

المؤسسة المشتركة ودواعي مراقبة مجلس المنافسة لها

الدكتور: محمد عدنان بن الضيف الدكتورة : مزغيش عبير

- جامعة محمد خيضر بسكرة -



الملخص

تعتبر المؤسسة المشتركة، إحدى أوجه وأطر تكوين تجميعات اقتصادية، فهي وسيلة مستحدثة لإبرام عمليات التجميع الاقتصادي وذلك متى ما أنشئت لتؤدي بصفة دائمة جميع وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة.

وكأصل عام تعد المؤسسة المشتركة من الآليات المباحة والتي لا تحتاج إلى مراقبة إلا إذا تجاوزت القيمة القانونية بتحقيق حد يفوق 40% من المبيعات والمشتريات المنجزه في السوق، مما يؤدي الى عرقلة المنافسة وتقييدها، وهنا يتدخل مجلس المنافسة باعتباره سلطة ضبط السوق بمراقبة التجميعات الاقتصادية التابعة عن مؤسسة مشتركة، لإعادته التوازن في السوق والمحافظة على المنافسة فيه.

كلمات مفتاحية:

المؤسسة المشتركة، التجميعات الاقتصادية، مجلس المنافسة، المراقبة

Abstract

The common enterprise, economic groupings, they are a way for the conclusion of an updated economic assembly operations is considered that once created to lead a permanent basis all the functions of an independent economic institution.

And as an asset in longer joint institution of mechanisms that do not require monitoring only if they exceed the legal value of achieving an end more than 40% of sales and purchases carried out in the market, leading to obstruction of competition and restriction, and here intervenes Competition Council as the authority of the market set the monitor of an institution Economic assemblies common, to restore balance in the market and the preservation of competition in it.

Key words:The common enterprise, economic assemblies, the Competition Council, control

مقدمة

في عالم سريع التغير، أصبحت متغيراته أكثر وأقوى من ثوابته، عالم تتزايد تحدياته وتتناقص فرصه، لاسيما بالنسبة للمؤسسات والشركات العربية، يمكن تحديد عدو دواع تجعل التحالفات الاستراتيجية مدخلا تنافسيا هاما.

إن مدلول التجميعات الاقتصادية من الوسع، حتى غدى شاملا لكل العمليات التي من شأنها زياد حجم الوحدات الاقتصادية، وتحقيق التكامل الاقتصادي بين المؤسسات المشاركة في عملية التجميع الاقتصادي، كما يمتد هذا المغزى إلى نقل سلطة الرقابة والسيطرة على مجموعة من المؤسسات إلى واحد من تلك المؤسسات، ومفاد ذلك أن التجميعات الاقتصادية في حد ذاتها لا تعتبر شكلا قانونيا واحدا، له نظام قانوني خاص به، وإنما هي تجميع اقتصادي بين وحدات اقتصادية يختلف نظامها القانوني، على حسب العلاقة القانونية التي تربط هذه الوحدات ببعضها.

ومن هذا المنطق تتعدد أشكال التجميعات الاقتصادية، بتعدد الوسائل التي تنشؤها، ولقد نص الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم في المادة 15 منه، على ثلاثة أشكال أو صور يتم ويتحقق وفقا لها التجميع الاقتصادي، وهي كل من الاندماج والاستحواذ أو الرقابة وأخيرا المؤسسة المشتركة، وهي الصورة محل الدراسة في هذه الورقة البحثية.

ولما كانت التجميعات الاقتصادية بكل صورها، من المعالم التي يحبذها كل اقتصاد، فإنها قد تقع محل مراقبة مجلس المنافسة، بوصفه سلطة ضبط السوق وبناء عليه نطرح الاشكال التالي:

متى تدخل المؤسسة المشتركة في نطاق مراقبة مجلس المنافسة؟ وما الضوابط التي تحكم هذه المراقبة؟
التساؤلات الفرعية:

- ما هو المقصود بالمؤسسة المشتركة؟
- ما مدى فعالية المؤسسة المشتركة في تنمية وتطوير الاقتصاد الوطني؟

- ماهي النتائج المترتبة على مراقبة مجلس المنافسة للمؤسسة المشتركة؟
وبناء عليه قسمنا هذه الورقة البحثية إلى المحاور التالية:
المحور الأول: ماهية المؤسسة المشتركة.
المحور الثاني: مراقبة مجلس المنافسة للمؤسسة المشتركة.
المحور الثالث: النتائج المترتبة على مراقبة مجلس المنافسة للمؤسسة
المشتركة.

المحور الأول: ماهية المؤسسة المشتركة

لا يعتبر كل من الاندماج والاستحواذ الوسييلتين الوحيدتين، اللتان تتحقق من خلالهما عمليات تجميع اقتصادي، بل أضاف الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، وسيلة ثالثة يعتبر الإتيان بها، أحد الوسائل أو الأشكال التي تعد تجميعا اقتصاديا، وذلك في المادة 3/15 منه.

أولا: مفهوم المؤسسة المشتركة

لإدراك مفهوم المؤسسة المشتركة، سيتم السعي لإبراز تعريفها من جهة وتقييمها من جهة أخرى بالإضافة إلى عرض لبعض النماذج التي تمثل مؤسسات مشتركة شهيرة.

1: تعريف المؤسسة المشتركة

عرف الاقتصاديون المؤسسة المشتركة على أنها: " ارتباطا بين مشروعين أو أكثر، لكل منها استقلاله القانوني، على تقديم أصول وتسهيلات وخدمات في مشروع ما، من أجل تحقيق مصلحة مشتركة خلال مدد زمنية محددة"⁽¹⁾.
كما تعرف على أنها: " المؤسسة التي يتم إنشاؤها من طرف مؤسستين أو مجموعتين متنافستين عادة من أجل تحقيق أهداف مشتركة في مجال البحث أو التطوير أو في مجال الإنتاج الصناعي، وغالبا ما توضع هذه المؤسسة (الفرع)

¹. أسامة فتحي عبادة يوسف، النظام القانوني لعمليات التركيز الاقتصادي في قانون المنافسة، دار الفكر والقانون، مصر، 2014، ص: 89.

