

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري

بمخدة كمال

طالب دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية
جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان

ملخص:

قد تلجأ المؤسسة التي تتمتع بمركزها المهيمن في السوق، الى ممارسات تعسفية تضر بالمتعاملين معها من جهة، و بالسوق و المنافسة من جهة اخرى حيث تهدف هذه الممارسات الى اقصاء المنافسين و تعزيز وضعية الهيمنة. و تتجلى هذه الممارسات في رفض التعامل من دون مبرر، خاصة في حالة عدم الانصياع لشروط المؤسسة المحتكرة، و تطبيق شروط تعاقدية ثانوية لا علاقة لها بطبيعة العقد. اضافة الى البيع المرتبط أو البيع المتلازم و الذي تسعى المؤسسة المهيمنة من خلاله الى استغلال سيطرتها على المنتج المطلوب في السوق، بفرضها شراء منتج اخر لا علاقة بمحل العقد و لا حاجة للمشتري به.

Résumé :

L'entreprise qui a sa position dominante sur le marché peut recourir à des pratiques abusives qui nuisent à ses clients, Et le marché et la concurrence d'autre part, où ces pratiques visent à éliminer les concurrents et renforcer la situation de domination. Ces pratiques se traduisent par le refus de contracter sans justification, notamment en cas de non-respect des conditions de l'entreprise monopolistique, et l'application des clauses contractuelles secondaires n'a rien à voir avec la nature du contrat. En plus de la vente liée, dans laquelle l'entreprise dominante cherche à exploiter son contrôle sur le produit requis sur le marché en imposant l'achat d'un autre produit qui n'a rien à voir avec le contrat et n'entre pas dans les besoin de l'acheteur.

مقدمة:

لا يعتبر المركز المهيمن محظوراً في حد ذاته، فقد تصل المؤسسة المهيمنة إلى هذا الوضع بفضل خبرتها التجارية، أو تميّز منتجاتها، أو عن طريق حيازتها لبراءة اختراع أو علامة تجارية مشهورة. غير أنّ المحظور على المؤسسة المهيمنة، التعسف وإساءة استغلال هذه الوضعية. ولا بدّ من الإشارة إلى أنّ فكرة التعسف في استغلال الوضع المهيمن ترتبط بالأفعال

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري والتصرفات التي تقوم بها المؤسسة المهيمنة، ومدى تأثير تلك الممارسات على إعاقة المنافسة، أو منع نموها أو حتى تدميرها.

ولعل الحكمة من هذا الحظر هو تحقيق التوازن في العقود المبرمة بين أطراف غير متكافئة في القوة التفاوضية، وهو ما تطلب حماية للطرف الضعيف مما قد ينجر عنه من شروط تعسفية¹، وقد ذكرت مختلف التشريعات الأفعال والتصرفات المعيقة للمنافسة و المدعمة لوضعية الهيمنة، و نجد من بينها بعض الممارسات التعسفية على أساس التعامل مع شركائها التجاريين، هؤلاء يصبحون ضحية هذه الممارسات. ولعل أهمها رفض التعامل في حالة عدم الانصياع لشروط المؤسسة المحتكرة، كذلك تطبيق شروط تعاقدية ثانوية لا علاقة لها بطبيعة العقد الذي ترغب المؤسسة الراغبة في إبرامه مع صاحب المركز المسيطر، وعلى ذلك يمكن التساؤل متى تعتبر الممارسات على أساس التعامل تعسفية في قانون المنافسة الجزائري؟ وإجابة على ذلك، سنتطرق إلى الممارسات التعسفية على أساس التعامل من خلال رفض التعامل (المبحث الأول)، البيع المرتبط (المبحث الثاني)، وذلك من خلال الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة، وكذا التشريعات المقارنة.

المبحث الأول: رفض التعامل

الأصل في المعاملات التجارية حرية كلّ مؤسسة تجارية في التعامل مع من تريد، من المؤسسات الأخرى طالما كان ذلك في إطار النصوص القانونية، ووفقا للعادات والأعراف التجارية السائدة، وفي المقابل لها حق رفض التعامل مع من لا تريد التعامل معه. غير أنّ الوضع يختلف إذا صدر الرفض من مؤسسة حائزة لوضعية هيمنة على مستوى سوق ما، فعادةً ما تكون هذه المؤسسة في موقف قوي فيما يتعلق بالمنتجات أو الخدمات التي تقدمها للمستهلكين والعملاء، وتكون تلك المنتجات أو الخدمات ذات أهمية بالنسبة للعملاء الذين يرغبون الحصول عليها، ويعتبر إلزام أية مؤسسة أو هيئة بالتعامل مع عميل انتهاكاً لحريةها التجارية، وكان يجب على قانون المنافسة تحديد الظروف الاستثنائية التي يتدخل فيها القانون

¹ تيورسي مجّد، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر، دار هومو، الجزائر، 2013، ص 217.

الممارسات التمسّفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري
في الحرية التي تتمتع بها هذه المؤسسات أو الهيئات¹.

ولدراسة رفض التعامل تتعرض إلى ماهية رفض التعامل ثم رفض التعامل المبرر.

المطلب الأول: ماهية رفض التعامل.

سننظر في هذا المطلب لمفهوم رفض التعامل في فرع أول، يليه شروط رفض التعامل
المحظور.

الفرع الأول: مفهوم رفض التعامل.

يعتبر رفض التعامل أو وقفه، صورة من صور الممارسات غير المشروعة التي تجسد
التعمّس في استغلال المركز المهيمن الذي تحوزه المؤسسة، فرفض التعامل بهدف الصورة هو
سلوك سابق على إبرام العقد، غير أنّه من المتصور أن يتم قبول التعامل، ثم تبادل المؤسسة
المهيمنة إلى وقف التعامل أثناء سريان العقد بتعبير رفض التعامل فليس في المعنى اللاغوي أو
الاصطلاحي ما يمنع ذلك².

ويرى البعض أنّ رفض التعامل هو شكل من أشكال المقاطعة التي لا تتم بفعل أو
حركة مادية بل من خلال موقف سلبي برفض التعامل يتخذ من قبل كيان (متعامل) تجاري
ضدّ آخرين³.

