیمتی پایین تر از حد معین شده)، شرط محدودیت در قلمرو مکانی باز فروش محصولات (شرط انحصار منطقه‌ای مطلق)^۱ و یا محدودیت توزیع کننده در گزینش مشتریان خود، مگر در موارد زیر:

الف. محدودیت در محل استقرار و تأسیس فروشگاه‌های توزیع کننده

ب. محدودیت یا ممنوعیت فروش محصولات در منطقه انحصاری ویژه خود تأمین کننده یا به مشتریان انحصاری او و یا در منطقه انحصاری یا به مشتریان انحصاری دیگر توزیع کنندگان در شبکه توزیع مربوط، مشروط بر اینکه فروش محصولات از سوی مشتریان توزیع کننده، ممنوع یا محدود نشده باشد.

پ. محدودیت یا ممنوعیت باز فروش محصولات به مصرف کنندگان نهایی^۲ توسط توزیع کننده‌ای که در بازار مربوط، عمده‌فروش^۳ است.

ت. محدودیت یا ممنوعیت باز فروش محصولات توسط اعضای شبکه‌های توزیع انتخابی به توزیع کنندگان خارج از شبکه در منطقه انحصاری تعیین شده از سوی تأمین کننده برای این شبکه.

ث- محدود کردن یا سلب حق توزیع کننده بر فروش قطعات^۴ دارای کاربرد در ساخت محصولات نهایی به مشتریانی که می‌توانند این قطعات را در ساختن محصولات مشابه و رقیب کالاهای تولید شده توسط تأمین کننده، بکار برند.

همچنین شرط محدود کردن یا ممنوع کردن فروش به مصرف کنندگان نهایی توسط اعضای شبکه‌های توزیع انتخابی خرده‌فروش در بازار مربوط، باطل و مبطل قرارداد توزیع است اما شرط ممنوعیت این نوع فروش‌ها در فروشگاه‌های غیرمجاز (فروشگاه‌هایی که در مناطق غیرمجاز تأسیس شده است) صحیح است. نیز شرط محدودیت یا ممنوعیت خرید و فروش محصولات موضوع قرارداد، میان اعضای شبکه توزیع انتخابی و معامله آن‌ها با یکدیگر^۵ حتی اگر در

۱. Clause d'exclusivité territoriale absolue

۲. Utilisateurs finals / End User

۳. Grossiste / Wholeseller

۴. Composants / Components

۵. Fourmiture croisée / Cross - Supply

سطوح تجاری متفاوتی باشند و شرط محدودیت یا سلب حق تأمین کننده بر فروش قطعات لازم برای تعمیر کالا (یدکی) به مصرف کنندگان نهایی، تعمیر کاران و یا دیگر ارائه کنندگان خدمات پس از فروش که از سوی توزیع کننده برای تعمیر یا ارائه خدمات پس از فروش کالاهای خود تعیین نشده‌اند، از شروط باطل و مُبطل قراردادهای توزیع است.

با این همه در بند a ماده ۴ آئین نامه مزبور تصریح شده است که تأمین کننده می تواند حداکثر قیمت فروش را تعیین کند و یا فروش محصولات به قیمتی معین را توصیه کند اما به هر حال هیچ یک از طرفین، حق تعیین قیمت ثابت یا قیمت حداقل فروش و تحمیل آن به طرف دیگر را چه در قالب شرط صریح و مستقیم و چه به واسطه اعمال فشار و تشویق و تهدید و دیگر طرق غیر مستقیم ندارند.

۳- قراردادهای توزیع نباید متضمن محدودیت‌های احصاء شده در ماده ۵ آئین نامه موصوف که ناظر به رقابت‌های میان برندی است، باشد و گرنه شروط محدودیت (موسوم به شروط خاکستری) باطل خواهد بود اما بطلان یا صحت اصل قرارداد توزیع، منوط به قوانین داخلی کشورهای عضو اتحادیه اروپا است.