تحت رقابة الشركتين الأم بالتساوي، حيث تمتلك كل شركة أم من الشركتين نصف أسهم المؤسسة المشتركة وكذا حقوق الانتخاب في جمعية المؤسسة المشتركة"⁽²⁾.

وتعرف أيضا على أنها: "تجمعا بين مشروعين أو أكثر، من أجل تحقيق نشاط اقتصادي، عن طريق مساهمة كل منها في تمويل المشروع، وتقديم الخبرات الإدارية"⁽³⁾.

كما تعرف المؤسسة المشتركة على أنها: "مشاركة بين طرفين أو أكثر غالبا ما يكون أحدهما محليا والآخر أجنبيا، في تكوين شركة مستقلة لتنفيذ نشاط محدد في فترة محددة، يتحمل الطرفان بنسب معينة تكلفة الموارد اللازمة وإنشاء مصنع جديد أو أكثر، وكذا تطوير منتجات جديدة، ويهيئ ذلك بلا شك فرصة سريعة وأقل تكلفة للتنافس العالمي"⁽⁴⁾.

تعتبر المؤسسة المشتركة إحدى صيغالتحالفات الاستراتيجية إلى جانب الصيغ التالية: التعاقد من الباطن، والتحالف المالي والتح - الف التسويقي، وكذا التحالف التكنولوجي، وأخيرا الإعارة والاستعارة.

أما التحالفات الاستراتيجية فتعرف على أنها: "سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية، بهدف تعظيم الإفادة من موارد مشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية لاستيعاب متغيرات بيئية حدثت، أو تأتي مبادئه لاستباق متغيرات متوقعة، فتقتنص فرصة متوقعة أو تتوقى أو تحيد تهديدا أو تحدد محتمل، بحيث تستطيع الشركة استخدام التحالف الاستراتيجي، ضمن

². جلال مسعد زوجة محتوت، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2012 ص: 199.

³. أسامة فتحى عبادة يوسف، المرجع السابق، ص: 89.

⁴. أحمد سيد مصطفى، التحالفات كاستراتيجية تنافسية لمنظمات الأعمال العربية، ورقة عمل نشرت بدورية آفاق اقتصادية، العدد 71، المجلد 18، 1997، ص: 04.

استخدامها للاستراتيجيات التنافسية في مزيج متكامل"⁽⁵⁾.

كما تعرف أيضا على أنها: "إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، فالتحالف يؤدي إلى السيطرة على المخاطر والتهديدات وتشارك التحالفات في الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة"⁽⁶⁾.

بل أكثر من ذلك هناك من يعرفها على أنها: "عبارة عن مؤسسة مشتركة في شكل مشاركة بين شركة عالمية ومنشأة أخرى في دولة مضيضة"⁽⁷⁾.

أما الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، لم يعرف المؤسسة المشتركة، وإنما اكتفى في نص المادة 3/15 منه، على ادراجها ضمن الوسائل أو الأشكال التي يتحقق من خلالها التجميع الاقتصادي، حيث جاء فيها: "يتم التجميع في مفهوم هذا الأمر إذا:

(1)

(2)

(3) أنشئت مؤسسة مشتركة تؤدي بصفة دائمة جميع وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة."

وعليه تعتبر مؤسسة مشتركة في مفهوم الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، كل مؤسسة تؤدي بشكل دائم ومستمر جميع الوظائف التي تقوم بها المؤسسات الاقتصادية المستقلة.

2: تقييم المؤسسة المشتركة

إن تقييم المؤسسة المشتركة، وإبراز مدى فعاليتها من عدمه، يتطلب تسليط الضوء على مزايا المؤسسة المشتركة من جهة وعيوبها من جهة أخرى.

⁵. أحمد سيد مصطفى، المرجع السابق، ص: 03.

⁶. محمد أمين بن عزة، التحالف الاستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 02، المركز الجامعي، سعيدة، ص: 33.

⁷. المرجع نفسه، ص: 33.

2-1: مزايا المؤسسة المشتركة:

- تتجلى مزايا المؤسسة المشتركة فيما يلي:
- يسمح للمؤسسات بتحقيق التجميع الاقتصادي دونما الحاجة إلى اللجوء لوسائل الاندماج، وما يصاحب ذلك من إجراءات معقدة⁽⁸⁾.
- تحقق المؤسسات المشتركة ميزة لا مركزية الإدارة وتحديد المسؤولية عن نشاط المؤسسة⁽⁹⁾.
- تحقيق تكامل تكنولوجي صريح، وتقليص وقت الابتكار والإبداع والسماح بدخول أسواق جديدة⁽¹⁰⁾.
- تلعب دور هيئة تشاور وتدبير وتنسيق بين مؤسسات متنافسة⁽¹¹⁾.
- بموجبها يتم التعاون فيما بين المؤسسات، لبسط سيطرتها على قطاع اقتصادي معين، والسيطرة على أسواق معينة، مع الحد من المنافسة بينها وتحقيق مطالبها المشتركة على قدم المساواة، مع المحافظة على استقلالها الاقتصادي والقانوني⁽¹²⁾.
- يرى البعض أن سعي الشركات لتوفير قوى عاملة مؤهلة تسهم في تحسين الإنتاجية وتعزيز القدرة التنافسية، قد لا يجدي معه تحسين سياسات الاستقطاب والاختيار والتدريب والتطوير، لاسيما مع عدم استجابة القنوات التعليمية في الدول النامية للحاجات الحرفية والمهنية للشركات، لذلك يتطلب الأمر تحالفا استراتيجيا بين عدد شركات أو بينها وبين منظمة حكومية معينة لإنشاء معاهد أو مراكز تعليم وتدريب.

⁸. أسامة فتحي عبادة يوسف، المرجع السابق، ص: 90.

⁹. المرجع نفسه، ص، ص: 90، 91.

¹⁰. محمد الأمين بن عزة، المرجع السابق، ص: 39.