ونكون أمام رفض التعامل غير المشروع متى كان هدف المؤسسة المهيمنة هو خلق
احتكار جديد أو المحافظة وتدعيم مركز مهيمن قائم في السوق المعني، بالإضافة إلى وجوب أن
يكون هذا الرفض مؤثراً وفعالاً، بحيث يُؤثر على المنافسة وقيّدها، ولن ينجح هذا إلاّ إذا
كانت هذه المؤسسة الراضة للتعامل تحتكر أو تسيطر على منتج أو خدمة مهمة وأساسية
للشركات والمؤسسات الأخرى⁴.

¹ وليد عزت الدسوقي، الوضع المسيطر في قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الاحتكارية، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية،
جمهورية مصر، السنة الجامعية 2012/2013، ص.301.

² عمرو مجّد علي طاحون، تأثير الهيمنة الاقتصادية على التوازن العقدي، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية، جمهورية مصر، السنة
الجامعية 2013/2014، ص.217.

³ مجّد فتنحي الجلوي، الاحتكار المحظور وتأثيره على حرية التجارة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2008، ص.86.

⁴ أمل مجّد شلبي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2008، ص.138-
139.

الممارسات التفسيرية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري

وقد توسع القضاء في الولايات المتحدة الأمريكية في مفهوم رفض التعامل وقسمه إلى صنفين؛ رفض التعامل الفردي، ورفض التعامل الجماعي أو المنسق، وبالنسبة لرفض التعامل الفردي أو أحادي الجانب فهو «ذلك الرفض الذي يتم من جانب طرف واحد، فهو يتم متى قرر شخص مفرد أو مشروع تجاري ألا يشتري أو يبيع من واحد أو أكثر من المستهلكين أو المزودين (المؤمنين)»¹، أما رفض التعامل الجماعي (المنسق) فيعرف بأنه: «اتفاق بين شخصين أو أكثر على قطع التعامل مع آخرين أو التعامل معهم فقط بشروط معينة»².

ورفض التعامل قد يتم على المستوى الأفقي أو على المستوى الرأسي، فاتفاقات رفض التعامل الأفقية تتم بين شركتين أو أكثر تعمل على ذات المستوى التجاري في تركيبة السوق ضد منافس أو مومن أو عميل، في حين رفض التعامل على المستوى الرأسي، يتم عندما يرفض المنتج أو مورد لسلعة أو خدمة ما الدخول أو الاستمرار في علاقة تجارية مع عميل محتمل أو عميل حالي³.

ونلاحظ أنّ المشرع الجزائري لم يتعرض صراحةً من خلال الأمر 03-03 إلى رفض التعامل كممارسة تشكل تعسفاً في استغلال وضعية، ويمكن استخلاصها بصفة غير مباشرة من أحكام المادة السابعة الفقرة الأولى التي نصها: «لحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها»⁴، في حين أنّه نص على هذه الممارسة صراحةً في ظل الأمر رقم 95-06، وذلك من خلال المادة السابعة الفقرة الخامسة التي كان نصها: «يمنع كلّ تعسف ناتج عن هيمنة على سوق أو احتكار له أو على جزء منه يتجسد في:

- قطع العلاقات التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير شرعية»⁵، للإشارة فقد تمّ نقل مضمون المادة السابعة من الأمر 06-95 إلى المادة الحادية عشر (11) من

¹ محمد فتحي الجلوي، المرجع السابق، ص. 219.

² عمرو محمد علي طاحون، المرجع السابق، ص. 219.

³ محمد فتحي الجلوي، المرجع السابق، ص. 87؛ عمرو محمد علي طاحون، المرجع السابق، ص. 218.

⁴ الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة.

⁵ الأمر رقم 06-95 المتعلق بالمنافسة- ملفي-.

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري الأمر 03-03، المتعلقة بالتعسف في وضعية التبعية الاقتصادية¹. وترمي المؤسسة من وراء ممارسة رفض التعامل تحقيق جملة من الأهداف وهي على وجه الخصوص:

- إقصاء أو تأديب أحد المنافسين المشاكسين.
- معاقبة من لا يلتزم بعبادات وتقاليد السوق أو من يخفض أسعاره حتى يصرف عملاء التجار الآخرين عنهم.
- حجب المواد الأولية عن المنافس أو قطع قنوات التوزيع لمصلحة صاحب المركز المهيمن.
- وقد يكون رفض التعامل مع التجار الصغار من أجل السيطرة عليهم أو إخراجهم من السوق بشراء ما يخصهم من حصة في السوق².

الفرع الثاني: شروط رفض التعامل التعسفي.

هناك شروط قاسية للقول بوجود رفض التعامل المجسد للتعسف في وضعية الهيمنة، وتمثل هذه الشروط في:

- 1- أن يتعلق رفض التعامل بمورد (Ressource) ضروري للدخول إلى سوق المصتب. Le marché AVAL. ويجب أن يأخذ مفهوم مورد بالمعنى الواسع فيمكن أن يتعلق الرفض بتوريد جميع أنواع الأموال (Les biens)، بنى تحتية ضرورية، معلومة أو منتج تحوز المؤسسة المهيمنة على حقوق حصرية لاستغلال بسبب تمتعها بحقوق الملكية الفكرية³.
- ويفترض هذا الشرط بالنسبة للبنية التحتية الأساسية أن يكون الحائز في حالة احتكار أو وضعية هيمنة، وأن يكون الدخول أو المرور على البنية التحتية ضروري لممارسة النشاط الاقتصادي المنافس في السوق وأن يتعذر على المنافسين الحصول على بنى تحتية مماثلة بشروط اقتصادية معقولة، ويمكن أن تتعلق البنية التحتية على سبيل المثال بموانئ مطارات،

¹ لعور بدرة ، اليات مكالفة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2013-2014 ، ص 73.

² وليد عزت الدسوقي، المرجع السابق، ص.327.

³ «La notion de "ressource" doit être comprise de manière large le refus peut porter sur la fourniture de tous types de biens, sur une infrastructure essentielle. Une information ou un produit sur lequel l'entreprise détient un droit de propriété intellectuelle », Anne-Sophie CHONE, les abus de domination, economica, Paris, France, 2010, p.176.

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري

قاعدة معلومات...الح¹. وهي تتعلق على العموم بالمتعاملين العموميين.