شروط خاکستری از این قرار است:

الف. هرگونه تعهد مستقیم و یا غیرمستقیم به عدم رقابت که مدت آن نامحدود بوده و یا اینکه بیش از ۵ سال باشد. التزام ۵ ساله به عدم رقابت که قابل تمدید باشد در حکم تعهد نامحدود به عدم رقابت بوده و باطل است اما در فرضی که کالاها یا خدمات موضوع قرارداد توزیع از سوی خریدار (توزیع کننده) در فروشگاه‌های متعلق به تأمین کننده و یا فروشگاه‌هایی که وی از اشخاص ثالث نامرتبط با توزیع کننده اجاره کرده است به فروش می‌رود، قید حداکثر ۵ سال، لازم‌الاتباع نخواهد بود مشروط بر اینکه مدت تعهد به عدم رقابت از مدت اشتغال (فعالیت) توزیع کننده در اماکن مزبور، فراتر نرود.

ب. هرگونه تعهد مستقیم یا غیرمستقیم که خریدار (توزیع کننده) را برای بعد از پایان قرارداد از ساخت، خرید، فروش و یا باز فروش کالاها یا خدماتی منع کند.

پ. هرگونه تعهد مستقیم یا غیرمستقیم که اعضای یک شبکه توزیع انتخابی را از فروش برندهای تأمین کنندگان معینی بازدارد که رقیب تأمین کننده طرف قرارداد توزیع انتخابی هستند، نیز باطل است.

با این همه در موارد زیر، این نوع شروط صحیح خواهند بود:

الف- تعهد، شامل کالاها یا خدمات رقیب (مشابه) کالاها یا خدمات موضوع قرارداد توزیع باشد.

ب- تعهد، محدود به اماکن (فروشگاه‌هایی) باشد که توزیع‌کننده (خریدار) در مدت قرارداد در آنجا فعالیت می‌کرده است.

پ- تعهد به عدم رقابت برای حمایت از دانش فنی و مهارت‌های حرفه‌ای منتقل شده به توزیع‌کننده از سوی تأمین‌کننده، ضرورت داشته باشد.
ت. مدت تعهد به عدم رقابت، محدود به حداکثر یک سال پس از پایان مدت قرارداد توزیع باشد.

ث- شرط ممنوعیت استفاده و افشاء و انتشار دانش فنی افشا نشده تأمین‌کننده، حتی اگر برای مدت نامحدود باشد.^۱

و اما از آنجا که حقوق موضوعه فعلی ایران، هیچ حکم خاصی در مورد قراردادهای توزیع ندارد، مشروعیت شروط انحصارزای مندرج در این قراردادها را باید بر اساس قواعد عام مندرج در مواد ۴۴، ۴۵ و ۶۲ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، مصوب ۱۳۸۶، بررسی کرد:

اولاً به موجب ماده ۴۴ قانون مزبور، هرگونه تبانی در قالب قرارداد، توافق و یا تفاهم که یک یا چند اثر از آثار احصاء شده در این ماده را به دنبال داشته باشد به نحوی که نتیجه آن بتواند اخلال در رقابت باشد ممنوع است. از این رو چنانچه اثبات شود که الف- قرارداد توزیع، نوعی پوشش برای تبانی میان طرفین بوده است، ب- نتیجه عملی اجرای شروط انحصارزای مندرج در قرارداد توزیع، یکی از آثار احصاء شده مزبور بوده و به علاوه قابلیت اخلال در رقابت (انحصار، احتکار، افساد در اقتصاد، ضرر به عموم، منتهی شدن به تمرکز و تداول ثروت در دست افراد و گروه‌های خاص، کاهش مهارت و ابتکار در جامعه و یا سلطه اقتصادی بیگانه بر کشور: بند ۲۰ ماده یک قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی) را داشته باشد، شورای رقابت

۱. Lorenz, op.cit, p.۱۶۰-۱۶۴- Official Journal of the European Union, C.۱۳۰, ۱۹,۵,۲۰۱۰, Guidelines on Vertical Restraints, p.۷-۲۱- De la Mano, Miguel and Jones, Alison, Vertical Agreements Under EU Competition Law: Proposals for Pushing Article ۱۰۱ Analysis, and the Modernization Process, to a Logical Conclusion, ۲۰۱۷, King's College London Law School Research Paper No. ۲۰۱۷-۲۳, ۳۶ P, at: <https://ssrn.com/abstract=۲۹۳۰۹۴۳> - Mainguy, op.cit, n.۱۱۴-۱۱۵, p.۱۳۵-۱۳۹.