¹¹. جلال مسعد زوجة محتوت، المرجع السابق، ص: 199.

¹². محمد شريف كتو، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري، دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي، رسالة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2004/2003 ص: 211.

2-2: عيوب المؤسسة المشتركة:

تتجلى عيوب المؤسسة المشتركة فيما يلي:

- إن الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة المشتركة، لا تكون تحت رقابة المساهمين في الشركات الأم، بسبب الاستقلال القانوني بين الشركة الأم والشركة المشتركة.
- إن دائتي المؤسسة المشتركة، لا يمكنهم الرجوع على الشركات الأم، بسبب تحديد مسؤولية هذه الشركات، حيث استقر القضاء على عدم مسؤولية المؤسسات المشاركة في المؤسسة المشتركة، لأنها من الناحية القانونية مستقلة عنها، وأن المؤسسة المشتركة تلزم بموجب قرارات أجهزتها، وليس بقرارات أجهزتها الشركات الشركاء فيها⁽¹³⁾.

ويمكن الإشارة الى أنه على الرغم من المزايا التي تتمتع بها المؤسسة المشتركة، وعلى الرغم من جاذبيتها بين المنشآت الأجنبية والوطنية، إلا أن جانباً من الفقه، وفي إطار دراسة شملت 75 مؤسسة مشتركة، على مستوى ستة دول، لوحظ أن عقد تنفيذ المشروع، غالباً ما تكتنفه العديد من الصعوبات الفنية، بسبب المشاكل الناتجة عن عدم الاتفاق على توزيع المسؤولية الإدارية ودرجة استقلال المؤسسة المشتركة عن الأطراف المشاركة فيه، والتغيير الكمي لأنصبة الشريك الأجنبي، بحيث يعتبر ذلك مقدمة للاستيلاء على المؤسسة، فضلاً عن المنازعات الناشئة عن سياسة توزيع الأرباح، واختلاف نظرة أطراف المؤسسة لمفهوم التسويق، وتنازع الأطراف المشاركة فيه، بشأن استمرار تزويده بالموارد الأولية من الطرف الأجنبي، خاصة إذا توافرت المواد الأولية لدى الشريك الوطني⁽¹⁴⁾.

3: نماذج عن تحالفات ومؤسسات مشتركة شهيرة

رغبة في إضفاء طابع عملي، تقني ومميز لهذه الدراسة ، سيتم عرض نماذج عن تحالفات ومؤسسات مشتركة شهيرة.

¹³ . أسامة فتحي عبادة يوسف، المرجع السابق، ص: 91.

¹⁴ . المرجع نفسه، ص: 91.

وذلك من خلال التطرق لتجربتين هما تجربة شركة "فورد" وشركة "موتورولا"، حيث اتفقت هاتين التجربتين على هدف أساسي هو السعي لزيادة القدرة التنافسية في سوق تتجه بسرعة نحو العالمية.

3-1: تجربة "فورد" للتحالف الاستراتيجي:

لقد ظهرت استراتيجية فورد التحالفية في عام 1969 اختارت "فورد" شركة "تويوكوجيو" التي سميت بعد ذلك "مازدا" وشركة "نيسان" كشركاء في مشروع مشترك لصناعة المحولات الأوتوماتيكية، بلغت حصة الشركات اليابانية النصف، وتملكت فورد النصف الآخر.

وقدمت "فورد" حقوق تصنيع المحول للمصنع المشترك، لكن "فورد" ركزت بعد ذلك على "مازدا" كمرشح عملي للتحالف، إذ رأت أن "نيسان" شركة قوية ومستقلة ومنافسة، بينما رأت في "مازدا" منافسا أصغر حجما وأقل خطورة، ومع تكاثف الضغوط التنافسية على "فورد" في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات، وانخفاض ربحيتها وقدرتها الاستثمارية أدركت ما يلي:

(1) عدم جدوى الاستمرار في استراتيجية التنافس بإنتاج تشكيلة كاملة من السيارات.

(2) أهمية الاستثمار في تطوير تكنولوجيا العمليات.

(3) أن التحالفات الاستراتيجية ليست مجرد خيار مؤقت بل يجب أن تكون جزءا من مدخل ابتكاري طويل الأجل.

حاولت "فورد" في تفاوضها مع "مازدا"، أن تجعل منها موردا لشاحنة صغيرة تبيعها تحت اسم "فورد"، واستهدفت "فورد" بذلك أن تدخل قطاعا سوقيا متناميا لهذه الشاحنات، إلى أن تستطيع تقديم منتجها "Ranger" في عام 1982، ولما فشلت مفاوضاتها في جعلها تدخل بحصة في رأس المال "مازدا" تساعدها على ذلك، طورت "فورد" علاقتها بأن جعلت "مازدا" تورد لها سيارات صغيرة لتبيعها في أستراليا، متنافسة بذلك مع صناعات السيارات اليابانيين بهذه السوق.

أتاحت متاعب "مازدا" المالية فرصة لتقوية تحالف "فورد" معها، وذلك باقتناص فرصة شراء حصة قدرها 25% من رأسمال "مازدا"، مع حق فورد في ترشيح ما يصل إلى ثلاثة أعضاء في مجلس إدارة مازدا، وأن تعين مديرا من فورد في مستوى الإدارة العليا بشركة مازدا، وهكذا أعدت "فورد" لجعل علاقتها بـمازدا تحالفا استراتيجيا أوسع من مجرد استثمار مالي، هذا مع استمرار مازدا بتوريد سيارات نصف نقل لفورد، وتطوير الجيل الثاني من سيارات صغيرة، احتاجتها فورد لاستكمال خط منتجاتها، وهكذا أمنت فورد توريدا لسيارات صغيرة، دون أن تنفق أو تطور موارد جديدة لإنتاج سيارات جديدة.

وفي عام 1982 اشترت فورد 15% من أسهم "كيا موتورز" الكورية والتي تملك مازدا 15% من أسهمها أيضا، وفي هذه المرة كان دافع فورد أن يهيئ أساسا بديلا لتوريد سيارات صغيرة رخيصة، وهيأت العلاقة مع "كيا" فرصة لفورد للتقدم في السوق الكورية المتنامية⁽¹⁵⁾.