2- إذا أدى الرفض إلى استبعاد المنافسة من السوق: لا يكون الرفض تعسفيًا إلا إذا كان مؤثرًا وفعلاً بحيث يؤثر على المنافسة في السوق المعني وقيمتها². فإقصاء أحد المنافسين من السوق أو قصر المنافسة وإعاقة وتقويض حرية التجارة³.

ونشير إلى أنّ الرفض التعسفي يمكن أن يصدر في السوق الذي تحوز فيها المؤسسة وضعية هيمنة أو في سوق ثان مشتق (Dérivé)⁴.

3- إذا كان الرفض غير مبرر بأسباب موضوعية: يجب أن لا يكون الرفض مبني على أسباب مشروعة⁵، فلا يجوز للمؤسسة المهيمنة أن تبرر الرفض بقيامها بتغيير سياستها التجارية أو التوزيعية، ولكن يجب أن ينظر إلى هذا الرفض في ضوء ظروف السوق المعتمدة قانونًا، ومن ثمّ إذا أمكن الحصول على بديل المنتج أو الخدمة محل السيطرة من منافس آخر فلا نكون أمام رفض البيع من جانب المؤسسة المهيمنة، وبالتالي ليس هناك تعسف في استغلال مركزها المهيمن⁶.

وينطبق الأمر على وقف التزويد Cessation d'approvisionnement بدون مبرر، فقد اعتبر تعسفيًا الامتناع عن تزويد موزع بسبب قيام هذا الأخير بتصرف آثار استياء الموزع، كما اعتبر أنّ مؤسسة مهيمنة لا يمكن أن ترفض الاستمرار في تزويد موزع بذريعة قيامه بتوزيع منتجات منافسة⁸،

¹ Sophie NICINSKI, Droit public des affaires- LGDJ. lextenso-, Edition 4ème édition, N°896, p.498.

² أمل محمد شلبي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المرجع السابق، ص. 139.

³ خليل فيكتور تادرس، المركز المسيطر للمشروع، دار النهضة العربية، مصر، 2007، ص. 128.

⁴ M. MALAURIE Vignal, L'abus de position dominante, L.G.D.J, Paris, France, 2002, p. 119.

⁵ محمد شريف كتبو، الممارسات المناهضة للمنافسة في القانون الجزائري دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2004-2005، ص 178

⁶ ساي عبد الباقي أبو صالح، إساءة استغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية، دار النهضة العربية، مصر، 2012، ص. 166.

⁷ CJCE. 14 février 1978, United Brands, op.cit.

⁸ CJCE. 2 mars 1994, off. C-53/92, HILTI.

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري
فلا يمكن لأحد أن يطبق العدالة بنفسه.¹

ومن القضايا التي عرضت على محكمة العدل الأوروبية وطبقت الشروط المذكورة أعلاه، قضية شركة COMMERCIAL SOLVENTS²، حيث كانت كل من شركة INTITUTO وشركة COMMERCIAL SOLVENTS المنتجين المسيطرين لعدد من المنتجات الكيميائية الوسيطة (INTRANT)، ومنها مادة "نيترو بروتين" و"أمينو بيوتانول" (Aminobutanol) والتي كانت تستخدم لصناعة "الايثا هيبوتول" (L'ethambutol)، الذي يستخدم كعقار مضاد لمرض السل، ومن عملاء شركة COMMERCIAL SOLVENTS شركة ZOJA SPA والذي استخدم المنتجات الوسيطة لإنتاج (L'ethambutol)، وقد حاولت شركة ZOJA طلب المزيد من المنتجات الوسيطة، إلا أن شركة الأولى رفضت وبررت ذلك أن المنتجات محل الطلب غير متاحة، وتبين فيما بعد أن سبب هذا الرفض المقنع هو أن شركة COMMERCIAL SOLVENTS قررت البدء في تصنيع هذه المشتقات مما يعني دخولها في منافسة مباشرة مع عملائها السابقين ومنهم شركة ZOJA SPA، واعتبرت محكمة العدل الأوروبية في قرارها أن الشركة المسيطرة على المواد الخام والتي تستهدف استخدامها لتصنيع المشتقات الخاصة بها فقط، وترفض أن تمدّ بها عملائها الذين هم أنفسهم مصنّعون لهذه المشتقات الخاصة، وبالتالي يكون هناك مخاطر بإلغاء المنافسة من جانب العملاء وهذا يعتبر تعسفاً في استغلال الوضع المسيطر للشركة بالمعنى المقصود في المادة 86 (حاليا 102)³.

المطلب الثاني: رفض التعامل المبرر.

لا يعتبر رفض التعامل من حيث المبدأ سلوكاً غير مشروع، بل قد يجد ما يبرره

¹ «Nul ne se fait justice à soi même», M. MALAURIE Vignal, L'abus de position dominante, op.cit, N°197, p.119.

² CJCE. C-6/73 INSTITUTO CHEMIOTE RAPICO/ TALIANO et Commercial SOLVENTS gntelle commission, 6 mars 1974.

³ «Le détenteur d'une position dominante sur le marché des matières premières qui dans le but de les réserver à son propre production des services, en refuse la fourniture à un client lui-même producteur de ces dérivés au risque d'éliminer toute concurrence de la part de ce client exploite sa position dominante d'une façon abusive au sens de l'article 102 ».

وذلك على النحو التالي:

- إذا أمكن للمؤسسة المهيمنة صحية رفض التعامل: التزود من نفس المنتج محل الطلب من منتج آخر فلا نكون أمام رفض التعامل المحظور، شرط أن يحمل المنتج البديل نفس الخصائص التي تبحث عنها المؤسسة، ونعني تجانس المنتجات، فعلى سبيل المثال، لا يوجد تجانس بين سلعة لها شهرة مع أخرى بديلة ولكنها غير معروفة¹، وهذا راجع لاختلاف نظرة المستهلك إلى السلعتين.

- قد يكون لرفض البيع أو التزويد بالمنتج أو الخدمة ما يبرره كذلك، كما لو كان يتجاوز تلبية طلب البيع المقدم إليه قدرته الإنتاجية بسبب عدم وجود مخزون لديه²، أو كان غير كاف لتلبية طلب عميل جديد³.