می‌تواند حسب تشخیص خود، نسبت به فسخ هر نوع قرارداد، توافق و تفاهم متضمن رویه‌های ضد رقابتی موضوع مواد (۴۴) تا (۴۸) قانون مزبور، توقف طرفین توافق یا توافقی‌های مرتبط با آن از ادامه رویه‌های ضد رقابتی موردنظر، توقف هر رویه ضد رقابتی یا عدم تکرار آن، استرداد اضافه درآمد و یا توقیف اموالی که از طریق ارتکاب رویه‌های ضد رقابتی موضوع مواد (۴۴) تا (۴۸) قانون مزبور تحصیل شده است از طریق مراجع ذیصلاح قضائی و یا عدم فعالیت بنگاه یا شرکت موردنظر در یک زمینه خاص یا در منطقه یا مناطق خاص، دستور دهد و یا بنگاه‌ها و شرکت‌های موردنظر را به رعایت حداقل عرضه و دامنه قیمتی در شرایط انحصاری الزام کند و یا اینکه ضمن تعیین جریمه نقدی معین شده، در صورت نقض ممنوعیت‌های ماده (۴۵) این قانون، اشخاص متخلف را به پرداخت آن محکوم نماید (بند ۱ ماده ۵۸ و ماده ۶۱ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی). وانگهی ممکن است اجرای شروط انحصاری ممنوع شده در ماده ۴۴ قانون مزبور، موجب ورود زیان به دیگری شده باشد که در این صورت مطابق ماده ۶۶ قانون مزبور، زیان‌دیده حق اقامه دعوای مسئولیت مدنی علیه طرفین قرارداد را خواهد داشت.

با این‌همه، قائل شدن به ممنوعیت مطلق هر نوع تعیین قیمت (اعم از قیمت ثابت و حداقل و حداکثر قیمت) در روابط عمودی بر اساس ظاهر عبارت مندرج در بند یک ماده ۴۴ قانون مزبور، تفسیری نادرست است زیرا منجر به یکسان دانستن اهمیت رقابت میان برندی با رقابت درون برندی شده و موجب دخالت بیش‌ازحد قواعد حقوق رقابت در روابط بازاری بنگاه‌ها و جلوگیری از بروز رفتارهای ارتقاء دهنده کارایی اقتصادی و رفاه مصرف‌کنندگان می‌شود، همچنین با توجه به شرط «قابلیت اختلال در رقابت» در متن ماده مزبور، محدود شدن رقابت درون برندی در صورت وجود رقابت میان برندی مؤثر در بازار، موجب اختلال در رقابت نشده و ممنوع نخواهد بود.^۱

ثانیاً چنانچه اثبات شود یکی از اعمال ضد رقابتی احصاء شده در ماده ۴۵ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، در قالب شروط ضمن یک قرارداد توزیع، مصداق یافته است، شورای رقابت، مطابق بند ۱ ماده ۵۸ و ماده ۶۱ قانون مزبور، نسبت به اجرای ضمانت

۱. غفاری فارسانی، بهنام، همان، ص ۳۸۱-۳۷۵.

اجرای مناسب رأی خواهد داد و مطابق ماده ۶۶ قانون مزبور، زیان دیده حق اقامه دعوی مسئولیت مدنی علیه طرفین قرارداد را نیز خواهد داشت. شایان ذکر است ممنوعیت شرط عدم رقابت به عنوان یک شرط انحصار زاء، از قسمت دوم بند «الف» و قسمت سوم بند «واو» ماده ۴۵ قانون مذکور قابل استنباط است.^۱

با این همه، کلی گویی و عدم انعطاف (وضع ممنوعیت‌های ذاتی و مطلق) و عدم تفکیک میان تعیین و تثبیت حداقل و حداکثر قیمت فروش و قیمت پیشنهادی فروش، از ایرادهای مهم قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی به شمار می آید و لازم است با وضع قاعده معقولیت (لزوم بررسی و سنجش آثار مثبت و منفی هر یک از انواع توافق‌های عمودی) یا احصاء استثنائات به همراه وضع اصول راهنما و دستورالعمل‌های اجرایی، برطرف شود.^۲