وخلال الثمانينات وأوائل التسعينات توسعت علاقة (فورد - مازدا) لتحقيق فائدة مشتركة، حيث تعاونت الشركتان في إنشاء عدد كبير من المؤسسات المشتركة، التي عملت على إعداد تصميمات جديدة، وتضمن التعاون قيام مازدا بإمداد فورد بمكونات رئيسية مثل محركات وسيارات مجمعة، وامتدت العلاقة لتشمل تطويرا مشتركا لطرز جديدة وبناء مصنع جديد لفورد في المكسيك، حيث لعبت "مازدا" الدور الرئيسي في تقديم خبرات التصنيع.

وفي بداية سنة 1992 التحمت الشركتان أكثر وأكثر عندما استحوذت فورد على 50% من أسهم مصنع مازدا في الولايات المتحدة الأمريكية وسيطرت على إدارته، كذلك وردت شاحنة "بيك أب" لتباع في الولايات المتحدة الأمريكية تحت اسم وعلامة "مازدا" واشتركت الشركتان في إنتاج عشر طرز من السيارات، حتى أن واحدة من كل أربع سيارات لفورد بيعت في الولايات المتحدة الأمريكية عام

¹⁵. أحمد سيد مصطفى، المرجع السابق، ص: 08.

1991، تضمنت عنصرا أو مدخلا من "مازدا"، واثنان من كل خمس سيارات لمازدا كان بها عنصر أو أكثر من فورد.

وكان لنجاح "فورد" في تحالفها الاستراتيجي مع مازدا عدة نتائج إيجابية، فقد أقنعتها قدرتها على إدارة علاقة متشابكة مع منافس أو أكثر بتكوين تحالفات استراتيجية جديدة، وسعيًا للتواجد على المدى الطويل في الأسواق البرازيلية والأرجنتينية، كوتت في 1986 مؤسسة مشتركة باسم "AUTOLATINA" مع "فولكس فاجن" الألمانية، ألف هذا المشروع بين مصانع الشركتين في هاتين الدولتين، وحافظت الشركتان على عنصر التنافس في علاقتهما التعاونية للإنتاج المشترك، فقد سوق كل منهما سياراته بشكل منفصل، وفي عام 1990 دخلت "فورد" تحالفا آخر لصنع حافلات صغيرة في البرتغال لتسوق بالسوق الأوروبية، ومدت فورد تعاونها مع مازدا ليشتمل تسويق سيارات فورد باليابان بواسطة مازدا، وسيارات مازدا في أوروبا بواسطة فورد⁽¹⁶⁾.

3-2: تجربة "موتورولا" للتحالف الاستراتيجي

استفادت "موتورولا" مثل "فورد" من التحالف الاستراتيجي، إزاء تحديات تنافسية متعددة، واجهتها منذ منتصف السبعينات وحتى بداية الثمانينات، بدأت "موتورولا" كصانع للراديو في عام 1928، ثم أضافت منتجات اتصال أخرى في منتصف الستينات، وفي أوائل السبعينات أصبحت لاعبا رئيسيا في صناعة السلع الإلكترونية الاستهلاكية، نافستها شركات مثل "ماتسوشيتا" و"سوني" في منتجات الراديو والتلفزيون كسلع إلكترونية استهلاكية، وجعلتها في المرتبة الرابعة بالسوق الأمريكية، وبدأ غرما يابانيون آخرون يتحدونها في مجال أشباه الموصلات "SEMICONDUCTORS"، وإزاء ذلك قررت إدارة موتورولا ما يلي:

¹⁶. المرجع نفسه، ص: 09.

- التحول من التركيز على السلع الإلكترونية الاستهلاكية، إلى السلع الصناعية عالية التكنولوجيا، مثل: أجهزة التليفون المحمول وأشباه الموصلات المتقدمة مثل المعالجات الدقيقة "MICRO PROCESSORS".
 - الاستثمار في تطوير التكنولوجيا في أشباه الموصلات والإفاد من تطبيقاتها المختلفة، لاسيما في أجهزة الفيديو والاستقبال السمعي والتصوير والحاسبات وحتى تجهيزات الدفاع، ورأت أن إهمال أيا من هذه المجالات، يعني فتح بوابة واسعة لمنافس محتمل أو أكثر ليتربع فيه.
- زاد منافسو موتورولا ليشمل إطار منافسيها " NEC " و"ماتسوشيتا" و"فيوجيستو" من اليابان و"إل.إم.أريكسون" من السويد في صناعة الاتصالات، و"فيلبس" الهولندية و"سيمنز" الألمانية و"ان.اي.سي" و"توشيبا" و"هيتاشي" اليابانية في صناعة أشباه الموصلات⁽¹⁷⁾، وكان على "موتورولا" أن تختار -كفورد- بين بلدين، الأول أن يقتصر نشاطها على السوق الأمريكية والأوروبية في استراتيجية دفاعية حتى تستعيد قدرتها التنافسية، والثاني أن تستمر في المنافسة عالميا وتسعى لتواجد قوى في السوق اليابانية كاستراتيجية هجومية، واختارت "موتورولا" البديل الثاني.
- أبرمت "موتورولا" اتفاقيات حقوق تصنيع وترتيبات للتوريد من الباطن وللتعاون في البحوث والتطوير من منتجين أمريكيين ويابانيين، واستهدفت باتفاقيات حقوق التصنيع، تهيئة مصادر توريد إضافية من شركة "توشيبا"، في أجهزة الذاكرة، و"هيتاشي" في مستلزمات المعالجات الدقيقة، وهى ذلك فرصا لاخترق أسواق لم يكن ممكنا بلوغها دون هذه الترتيبات.
- وكونت "موتورولا" تحالفا مع شركة "أبل" للحاسبات، التي طورت لها عائلة المعالجات الدقيقة "64K" وتحالفت مع شركات أخرى مثل "هيوليتباكارد" و"NCR" لتقوم بدور المورد لهم، وزادت بذلك من حجم إنتاجها الذي توزع عليه تكلفتها.