- كما نجد في بعض القرارات الصادرة عن الهيئات القضائية الأوروبية التي اعتبرت أنه في حالة ندرة للمنتج المطلوب يمكن للمورد أن ينتهج سياسة انتقائية للعملاء، أو أن يعامل زبون عرضي *occasionnel* معاملة غير تفضيلية *moins favorable* بالمقارنة مع عملائه التقليديين⁴، وهذا راجع بطبيعة الحال إلى أنّ الزبون الجديد لا يمكن له أن يطمع في معاملة مماثلة لتلك التي يتمتع بها العميل الوفي (التقديم) عندما يكون العرض (المنتج) غير كاف⁵.

- كذلك، لا يعدّ فسخ العقد محظوراً، فلا يوجد ما يمنع صاحب المركز المهيمن من فسخ العقد ورفض الاستمرار في التمويل إذا لم يكن هدفه إقصاء شريكه من السوق، فقطع العلاقات التجارية المفاجئ يعتبر نزاعاً تجارياً صرفاً لا تختص بنظره هيئات المنافسة⁶.

- وذكر المشرع المصري صورة أخرى تتعلق بعدم قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته

¹ M. MALAURIE Vignal, L'abus de position dominante, op.cit, N°200, p 120.

² Déc. N2001-D-70-CON-CONC, 24 oct. 2001.

³ خليل فيكتور تادرس، المرجع السابق، ص.127.

⁴ CJCE. 29 juin 1978, aff. 77/77- BP NEDERLAND TIPCE, 1er avril 1993, BPB. Industries, aff. T-65/89.

⁵ COMM. CE. Déc. 18 juillet 1998, British sugar cit par : M. MALAURIE Vignal, L'abus de position dominante, op.cit, N°203, p.121.

⁶ Même ouvrage, N°203, p.121.

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري الناشئة عن العقد¹، ويمكن تصور هذه الحالة مثلاً إذا كانت القدرة المالية للعميل لا تسمح له بشراء المنتج المطلوب لاسيما من حيث الكمية وشروط الدفع في الاجال.

- إذا كان الرفض لا يعدل أو يمس من هيكل المنافسة في السوق، وذلك إذا كان بمقدور الغير التزود والحصول على المنتج من موردين آخرين، بأن كان هناك مصدر آخر من الممكن الالتجاء إليه كبديل للسلعة المعنية².

- كما يميّز الفقه بين الامتناع عن التعامل أو رفض التعامل وحالة المقاطعة **Boycott**، فالمقاطعة تحمل ذات المعنى من حيث امتناع مجموعة من المنشآت التجارية عن التعامل مع منشأة أو عدة منشآت أخرى، غير أنّ الاختلاف بين الحالتين يكمن في الباعث الدافع على رفض التعامل، فالدافع في حالة الامتناع عن التعامل هو اقتصادي ويتمثل في عرقلة المنافسة، أمّا في الثانية (المقاطعة) فهو سياسي لا دخل لقوانين تنظيم المنافسة بشأنه، لاسيما أنّ المقاطعتين قد يتمتعون بحماية نصوص دستورية تكون لها الأولوية في التطبيق على قوانين المنافسة³.

وخلاصة ما أن يتعيّن النظر إلى نيّة المؤسسة المهيمنة من رفض البيع والتعامل، وما إذا كان غرضه مشروعاً أو غير مشروع، كإقصاء احد المنافسين من السوق أو قصر المنافسة وإعاقة وتقويض حرية التجارة⁴.

المبحث الثاني: البيع المرتبط (الشروط التعاقدية الثانوية التي لا علاقة لها بطبيعة العقد):

ويعبّر عن هذه الممارسة التعسفية كذلك بمفهوم البيع المتلازم وهي- كما سيأتي معنا- إحدى الممارسات التي تسعى من خلالها المؤسسة المتواجدة في وضعية هيمنة على منتج معين في سوق ما إلى مدى سيطرتها من المنتج الأول المسيطر عليه إلى منتج آخر يكون عادةً أبطأ حركة وخاصة تلك التي تخضع لمنافسة أكبر من منتجات مماثلة (بديلة)، فيستغل صاحب

¹ المادة 13 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 03 لسنة 2005 الخاص بحماية المنافسة ومنع الاحتكار المصري، المرجع السابق.

² خليل فيكتور تادرس، المرجع السابق، ص.128.

³ محمد إبراهيم علي فندي، التنظيم القانوني لمناهضة الاحتكار، مجلة الرافدين للحقوق، العراق، مجلد 9، السنة الثانية عشرة، عدد 33، سنة 2007، ص.80.

⁴ خليل فيكتور تادرس، المرجع السابق، ص.128.

الممارسات التفسيرية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري
المركز المهيمن سيطرته على المنتج المطلوب ليفرض كشرط لقبول بيع هذا المنتج قبول منتجات
أخرى لا يريد هذا العميل، ولدراسة البيع المرتبط نتناول مفهومه، ثم شروطه وأخيرا البيع
المرتبط المبرر.

المطلب الأول: ماهية البيع المرتبط.

نتعرض من خلال هذا المطلب إلى مفهوم البيع المرتبط، و شروط تحققه.

الفرع الأول: مفهوم البيع المرتبط:

عرّفت المحكمة العليا الأمريكية البيع المرتبط بأنه: «اتفاق بين اثنين (بائع ومشتري) لبيع
منتج يسمى "المنتج الرابط" بشرط قيام المشتري بشراء منتج آخر مختلف عنه ولا يحتاجه
المشتري يسمى المنتج مربوط، أو على الأقل يتعهد المشتري بألا يشتري هذا المنتج من بائع
آخر»¹.

كما عرّف جانب من الفقه اتفاقات الربط (البيع المرتبط) أنّها تعني «أن يفرض البائع
على المشتري شرطاً بمقتضاه يقبل المشتري عند شرائه للمنتج "أ" الذي يرغب في شرائه أن
يشترى معه المنتج "ب" بصرف النظر عن كونه يرغب في شرائه أولاً»².
وعرّفها آخر: «هو محاولة ربط بيع المنتج أو تقديم الخدمة المعنية بشراء منتجات أخرى،
فيقرن بيع المنتج أو الخدمة محل الطلب بشراء المنتجات الأخرى ومن شأن هذه الالتزامات أو
المنتجات المعلق عليها إبرام العقد أنّها ليست مرتبطة لا بطبيعتها او بموجب الاستخدام
التجاري لها بمحل التعامل الأصلي»³.