در همین راستا باید توجه داشت ماهیت و کارکردهای قراردادهای توزیع، مقتضی انواع و درجاتی از انحصار است که به واسطه فواید اقتصادی مهمی که برای کل جامعه دارد، باید از برخی معافیت‌ها برخوردار باشد. لذا اقتباس از راهکارهای پذیرفته شده در نظام‌های حقوقی پیشرفته‌ای همچون حقوق فرانسه و اتحادیه اروپا و اضافه کردن یک ماده یا تبصره حاوی ضوابط و معیارهای معافیت قراردادهای عمودی (توزیع) از شمول قواعد ضد انحصار به قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، در کنار صلاحیت تشخیصی شورای رقابت (بند ۱ ماده ۵۸ و ماده ۶۱ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی)، ضروری به نظر می‌رسد.

نتیجه‌گیری

قراردادهای توزیع که به عنوان یک قرارداد چارچوب، توزیع محصول یا محصولات معینی را در یک بازه زمانی معین اما نسبتاً طولانی و یا نامحدود، ساماندهی و تنظیم می‌کند، امروزه تبدیل به یکی از مهم‌ترین ابزارهای حقوق اقتصادی توزیع شده است که در عین فواید و آثار بسیار مطلوب اقتصادی در بازارهای گوناگون، می‌تواند متضمن آثار ضد رقابتی مهمی نیز باشد که اصولاً ناشی از ویژگی انحصارزای شروط مندرج در آنها است. به همین سبب قواعد حقوق

۱. رهبری، ابراهیم و نجمه کاظمی، همان، ص ۲۶۶-۲۶۳.

۲. جعفرزاده، میرقاسم و عباس انصاری، همان، ص ۹۳-۹۱-حسینی، مینا، همان، ص ۳۷۱-۳۶۹.



رقابت، قواعد مشترک ویژه این نوع قراردادها را که در دسته توافقی‌های عمودی‌اند، به وجود آورده و اصل حاکمیت اراده فردی و آزادی قراردادی را که از مبانی و اصول راهنمای قراردادهای مدنی و تجاری است به میزان زیادی محدود و مقید کرده است.

در کشورهای غربی از جمله فرانسه و اتحادیه اروپا، طی حدود بیش از شش دهه قانون‌گذاری، دادرسی، نظریه‌پردازی و تحول عرف‌های تجاری و تجربه‌های عملی فراوان، یک نظام منسجم حقوقی برای توافقات عمودی به‌ویژه قراردادهای توزیع بر اساس قواعد حقوق رقابت به وجود آمده که پیوسته در حال تحول و تکامل است؛ اما حقوق کشورمان گرچه پس از گذشت حدود یک دهه از تصویب قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، گام‌های مهمی در حوزه حقوق رقابت برداشته و قواعد عمومی قراردادها در قانون مدنی نیز در تیین نظام حقوقی قراردادهای توزیع راهگشا است، اما دارای خلأهایی در مورد ضوابط و شرایط معافیت توافقی‌های عمودی و از جمله قراردادهای توزیع، از شمول قواعد ضد انحصار است که ضرورت دارد هرچه زودتر با اقتباس از دست‌آوردهای نظام‌های حقوقی پیشرو همچون فرانسه و اتحادیه اروپا، در فرایند هوشمندانه و هدفمند مرکب از نظریه‌پردازی، قانون‌گذاری و مقررات‌گذاری، دادرسی و رصد عرف‌های تجاری، ضمن توجه مستمر به شرایط بومی و ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی پر شود.