¹⁷. المرجع نفسه، ص: 09.

وفي أوائل 1986 اختارت "موتورولا" شركة "توشيبا" وغيرها، ليكونوا موردين من الباطن لوحادات الذاكرة، على أن تجمعها هي وتغلفها وتسوق الرقائق تحت اسمها وعلامتها التجارية، ورأت موتورولا في هذا التحالف توجهها استراتيجيا أكثر من كونه تكتيكيا، واعتبرته مدخلا مؤثرا في السوق اليابانية، وكذا إلى تطوير تكنولوجيا العمليات ضمن استراتيجيتها التنافسية.

اهتم الفريق التفاوضي لموتورولا بصياغة صفقة مع توشيبا تقلل المخاطر، تجنبوا ترك التصنيع لها وحصر موتورولا في دور تسويقي بحت، لقد كان مطلوبا من "توشيبا" أن تنقل تكنولوجيا الصنع وتصميماتها إلى مصانع موتورولا عبر العالم، لكن "موتورولا" كان عليها نقل تكنولوجيا المعالجات الدقيقة فقط إلى المؤسسة المشتركة بينها وبين توشيبا، على أن لا تستخدمها الأخيرة في مصانعها الأخرى، أكثر من ذلك كان هذا النقل التكنولوجي من موتورولا مشروطا بتقديمها في الاستحواذ على حصة في سوق أشباه الموصلات اليابانية، أي أن بلوغ توشيبا لأهدافها كان متوقفا على قدر ما تقدمه من مساعدة لموتورولا، كما وضعت بعض البنود أو الشروط لتحمي تكنولوجيا ومصالح توشيبا.

استفادت موتورولا كثيرا من تحالفها مع توشيبا، فقد تحسنت تكنولوجيا العمليات بها، وتوصلت لتصميمات أفضل وحازت على تواجد أكبر في السوق اليابانية، وتعززت اقتصاديات الحجم بها، وتشاركت مع توشيبا في تكاليف الاستثمار اللازمة لمصنعها الجديد في اليابان في وقت عظمت فيه أعباء الاستثمار على موتورولا⁽¹⁸⁾.

ثانيا: شروط المؤسسة المشتركة

حتى تعتبر المؤسسة المشتركة، شكلا من أشكال التجميعات الاقتصادية، حسب المادة 3/15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، يتعين توافر جملة من الشروط.

¹⁸. المرجع نفسه، ص: 10.

1: تأسيس المؤسسة المشتركة

يعد تأسيس المؤسسة المشتركة، الشرط الأول الذي يتعين توافره للقول بإنشاء مؤسسة مشتركة في مفهوم المادة 3/15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم.

1-1: طرق تأسيس المؤسسة المشتركة:

قد يتحقق التجميع الاقتصادي في مفهوم المادة 3/15 دائما، عن طريق المؤسسة المشتركة، من خلال عمليات الارتباط بين المؤسسات وذلك بالطرق التالية: ⁽¹⁹⁾

الحالة الأولى : خلق علاقات تبعية بين مشروع وآخر، وتتحقق تلك التبعية إذا تملكت مؤسسة ما رأسمال مؤسسة أخرى، تسمح لها بالسيطرة على إدارته، وفي هذه الحالة توجد مؤسسة تابعة وأخرى متبوعة، أو شركة أم وأخرى وليدة.

الحالة الثانية: وفيها تستخدم العلاقات التنظيمية، لخلق علاقة مركبة بين المؤسسات، فتنشأ علاقات متساوية بين مجموعة من المؤسسات من جهة، وعلاقات تبعية مشتركة بينها وبين مؤسسة أخرى تقوم بتأسيسه.

الحالة الثالثة: وبموجبها تنشأ بين مجموعات من الشركات علاقات ارتباط في تأسيس المؤسسة، ترتبط بهذه المجموعات بعلاقات تبعية مشتركة ومتساوية، ويتم ذلك عن طريق مساهمة الشركات الأم في تأسيس مؤسسة مشتركة، أو مساهمة الشركات الوليدة في تأسيس مؤسسة مشتركة، تكون تبعتها لمجموعة الشركات المشاركة في تأسيسها.

1-2: الرقابة المشتركة على تأسيس المؤسسة المشتركة:

يعتبر أسلوب المؤسسة المشتركة نوعا من المؤسسات الفرعية التي لها استقلالها القانوني، ولكنها من الناحية العملية تخضع لإدارة ورقابة لصيقة بالمؤسسة الأم، كما يخضع إنشاء الفروع المشتركة، لتطبيق المراقبة الخاصة بالتجميعات،

¹⁹ . أسامة فتحى عبادة يوسف، المرجع السابق، ص: 88.

وذلك لأنها تقتضي تحويل الملكية لكل أو جزء من أموال وحقوق والتزامات مؤسسة⁽²⁰⁾.

إذ تعتبر المؤسسة المشتركة، شكلا خاصا من أشكال التعاون حيث تعطي مؤسسيتها حق متابعتها، وتطبيق مختلف الأهداف، كما أنها تخضع للرقابة المشتركة للمؤسستين أو المؤسسات، إذ يعد معيار الرقابة المشتركة، معيارا هاما، كونه يدخل ضمن النظام القانوني للمؤسسة المشتركة، وأي اختلال فيه يؤدي إلى تغيير الوصف القانوني للمؤسسة، وما يترتب على ذلك من آثار⁽²¹⁾.

2: الديمومة في ممارسة وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة

طبقا للمادة 3/15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، فإن المؤسسة المشتركة، وحتى تعتبر شكلا من أشكال إتمام عمليات التجميع الاقتصادي، يتعين إنشاؤها وتأسيسها بحيث تؤدي بصفة دائمة ومستمرّة، جميع الوظائف التي تؤديها مؤسسة اقتصادية مستقلة.