فعلى ضوء هذه التعاريف نكون أمام ممارسة البيع المرتبط عند إقدام البائع على رفض
بيع المنتج المرغوب من قبل المشتري والذي يكون محل سيطرة من طرف البائع إلاّ بشرط
قبول شراء منتج آخر لا يرغب فيه المشتري ولا علاقة له بالمنتج الأول، فيسمى المنتج
المرغوب فيه بالمنتج الرابط **Le produit liant**، والمنتج غير المرغوب فيه والذي يشترط

¹ NOTHERN Pacific, R.Y.V. United States 356 U.51.8 (1958).

أشار إليه، فتحي الجلوي، المرجع السابق، ص.106.

² أمل مجّد شلي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المرجع السابق، ص.147.

³ خليل فيكتور تادرس، المرجع السابق، ص.131.

البائع شرائه مقابل الحصول على المنتج الأول بالمنتج المربوط Le produit lié، ويتحقق البيع المتلازم حينما تباع المؤسسة المهيمنة كلا من المنتجين- الرابط والمربوط- معاً، كما يمكن أن يتحقق أيضاً في حالة قيام الطرف المسيطر ببيع المنتج الرابط للمشتري ويلزمه في ذات الوقت بشراء المنتج المربوط من طرف ثالث يحدد بمعرفته¹. إضافة إلى ما سبق يلاحظ أنّ البيع المرتبط قد يكون مظهرًا من مظاهر إساءة استخدام المركز المسيطر في مرحلة تكوين العقد إذا كان على هيئة شرط تعسفي في العقد، وفي ذات الوقت يمكن أن تكون تلك الترتيبات الرابطة على هيئة سلوك غير مشروع في مرحلة تنفيذ العقد خاصة في حالة ما إذا كان الطرف المتعاقد مع صاحب المركز المهيمن في حاجة ماسة إلى المنتج الرابط فيمارس عليه هذا الأخير نفوذه ويفرض عليه المنتج المربوط والذي تكون رغبة المشتري نحوه بطبيعة الحال قليلة أو معدومة².

والبيع المتلازم لا يحتاج لإثباته أن يكون مجسداً في عقد واضح، فعلاوةً على أنّه بالإمكان استنتاجه من العقد إذا وجد، يمكن أيضاً استخلاصه من سياسة تسعير خاصة والتي يقدم بها المنتج المطلوب بسعر منخفض فقط إذا تمّ الشراء مع المنتج غير المطلوب، وغنى عن البيان أنّ البائع فقط هو القادر على فرض البيع المرتبط أمّا المشتري فلا يمكنه ذلك³.

وبسبب الآثار الضارة على المنافسة الناتجة عن هذه الممارسة، فقد حظرت قوانين المنافسة تعليق شراء منتج على شراء منتج آخر، فنجد أنّ قوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة الأمريكية حظرت هذه الممارسة من خلال ثلاثة قوانين ولكن بصورة غير مباشرة وذلك بموجب المادة الأولى من قانون شيرمان الذي عدّها من ضمن الاتفاقات التي من شأنها إعاقة المنافسة، وكذلك المادة الثالثة من قانون كلايتون، وأخيراً بموجب المادة الخامسة من قانون مجلس التجارة الفيدرالي لعام 1994⁴. كذلك الشأن بالنسبة للتشريع الأوروبي بمقتضى المادة 102 من اتفاقية الاتحاد الأوروبي (TFUE) الذي اعتبر ربط الالتزامات

¹ عمرو محمد طاحون، المرجع السابق، ص. 222.

² نفس المرجع، ص. 223.

³ فتحي الجلوي محمد، المرجع السابق، ص. 108.

⁴ شذى كامل نعمة، إساءة استغلال المركز المسيطر في السوق المعنية، مجلة رسالة الحقوق، كلية القانون، جامعة كربلاء، العراق، السنة السادسة، العدد 03، ص. 313.

الممارسات التفسيرية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري

الأصلية مع أخرى لا علاقة لها من قبيل إساءة استغلال المركز المسيطر.

ونص المشرع الجزائري هو الآخر على هذه الممارسة من خلال الفقرة الأخيرة من المادة 07 من الأمر رقم 03-03 التي نصها: «... إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية». يتضح أنّ كلّ من القانون الأوروبي ونظيره الجزائري لم تحظر هذه الاتفاقات إذا كانت واردة على سلع فقط، وإنما يمتد الحظر كذلك إذا كانت واردة على خدمات أيضا، حيث جاءت النصوص عامة منسّبة على تعليق إبرام عقد أو اتفاق ولن تخصص ما هي هذه العقود أو الاتفاقات، إضافة إلى أنّ هذه القوانين قصرت نطاق الحظر متى مارسته مؤسسة تتمتع بقوة احتكارية في السوق¹.

الفرع الثاني: شروط البيع المرتبط.

حتى نكون أمام البيع المرتبط المحظور يتعيّن توافر جملة من الشروط، وتتمثل فيما يلي:

1- وجود منتجين متميزين في الطبيعة:

يتطلب هذا الشرط إثبات أنّ المنتجات الرابطة والمربوطة هي في الحقيقة خدمات أو منتجات متميزة عن بعضها البعض، ويثور التساؤل هنا متى يعتبر المنتجين متميزين أو منفصلين؟

إجابة على هذا التساؤل: يرى البعض أنّ المنتجات منفصلين متى أمكن استخدام أحدهما بدون حاجة إلى الآخر حتى لو كان استخدامهما معاً أفضل أو كان ذات علاقة مثل سيارة وخدمة استبدال إطاراتها فهما يعتبران منفصلان ومتميزان²، نتيجة لذلك لا يجوز للمؤسسة المهيمنة ربط بيع منتج معين أو أداء خدمة محددة ببيع منتج آخر أو أداء خدمة أخرى على الرغم من غياب أية علاقة بين المنتجين من حيث الطبيعة أو حسب الأعراف التجارية³.

¹ أمل مجّد شلي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المرجع السابق، ص.150.

² فتحي الجلوي مجّد، المرجع السابق، ص.109-110.