منابع

فارسی

- اشمیتوف، کلایو. ام، حقوق تجارت بین‌الملل، ترجمه دکتر بهروز اخلاقی و دیگران، ج ۱، چ ۱، تهران، سمت، ۱۳۷۸
- رهبری، ابراهیم و نجمه کاظمی، قرارداد عدم رقابت، چ ۱، تهران، سمت، ۱۳۹۵
- رهبری، ابراهیم، جایگاه و اعتبار رقابتی توافق عدم رقابت، مجله مطالعات حقوقی دانشگاه شیراز، دوره ۷، ش ۴، ۱۳۹۴، ص ۸۹-۱۱۶
- حسینی، مینا، حقوق رقابت، چ ۱، تهران، مجد، ۱۳۹۶
- جعفرزاده، میرقاسم و عباس انصاری، توافقات عمودی ممنوع از منظر حقوق رقابت، فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی، سال ۲، ش ۷، ۱۳۹۳، ص ۷۳-۹۷
- غفاری فارسانی، بهنام، حقوق رقابت و ضمانت اجرای ملنی آن، چ ۱، تهران، نشر میزان، ۱۳۹۳
- قاسمی، محسن، شکل‌گرایی در حقوق ملنی، چ ۱، تهران، نشر میزان، ۱۳۸۸

انگلیسی و فرانسه

- Aynès, L. (۱۹۹۳), “Indétermination du prix dans les contrats de distribution : comment sortir de l’impasse ? ”, Recueil Dalloz Chroniques(D. chr).
- Aynès, L., Kamara, F. , De Fontbressin, P. (۱۹۹۷), “La question de la détermination du prix, in Le contrat-cadre de distribution : Enjeux et perspectives” , Les actes de colloque organisé à Paris les ۱۱ et ۱۲ décembre ۱۹۹۶, Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique(RTD com), N. ۱۹.
- Blanc, G. (۱۹۹۳), “ Les contrats de distribution concernés par la Loi Doubin ”, Recueil Dalloz Chroniques(D.chr).
- Cornu, Gerard (۲۰۰۸), *Vocabulaire juridique*, Paris, PUF.
- Corbisier, I.(۱۹۸۸), “ La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente de marchandises. Réflexions comparatives”, *Revue internationale de droit comparé*. V. ۴۰, N. ۴.
- Couard, Julien(۲۰۱۱), “Les travers antiéconomiques de l’obligation de non-concurrence”, *L’Affaire* , Journal de l’institut de Droit des Affaires, Aix- Marseille III(AJIDA), N. ۲.
- Chagny, M. et J-L. Fourgoux(۲۰۱۲), “Les clauses de non concurrence, approche pratique”, la direction de la législation, de la documentation et des archives(DLDA), N. ۶۸.
- Dutilleul, Francois Collart et Philippe Delebecque (۱۹۹۱), *Contrats civils et commerciaux*, Paris, Dalloz .
- Depincé , Malo (۲۰۰۹), “ La clause de non-concurrence post-contractuelle et ses alternatives ”, *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*(RTD com.), N. ۲.
- Damy, Grégory(۲۰۰۸), “ *La clause de non concurrence dans les relations de*