2-1: الديمومة:

ويقصد بشرط الديمومة في هذه الحالة، ضرورة تأدية المؤسسة المشتركة لجميع وظائف المؤسسة الاقتصادية المستقلة بصفة دائمة، بمعنى أن لا تمارس هذه الوظائف بصفة متقطعة، أو لمدة محدودّة أو لمدة قصيرة جدا. ويعاب على المشرع الجزائري، عدم تحديده لمدّة معينة تقاس بها الديمومة المرجوة في متن المادة 3/15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، ولكن يفهم من مصطلح "دائمة" العزم على الاستمرار بصفة منتظمة ومضطردّة. وحتى تعتبر المؤسسة المشتركة من قبيل التجميعات الاقتصادية في مفهوم المادة 3/15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، يجب أن تضطلع

²⁰. محمد الشريف كتو، المرجع السابق، ص: 211، 212.

²¹. داود منصور، مراقبة التجميعات الاقتصادية، رسالة ماجستير— تخصص قانون الاعمال، جامعة الجزائر، ص:

بالممارسة التامة، والملاحظ أن القانون الجزائري وكذا مجلس المنافسة الجزائري، لم يعرفا الممارسة التامة.

وفي المقابل عرفت اللجنة الأوروبية في إحدى قراراتها الممارسة التامة لمؤسسة مشتركة على أنها:

" المؤسسة وبمناسبة ممارستها لنشاطاتها في السوق، يجب أن تؤدي فيه الوظائف العادية الممارسة من طرف المؤسسات الأخرى الموجودة في هذا السوق، ومن أجل القيام بذلك، على المؤسسة المشتركة أن تمتلك تأطيرا شخصيا يخضع لنشاطاتها الدورية، ومرتبطا بجميع مواردها الضرورية في اصطلاح التمويل، الشخصية والأصول (المادية والمعنوية)، من أجل ممارسة نشاطاتها بشكل دائم في داخل المنطقة المتوقعة بهذا الصدد والملائمة للمؤسسة المشتركة. وعلى عكس ذلك، مؤسسة مشتركة ليست في ممارسة تامة إذا كان لها وظيفة خاصة واحدة أنيطت بها من بين نشاطات المؤسسات المنشئة لها، وبدون وجود أي ارتباط بالسوق"⁽²²⁾.

2-2: الاستقلالية:

تعتبر الاستقلالية العنصر أو الشرط الثاني، الذي يتعين توافره إلى جانب الديمومة، حتى تتحقق الديمومة في ممارسة وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة كشرط لإنشاء المؤسسة المشتركة.

يناط باستقلالية المؤسسة المشتركة، ممارستها لمهامها بصفة مستقلة عن غيرها من المؤسسات، ويكون ذلك بتأديتها لجميع وظائف المؤسسة الاقتصادية بصفة طبيعية وعادية مثلها مثل تلك الممارسة من طرف منافسيها.

الملاحظ أن المادة 3/15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، لم تحدد ما المقصود بالوظائف التي تباشرها المؤسسة الاقتصادية.

وبالرجوع إلى نص المادتين 02، 03/أ من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، أن هذه المهام والوظائف تنحصر في:

²². المرجع نفسه، ص ص: 28، 29.

- مباشرة نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات بما فيها الاستيراد.
- الصفقات العمومية ابتداء من الإعلان عن المناقصة إلى غاية المنح النهائي للصفقة.

وفي هذا السياق بينت المفوضية الأوروبية الصادرة عام 1998 بشأن المؤسسات المشتركة، مفهوم الوظيفة الكاملة أو الكيان الاقتصادي المستقل، فنصت على أن المؤسسة المشتركة، يجب أن تحدث تغييرا مستمرا في هيكل المؤسسات المعنية، ويتعين عليها العمل في السوق منفذاً الوظائف التي تقوم بها المشاريع العاملة في ذات السوق، ومن ثم يجب أن تكون له إدارة مخصصة للعمليات اليومية، تضطلع على الموارد الكافية المتضمنة التمويل وهيئة العمل والأصول، لكي تجري أنشطتها التجارية بصفة مستمرة، ضمن النطاق المنصوص عليه في اتفاق المؤسسة المشتركة⁽²³⁾.

وبخلاف ذلك لا تعتبر المؤسسة المشتركة ذات وظيفة كاملة، إذا قامت بوظيفة واحدة محددة ضمن الأنشطة التجارية للشركات الأم، دون الدخول إلى السوق، ففي هذه الحالة تعتبر المؤسسة الاقتصادية، مساعداً للأنشطة التجارية للشركات الأم، حيث تعمل مثلا كوكالة مبيعات، ففي هذه الحالات لا تعتبر المؤسسة المشتركة ذات وظيفة كاملة⁽²⁴⁾.

المحور الثاني: مراقبة مجلس المنافسة للمؤسسة المشتركة

إن إفراغ التجميع الاقتصادي، في إحدى الأشكال التي نظمها المادة 15 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والتمم، والتي من بينها المؤسسة المشتركة، لا يكفي لوحده لمراقبتها، كما أنها تظل طليقة حرّة، من أي قيود رقابية كلما ابتعدت عن الإضرار بالمنافسة، وتكبير الحرية التنافسية، والإخلال بقواعد العرض والطلب في السوق، حيث تفرض الآثار السلبية للتجميعات الاقتصادية

²³. أسامة فتحي عبادة يوسف، المرجع السابق، ص: 94.

²⁴. المرجع نفسه، ص: 94.

مراقبتها، متقاضية عن الآثار الإيجابية والمحمودة التي يخلفها التجميع الاقتصادي.

أولاً: شروط مراقبة المؤسسة المشتركة

حدد الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، شروطاً معينة لا بد من توافرها، حتى تدخل المؤسسة المشتركة كاحدى أشكال التجميعات الاقتصادية، حيز المراقبة.