³ جلال مسعد، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة تيزي وزو، 2012، ص 159

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري غير أنّ الحدّ الفاصل بين المنتجات المنفصلة (المتميزة) وغير المنفصلة ليس بالأمر الهين، فهو يختلف من حالة لأخرى ويعتبر بحثاً صعباً، والمعيار الأساسي الذي استندت إليه المحاكم الأمريكية خاصة هو معيار يركّز على وجود طلب كافي لشراء المنتج مربوط منفصلاً عن طلب شراء المنتج الرابط، فبحسب هذا المعيار يجب أن نكون أمام سوقين مختلفين؛ سوق يكفي لبيع المنتج الرابط وسوق آخر لبيع المنتج مربوط، بعبارة أخرى أن يكون هناك إمكانية لبيع كلّ منتج على حدى في سوق منفصل¹.

واستخدمت المحاكم الأمريكية العديد من الاختبارات لكي تتأكد من انفصال المنتجين من عدمه، ونذكر منها:

- فحص وظائف المنتجات، وطبيعة سوق المنتج، وطلب العميل على المنتجات والتبريرات التجارية لارتباط المنتجات².

2- القوة الاقتصادية الكافية:

يعدّ هذا الشرط من أهم الشروط الواجب توافرها في العقد الرابط، فيجب أن يكون لدى البائع قوة اقتصادية كافية في سوق المنتج مربوط، ولاشك أنّ القوة الاقتصادية لا يمتلكها إلاّ من كان في وضعية هيمنة على سوق المنتج الرابط (المطلوب من المشتري)، فالطرف القويّ (المسيطر) يستخدم البيع المتلازم مستغلاً في ذلك القوة المكتسبة من كونه مسيطر على سوق المنتجات أو الخدمات الرابطة، وذلك بغرض زيادة المبيعات من المنتج أو الخدمة المربوطة الذي تكون رغبة المشتري فيه - بطبيعة الحال - أقل من رغبته في السلعة الرابطة³. فإن لم يكن للبائع تلك القوة الاقتصادية التي يستمدّها من مركزه المهيمن على سوق المنتج الرابط لوجود منتجات أخرى بديلة، فسوف يستمر المشترون في اللجوء إلى مصادر أخرى للمنتجات الرابطة، ومن ثمّ تكون كلّ محاولة للربط ليس لها تأثير يذكر⁴.

¹ عمر مُجّد حماد، الاحتكار و المنافسة غير المشروعة، دراسة تحليلية مقارنة، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2009، ص.179.

² فتحي الجلوي مُجّد، المرجع السابق، ص.110.

³ عمرو مُجّد طاحون، المرجع السابق، ص.223.

⁴ عمر مُجّد حماد، المرجع نفسه، ص.181.

3- الإيجاب:

يوجد الإيجاب عندما يتم إجبار المشتري على شراء منتجات إضافية من البائع دون غيره وذلك ليمتدح البائع بالقوة التسويقية في سوق المنتجات الرابطة وليس رغبة المشتري في شراء المنتجات بأكملها¹، وبذلك فحرية المشتري في اختيار المنتج المربوط من مصادر أخرى في السوق تكون مقيّدة فهو يفقد حريته في اختيارها من التجار المنافسين، ولا يكون اختياره- نتيجة لذلك- للسلعة المربوطة بسبب جودتها أو انخفاض سعرها، ولكن بسبب حاجته للسلعة الرابطة²، مع الإشارة إلى أنه إذا كان وجد الاختيار لدى المشتري لشراء المنتج المربوط من أي مكان فلا نكون حينئذ أمام إجبار منافي للمنافسة³.

4- إعاقة المنافسة في السوق المربوطة:

يجب أن تؤثر هذه الممارسة على السوق بحيث يترتب عليها ضرر حقيقي للمنافسة، إذ أنّ إجبار المشتري على شراء المنتج المرتبط من البائع الرابطة يترتب عليه عدم شرائه لهذا المنتج المرتبط من البائعين الآخرين وهو ما يؤدي إلى خروجهم من هذا السوق، بالإضافة إلى عزوف المنافسين الجدد عن دخول هذا السوق⁴.

ويذهب جانب من الفقه إلى أنّ البيع المرتبط يحدث أثرين منافيين للمنافسة، فهو من جهة أولى يشكل خطر لاستغلال منافي للمنافسة يمس المشتريين، فالعميل المستهلك يجد نفسه أمام منتج لا يريد في بعض الأحيان ليس له أي علاقة مع المنتج الذي يرغب في الحصول عليه، ومن جهة أخرى، فالبيع المرتبط سيؤدي إلى إخراج باقي المنافسين وذلك لأنّ مع كلّ وحدة من المنتج الرابطة تباع وحدة أخرى من المنتج المربوط وهذا سيؤدي إلى مد المركز المهيمن من سوق المنتج الرابطة Le produit liant إلى سوق المنتج المربوط Le produit lié.

ربما نكون أمام ما يعرف بـ "أثر الرافعة" L'effet de levier، مما يؤدي إلى القضاء

¹ عمر محمد حجاد، المرجع السابق، ص.180.

² فتحي الجلوي محمد، المرجع السابق، ص.107.

³ عمر محمد حجاد، المرجع نفسه، ص.180.

⁴ أمل محمد شلبي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المرجع السابق، ص.152-153.

الممارسات التفسيرية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري
على المنافسين في السوق الثاني (سوق المنتج المربوط)، علاوةً على حماية نفسه من المنافسين
الجدد¹.

ويثور التساؤل عن موقف المشتري باعتباره طرفاً في البيع المرتبط الذي تسبب في
إعاقة وتقييد المنافسة؟

بالرغم من أنّ المشتري يعدّ طرفاً أساسياً في البيع المتلازم (المرتبط) إلاّ أنّه لم يكن
يهدف إلى ذلك التقييد، بل بالعكس فقد وقع عليه إكراه- كما ذكرنا- على شراء المنتج الإضافي
(المرتبط) الذي لا يرغب في شرائه، وأنّه لو لا حاجته إلى المنتج الرابط لَمَا أقدم على شراء
المنتج المرتبط².