- travail”, La semaine Juridique entreprise et affaires, N. ۱.
- De la Mano, Miguel and Jones, Alison(۲۰۱۷), “ Vertical Agreements Under EU Competition Law: Proposals for Pushing Article ۱۰۱ Analysis, and the Modernization Process to a Logical Conclusion” , King's College London Law School Research Paper No. ۲۰۱۷-۲۳, ۳۶ P., at: <https://ssrn.com/abstract=۲۹۳۰۹۴۳>
 - Favennec-Hery ,F.(۲۰۰۲), “Les incidences de la nouvelle jurisprudence sur la clause de non-concurrence”, Revue la semaine sociale *Lamy*, N. ۱۰۹۴.
 - Favennec-Hery ,F.(۲۰۰۲), “Tempête sur la clause de non-concurrence”, Revue la semaine sociale *Lamy*, N. ۱۰۹۴.
 - Ferrier, D.(۲۰۱۲), *Droit de la distribution*, ۶ éd., Litec, paris.
 - Frison – Roche, M. A.(۱۹۹۲), “ L'indétermination du prix”, Revue trimestrielle de droit civil, V. ۹۱, N. ۲.
 - Frison – Roche, M. A.(۱۹۹۳), “ Le choix de l'annulation comme sanction de l'indétermination du prix dans les contrats d'exclusivité et ses conséquences ”, Petites affiches, N. ۱۴۷.
 - Ferrier, D.(۱۹۹۱), “ La détermination du prix dans les contrats stipulant une obligation d'approvisionnement, exclusif”, Recueil Dalloz Chroniques(D. chr).
 - Flour, J., Aubert, J-L., Savaux, E.(۲۰۰۲), *Droit civil, Les obligations*, T. ۱, Armand Colin et Delta.
 - Ghestin , J.(۱۹۹۷), “La notion de contrat-cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent”, La semaine juridique, JCP (Cah. dr. entr., , supl., N. ۳/۴).
 - Grilc, P.(۲۰۱۰), “ Legal Nature of the Distribution Contract”, Zbornik Znanstvenih Razprav ,V. LXX.
 - Gras, Nicolas(۲۰۱۴), *Essai sur les clauses contractuelles*, Thèse pour le doctorat en droit privé, Université d'Auvergne-Clermont Ferrand, École de droit , at : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-۰۱۱۶۸۵۸۶/document>.
 - Haller ,M-Ch. (۲۰۰۲), “Validité-sanction d'une clause de non-concurrence”, *Jurisprudence sociale Lamy*,N. ۱۱۱.
 - Huet,Jerome(۲۰۰۱), *Traite de droit civil, Les principaux contrats spéciaux*, Paris ,LGDJ.
 - Jamin,C.(۱۹۹۶), “ Réseaux intégrés de distribution : De l'abus dans la détermination du prix au contrôle des pratiques abusives ”, La semaine juridique , JCP (éd. G), I.
 - Jamin, Ch. (۲۰۰۳), “ Clause de non-concurrence et contrat de franchise , Recueil le Dalloz. Cahier droit des affaires, N. ۴۲.
 - Lorenz, Moritz(۲۰۱۳), *An Introduction to EU Competition Law*, Cambridge University Press.
 - Leveneur et Ghestin (۱۹۹۳), “ Réflexions sur le domaine et le fondement de la nullité pour indétermination du prix”, Recueil Dalloz Chroniques.
 - Libchaber, R.(۱۹۹۵), “ Réflexions sur les engagements perpétuels et la durée des sociétés”, Revue des sociétés , N. spécial.
 - Müller, Christoph(۲۰۱۳), “ Les contrats de distribution”, Carron et Müller, Droits de la consommation et de la distribution: les nouveaux défis, Helbing

Lichtenhahn Verlag, Basel.

- Mainguy, D.(۲۰۱۳), *Les contrats de distribution*, , at : www.daniel-mainguy.fr

- Malaurie, Ph. et L. Aynès (۱۹۸۸), *Cours de droit civil, Les contrats spéciaux*, ۲^e éd., Paris, Editions Cujas.

- Molfessis, N.(۱۹۹۸), “ *Le principe de proportionnalité et l'exécution du contrat*, ” colloque « *Existe-t-il un principe de proportionnalité en droit privé ?* », Petites affiches, N. ۱۱۷.

- Malaurie-Vignal, ,M. (۲۰۰۹), “Clause de non-concurrence – Validité”, *Juris-classeur concurrence-consommation* (J-Cl. Conc – consom) ,V.۲.

- Rizzo,F.(۲۰۰۰) , “ Regards sur la prohibition des engagements perpétuels”, *Droit et patrimoine* , N.۷۸.

- Reboud, Louis(۱۹۶۸), “ Contrats d'exclusivité et concurrence” , *L'Actualité économique* , V. ۴۳, N. ۴.

- Ronzano , Alain(۱۹۹۵), “ La distribution en Europe : les exemples français, allemand, anglais et italien”, *Revue internationale de droit comparé*, V. ۴۷, N. ۲ .

- Virassamy , G.(۱۹۹۰), “ La moralisation des contrats de distribution par la Loi Doubin”, *La semaine juridique ,JCP, éd.E.II*.

-Vignal, N.(۲۰۰۶), “ Les clauses d'exclusivité, d'objectif et de non-concurrence”, *Lamy Droit du contrat sous la direction de Bertrand Fages*, N.۳۳۸.

-Vatinet,R.(۱۹۹۸), “ Les principes mis en œuvre par la jurisprudence relative aux clauses de non-concurrence en droit du travail”, *Dr. Soc(Droit social , Editions Dalloz)*.