1: تجاوز العتبة القانونية

بالرجوع إلى نص المادة 18 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم والتي جاء فيها: "تطبق أحكام المادة 17 أعلاه كلما كان التجميع يرمي إلى تحقيق حد يفوق 40% من المبيعات أو المشتريات المنجزه في سوق معينة". فقد استند المشرع في تحديد العتبة القانونية إلى معيار واحد، ألا وهو المعيار الكمي، والذي بموجبه كلما حققت التجميعات الاقتصادية، حداً يفوق ويتجاوز نسبة 40% من المبيعات أو المشتريات المنجزه في السوق، يترتب خضوعها لمراقبة مجلس المنافسة.

ان تحديد المشرع للعتبة القانونية، الهدف المتوخى من ورائه هو حماية المنافسة، حيث ورد في الرأي الاستشاري لمجلس المنافسة المتعلق بإخطار شركة "سيفتال" أنها: "تشكل قرينة من حيث المساس بالمنافسة فإن الرقابة التي تخضع لها وجوباً مشاريع التجميع والتجميعات التي حققت العتبة المذكورة أو تهدف إلى تحقيقها ترمي إلى متابعة تطور الهياكل الاقتصادية والتدخل احتياطياً عندما يتبين من دراسة هذا النوع من العمليات دراسة معمقة أنها تحول أو قد تحول دون المحافظة على منافسة فعلية في السوق"⁽²⁵⁾.

2: المساس بالمنافسة

طبقاً للمادة 17 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، التي جاء فيها "كل تجميع من شأنه المساس بالمنافسة، ولا سيما بتعزيز وضعية هيمنة

²⁵. وليد بوجملين، قانون الضبط الاقتصادي في الجزائر، دار بلقيس، الجزائر، 2015، صص: 376، 377.

مؤسسة على سوق ما، يجب أن يقدمه أصحابه إلى مجلس المنافسة الذي يبت فيه في أجل ثلاثة (3) أشهر"، فإنه وحتى تخضع المؤسسة المشتركة كشكل للتجميعات الاقتصادية للرقابة، أن تؤدي تلك المؤسسة المشتركة إلى المساس بالمنافسة، أي أن يكون هناك تأثير محسوس على المنافسة الفعلية مما يقيد بها ويخل بها في السوق، وبالتالي يتحقق لعملية التجميع هدف أو أثر تقوية سلطة السوق لأعضاء التجميع الاقتصادي، وذلك على حساب سائر قوى السوق. وتعرف سلطة السوق على أنها "القدره على استبعاد المنافسة وإقصائها والإبقاء على أسعار تكون مرتفعة على سعر التكلفة بشكل مستمر"⁽²⁶⁾. ولما كانت المؤسسة المشتركة لا تدخل حيز المراقبة، إلا إذا كان من شأنها المساس بالمنافسة، وعلى وجه الخصوص أن يؤدي المساس بالمنافسة، إلى تعزيز وضعية هيمنة مؤسسة على سوق ما.

نستشف من ذلك أن الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، قد اعتبر أن المعيار الأساسي المعول عليه لتقدير المساس بالمنافسة، هو معيار مدى تحقق وضعية هيمنة مؤسسة في السوق المعني، ناجمة عن التجميع الاقتصادي. حيث ينجم عن مساس المؤسسة المشتركة بالمنافسة، تغيير دائم ومستمر في تركيبة السوق، مما ينجر عنه بروز وضعية هيمنة وسيطره على السوق بشكل أساسي ومحوري.

أما عن وضعية الهيمنة فقد عرفتها المادة الثالثة فقره "ج" من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم على أنها: "هي الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها، أو زبائنها أو ممونيها".

²⁶. جلال مسعد زوجة محتوت، المرجع السابق، ص: 218.

كما تعرف على أنها: "وضع يتمكن من خلاله شخص أو مجموعة أشخاص تعمل معا من التحكم بصفة رئيسية في نسبة تتجاوز 30% من سوق المنتج من السلع والخدمات"⁽²⁷⁾.

كما يعرفها خبراء الاقتصاد الصناعي على أنها: "قدره مشروع ما على رفع السعر مع تحقيق ربح إلى ما يجاوز المستوى التنافسي، دون رد فعل عكسي من المنافسين والمستهلكين، مما يؤدي في نهاية المطاف إلى خضض في الأرباح الإجمالية، أو إلى خسائر بالنسبة للمنشأة"⁽²⁸⁾.

المحور الثالث: النتائج المترتبة على مراقبة مجلس المنافسة للمؤسسة المشتركة

بعد مضي ثلاثة أشهر، من تاريخ تقديم أصحاب المؤسسة المشتركة، لطلب الترخيص بذلك التجميع الاقتصادي، أين يسعى مجلس المنافسة جاهدا، إلى تحليل وتقييم تلك العمليات، ومحاولة الوصول إلى مدى مساس المؤسسة المشتركة لتجميع اقتصادي بالمنافسة، وكذا تعزيزه لوضعية هيمنة مؤسسة على السوق، وبعد جملة من الإجراءات والمراحل التي يمر بها مجلس المنافسة، في سبيل مراقبة المؤسسة المشتركة كأحد عمليات التجميع الاقتصادي، ينتهي مجلس المنافسة في الأخير إلى البت في أمر ذلك التجميع، وإصدار قراره بقبول أو رفض التجميع، وكذا معاقبة المخالفين.

أولا: قبول الترخيص بالمؤسسة المشتركة

1: قبول مجلس المنافسة الترخيص بالمؤسسة المشتركة

طبقا للفقرة الأولى من المادة 19 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدلة بموجب القانون 08-12 والتي جاء فيها: "يمكن مجلس المنافسة أن يرخص بالتجميع أو يرفضه بمقرر معلل بعد أخذ رأي الوزير المكلف بالتجارة والوزير المكلف بالقطاع المعني بالتجميع"

²⁷. محمد سلمان الغريب، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، دار النهضة العربية، مصر، 2004، ص: 262.

²⁸. المرجع نفسه، ص: 262، 263.