ومن القضايا التي عرضت على اللجنة الأوروبية للمنافسة قضية TETRA PAK³،
وهي مجموعة متخصصة في المعدات اللازمة لتغليف المنتجات الغذائية السائلة أو شبه السائلة
في علب، وأنشطتها تتألف في تصنيع علب الكرتون والالات للتعبئة، في عام 1983
استخدمت 90% من الكرتون لتغليف الحليب ومنتجات الألبان الأخرى، وفي عام 1987
استخدمت حوالي 79% حصة سوقية وما يقرب من 16% من كرتون لعلب عصير الفواكه،
وابتكرت شركة TETRA PAK آلة تصنع علب الكرتون المعقّم وتقوم بتعبئة الحليب أو
العصير به وذلك مكن من استخدامه على مدة سنة، أشهر، ولم تسمح شركة TETRA
PAK ببيع آلة تعبئة الحليب أو العصير ما لم تستخدم العلب الكرتونية العائدة إليها مستنداً
على حق الملكية.

وقد تضمنت الاتفاقات بين TETRA PAK وعملائها عدّة شروط منها:

- التزام العميل بإبلاغ TETRA PAK في حالة التوصل لأية تحسينات أو تقنيات
أو تعديلات على المعدات أو علب الكرتون مع اعتبارها مالكة لحقوق الملكية
الفكرية.

¹ Nicolas PETIT, droit européen de la concurrence, l'extenso edition, Paris, France, 2013, N°1073-1074, p.371-372.

² أمل محمد شلبي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المرجع السابق، ص.150.

³ COMM. CE. 26-7-1988, aff. «TETRA PAK».

- حق الشركة في مراقبة وتفقد طريقة استخدام العلب.
- منح TETRA PAK جميع أعمال الصيانة والإصلاح للأجهزة.
- حصول الشركة على حق الحصري لتوريد قطع غيار الآلات واعتمادها على مقياس متحرك لتغطية آية رسوم مقدمة للمساعدة الفنية.

وقد وجدت المفوضية الأوروبية TETRA PAK في وضع مسيطر داخل السوق لحيازتها حصة سوقية كبيرة نتيجة لذلك أمرت الشركة المذكورة بان توقف سلوكها التعسفي، واتخاذ سلسلة من الإجراءات لفتح أسواقها¹.

وفي قضية HILTI مثال على البيع المرتبط، حيث كانت شركة HILTI مختصة في صناعة المنتجات الموجهة لتثبيت المواد La fixation des matériaux مثل مسدسات التثبيت Les pistolets de le scellement، الشاحن Chargeur، الخرطوش Cartouche، والمسامير، وحاولت شركة HILTI إقصاء منافسيها من صانعي المسامير (المستقلين) الموجهة للاستعمال عن طريق مسدسات التثبيت المصنوعة من قبل شركة HILTI، حيث قامت بممارسة البيع المرتبط وذلك من خلال رفض الشركة المذكورة تزويد الموزعين بالشاحن Chargeur عندما لا تتضمن الطلبية شراء المسامير المصنعة من طرف شركة HILTI، فكان هدفها هو ربط شراء مسدسات التثبيت وكذا الشاحن والذي تتمتع فيه بمركز مسيطر - بسبب الحماية التي توفرها براءة الاختراع - بشراء هؤلاء الموزعين لخرطوش ومسامير من صنع شركة HILTI والتي لم تكن هذه الأخيرة تتمتع براءة الاختراع فيها، كما أنها كانت تواجه منافسة من باقي الناشطين في هذا السوق، ونتيجة لذلك اعتبرت اللجنة الأوروبية هذه الممارسات تعسفية، وتبنت قرار أدانت من خلالها شركة HILTI بمقتضى المادة 102 وأيدت المحكمة الأوروبية² ومحكمة العدل الأوروبية قرار اللجنة³.

وسبق لمجلس المنافسة الجزائري أن عرضت عليه قضية تتعلق بالبيع المرتبط، تخص

¹ وليد عزت الدسوقي، المرجع السابق، ص. 287.

² TUE-T- 30/89, HILTI AG contre commission 12 décembre 1991.

³ CJUE. C-53/92, PHILTI AG contre commission 02 mars 1991.

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري

ممارسات أقدمت عليها الشركة الوطنية للتبغ والكبريت، وقد جاء في إحدى حيثيات هذا الحكم ما يلي:

«البيع المشروط:

اعتباراً أنّ الشركة المشتكى منها تخضع بيع السجائر لاقتناء منتوجات أخرى وتبرر تصرفها بالصعوبات التي تواجهها في تسويق هذه المنتوجات وبحرصها على تحسين وضعيتها المالية والحفاظ على مناصب العمل.

لكن حتى على فرض أنّ الصعوبات المحتج بها تؤثر سلباً على سير الشركة، فإنها مع ذلك لا تبرر هذه الممارسة في نظر قانون المنافسة لاسيما أنها تحتل موقع هيمنة على السوق بدرجة يستحال معها إيجاد بدائل لمنتوجاتها.

اعتباراً والحال هذه أنّ الممارسة التي أقدمت الشركة على ارتكابها تشكل في حدّ ذاتها تعسّف في استغلال وضعيّة الهيمنة والاحتكار....».

وأمر مجلس المنافسة الشركة المذكورة بالكف عن هذه الممارسة وغيرها، وسلّط عليها غرامة مالية قدرها 786.000 د.ج.¹

المطلب الثاني: البيع المرتبط المبرر.

يذهب جانب من الفقه إلى أنّ البيع المرتبط ليست له دائماً آثار ضارة بالمنافسة في السوق المعني، وذلك لأنّ الاحتكار في السوق المربوطة نادراً ما يحدث، إضافة إلى أنّ العديد من البيوع المترابطة غالباً ما تعود بالنفع على المستهلك لأنّ جمع المبيعات تؤدي إلى خفض كلي في الأسعار.²

كما أنّ الارتباط قد يكون ضرورياً بحكم الاستعمال³ مثلما هو عليه الحال مثلاً بالنسبة للأحذية والرباط *Les chaussures et Lacets*، وقد يكون أحدهما مفيداً حال استعماله مع المنتج المرتبط به أو يساهم في السير الحسن للمنتجات المُباعَة، مثل استعمال خراطيش الحبر

¹ القرار رقم 98 ف3 الصادرة عن مجلس المنافسة يوم 13 ديسمبر 1998 المتعلق بممارسات الشركة الوطنية للتبغ والكبريت.

² تامر محمد محمد صالح، الحماية الجنائية للحق في المنافسة، القسم الأول، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 04، السنة 39، ديسمبر 2015، ص.561.

³ عمر محمد حماد، المرجع السابق، ص.177.

الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري
Cartouche d'encre غير مناسبة في آلة الطباعة Imprimante، يمكن أن يضرّ هذه
الآلة وينعكس ذلك على سمعة الشركة المصنّعة لآلة الطباعة، فيستحسن شراء خراطيش الحبر
من نفس منتج أو موزع آلة الطباعة، لكون هذا المنتج المربوط معدّ أصلاً للتشغيل في آلة
الطباعة المباعة¹.

خاتمة :

أدت ضرورة حماية المنافسة الحرة في السوق الى تدخل المشرع في مجال الحرية التعاقدية
الذي يعد من أهم مبادئ سلطان الإرادة ، فأصبح بإمكان قانون المنافسة التدخل والحد من
حرية الافراد في ابرام العقود أو العزوف عن ذلك ، وكذلك الشأن بالنسبة لمضمونها ،
فأصبحت حرية المؤسسة خاضعة لمدى ملائمتها و احترامها لقواعد قانون المنافسة ، ولا سيما
عدم تقييدها بسلوك ممارسات منافية للمنافسة والتي من صورها الممارسات التعسفية القائمة
على أساس التعامل الذي يشمل فرض المؤسسة المهيمنة لشروط قانونية لا صلة لها بموضوع
العقد الأصلي ، اضافة رفض المؤسسة المسيطرة التعامل بدون مبرر مع المؤسسات الراغبة في
التعاقد معها، وفي هذا الصدد فرض المشرع عقوبات تتميز بطبيعة مزدوجة قمعية ووقائية، وهي
عبارة عن غرامة لا يتجاوز مقدارها وفقا لنص المادة 56 من الامر 03-03 المتعلق بالمنافسة
12 % من مبلغ رقم الأعمال من غير الرسوم المحقق في الجزائر خلال اخر سنة مالية مختتمة أو
بغرامة تساوي على الأقل ضعفي الربح المحقق بواسطة هذه الممارسات ، على أن لا تتجاوز هذه
الغرامة أربعة أضعاف هذا الربح .

غير أن الممارسة المتعلقة بفرض المؤسسة المهيمنة لشروط قانونية لا صلة لها بموضوع العقد
الأصلي لم يذكرها صراحة الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة ضمن صور التعسف في وضعية
المهيمنة ، بالرغم من انها من أخطر الممارسات والأكثر شيوعا، لذا كان من الأجدر على المشرع
ياضافتها الى مضمون المادة السابعة من الامر 03-03 حتى تشمل أكبر عدد من الممارسات
المجسدة للتعسف في وضعية الهيمنة، كما نوصي بأن يدرج المشرع الجزائري نضا خاصا يبرر
ممارستي البيع المشروط ورفض التعامل وللتان قد يستخدمها صاحب المركز المهيمن في

¹ N. Petit, op.cit, N°1073-1083, p.374-375.

الممارسات التسفّية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري حالات خاصة تعفيه من توقيع الجزاء عند ارتكابها ، ولكن في المقابل يقع على هذا الأخير عبئ اثبات توافر إحدى تلك الحالات .

قائمة المراجع:

أولا: باللغة العربية:

1- الكتب:

- تيورسي مُجّد ، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر ، دار هومه ، الجزائر ، 2013 .
- أمل مُجّد شلبي، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الاحتكار، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2008.
- خليل فيكتور تادرس، المركز المسيطر للمشروع في السوق المعنية على ضوء احكام قوانين حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية دراسة مقارنة ، دار النهضة العربية، مصر، 2007.
- سامي عبد الباقي أبو صالح، إساءة استغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة مصر، 2011-2012.
- عمر مُجّد حماد، الاحتكار و المنافسة غير المشروعة، دراسة تحليلية مقارنة، الطبعة الاولى، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2009.
- مُجّد فتحى الجلوي، الاحتكار المحظور و تأثيره على حرية التجارة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2008.

2- رسائل الدكتوراه:

- مُجّد شريف كتو ، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو ، 2004-2005.
- جلال مسعد ، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو ، 2012 .
- لعور بدرة ، اليات مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة مُجّد خيضر بسكرة ، 2013-2014 .
- عمرو مُجّد علي طاحون، تأثير الهيمنة الاقتصادية على التوازن العقدي، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية، جمهورية مصر، السنة الجامعية 2013/2014.
- وليد عزت الدسوقي، الوضع المسيطر في قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الاحتكارية، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية، جمهورية مصر، السنة الجامعية 2012/2013.

3- المقالات:

- تامر محمد محمد صالح، الحماية الجنائية للحق في المنافسة، القسم الأول، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 04، السنة 39، ديسمبر 2015.
- شذى كامل نعمة، إساءة استغلال المركز المسيطر في السوق المعنية، مجلة رسالة الحقوق، كلية القانون، جامعة كربلاء، العراق، السنة السادسة، العدد 03.
- محمد إبراهيم علي فندي، التنظيم القانوني لمناهضة الاحتكار، مجلة الرافدين للحقوق، العراق، مجلد 9، السنة الثانية عشرة، عدد 33، سنة 2007، ص.80.

4- النصوص القانونية :

- الأمر رقم 06-95 المؤرخ في 25 يناير 1995 يتعلق بالمنافسة ج ر عدد 09 لسنة 1995 (ملغى).
- الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بالمنافسة ، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 08-12 المؤرخ في 25 يونيو 2008 ، ج ر عدد 36 لسنة 2008 والمعدل والمتمم بموجب القانون رقم 10-05 المؤرخ في 15 أوت 2010 ج ر عدد 46 لسنة 2010.

5- قرارات مجلس المنافسة :

- القرار رقم 98 ف3 الصادرة عن مجلس المنافسة يوم 13 ديسمبر 1998 المتعلق بممارسات الشركة الوطنية للتبغ والكبريت.

ثانياً: باللغة الفرنسية:

- Anne-Sophie CHONE, les abus de domination, economica, Paris, France, 2010.
- MALAURIE Vignal, L'abus de position dominante, L.G.D.J, Paris, France,2002.
- Nicolas PETIT, droit européen de la concurrence, lextenso edition, Paris, France, 2013.
- Sophie NICINSKI, Droit public des affaires- LGDJ. lextenso-, 4ème édition.