وبعد أن يتولى مجلس المنافسة تقييم وتقدير المؤسسة المشتركة كأحد عمليات التجميع الاقتصادي، الذي قدمه أصحابه إلى مجلس المنافسة، للبت في أمره في أجل ثلاثة أشهر، من تاريخ إيداع طلب الترخيص بالتجميع الاقتصادي، قد يصل إلى أن المؤسسة المشتركة محل المراقبة، لا تتوافر فيها شروط المراقبة، أي أنها لا تهس بالمنافسة، كما أنها لا تتميز بوضعية هيمنة مؤسسة في السوق، أي أنها تقماشى وتتوافق مع متطلبات المنافسة⁽²⁹⁾، كما قد يصل مجلس المنافسة، بعد إجراء الحصيلة الاقتصادية وكذا الحصيلة التنافسية للمؤسسة المشتركة، أن الآثار الإيجابية الناجمة عنها، تفوق بكثير الآثار السلبية الناجمة عنها. وبصيغة أخرى، يتوصل مجلس المنافسة إلى أن التجميع الاقتصادي محل المراقبة والمتمثل في المؤسسة المشتركة، من شأنه المساهمة في تحقيق تطور اقتصادي واجتماعي.

في هذه الحالة يقبل مجلس المنافسة الترخيص بالمؤسسة المشتركة، دون أن يقرنه أو يربطه أو يعلقه على ضروره استيفاء أو تحقيق شروط معينة، أي أن الترخيص في هذه الحالة، يكون مفتوحا ومطلقا دون قيود أو شروط. غير أنه كاختيار ثاني لمجلس المنافسة، بعد مباشرة وإتمام إجراءات تقييم وتحليل وتقدير المؤسسة المشتركة كأحد عمليات التجميع الاقتصادي، وإذا ما توصل إلى أن التجميع الاقتصادي من شأنه تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي، رغم مساهمته بالمنافسة، له أن يقرر قبول الترخيص به، لكن بشروط بحيث تؤدي هذه الشروط إلى التخفيف من آثار التجميع على المنافسة. أن قرار مجلس المنافسة الصادر بشأن قبول الترخيص بالمؤسسة المشتركة كأحدى عمليات التجميع الاقتصادي، يجب أن يكون معللا، اذ يبين فيه كل الأسباب التي دفعت به إلى الترخيص بالتجميع الاقتصادي، وكذا إبراز الآثار الإيجابية الناتجة عنه، على مستوى المنافسة⁽³⁰⁾.

²⁹. محمد الشريف كنو، المرجع السابق، ص: 230.

³⁰. داود منصور، المرجع السابق، ص: 71.

وبمجرد صدور قرار مجلس المنافسة المعلن، بقبول الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، تستطيع المؤسسات المكونة للتجميع، مباشرة واستكمال إجراءاتها، فيم يخص مشاريع التجميع الاقتصادي، أو العمل على مواصلة نشاطها في حالة وجود التجميع الاقتصادي، أي أن التجميع الاقتصادي قد تم إنشاؤه وتكوينه، قبل طلب الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، سواء كان هذا التجميع في شكل اندماج أو في شكل مؤسسة مشتركة أو من خلال الحصول على المراقبة.

إن إصدار مجلس المنافسة لقراره المعلن بشأن قبوله الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، يسقط الأثر الموقوف لطلب الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي⁽³¹⁾، هذا الأثر الذي يفعل بمجرد إيداع طلب الترخيص بالتجميع، فبموجبه يمنع على أصحاب التجميع الاقتصادي، اتخاذ أي عملية أو تدبير يجعل التجميع الاقتصادي لا رجعة فيه، وذلك انطلاقاً من يوم إيداع الطلب، إلى غاية صدور قرار معلن من مجلس المنافسة بقبوله أو رفضه، والتي لا تتعدى مدّة 03 أشهر من تاريخ إيداع الطلب، وذلك طبقاً للمادة 20 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم.

2: الصلاحية الاستثنائية للحكومة في قبول الترخيص بالمؤسسة

المشتركة:

خروجاً عن الأصل العام والقاعد العام، التي كرستها المادتين 17، 19 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، والتي بموجبها منح مجلس المنافسة حق الاختصاص الأصلي، بشأن إمساك طلبات الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، مراقبتها، تقييمها والبت فيها بإصدار قرار معلن، إما بقبول الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي وإما برفض الترخيص بها. قرر المشرع وبصفة استثنائية، بموجب المادة 21 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، منح حق قبول الحكومة الترخيص بعمليات التجميع

³¹. المرجع نفسه، ص: 72.

الاقتصادي، مع احتفاظ مجلس المنافسة بأحقية النظر في طلبات الترخيص والتقييم ... إلخ.

إن الصلاحية الاستثنائية الممنوحة للحكومة، بشأن قبول الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، مبنية أساسا على معيار المصلحة العامة.

لقد اشترطت المادة 21 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، وحتى يتسنى للحكومة قبول الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، لا بد أن يكون ذلك التجميع الاقتصادي محل رفض من مجلس المنافسة.

بمعنى يتعين تقديم طلب من الأطراف المعنية بالتجميع الاقتصادي، لدى مجلس المنافسة، حتى يتولى البت في أمره خلال ثلاثة أشهر من تاريخ إيداع الطلب⁽³²⁾، وبعد أن يجري مجلس المنافسة عمليات تقييم وتحليل ذلك التجميع، بحيث يصل إلى أنه يمس بالمنافسة، وأن آثاره السلبية تفوق آثاره الإيجابية، فيقرر رفض الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي.

إن هذا التجميع الاقتصادي، الذي كان محل رفض من مجلس المنافسة، يستطيع ويمكن للحكومة الترخيص به، إما بصفة تلقائية أو بناء على طلب من الأطراف المعنية.

وبمفهوم المخالفة، لا يمكن للحكومة أن تقبل الترخيص بعمليات تجميع اقتصادي، ثم يقدم طلبا بالترخيص به لدى مجلس المنافسة، أو لم يبت بشأنه مجلس المنافسة أو لم يصدر قرار بشأنه.

طبقا للمادة 21 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، فإن الحكومة لا يمكنها قبول الترخيص بالمؤسسة المشتركة كإحدى عمليات التجميع الاقتصادي، إلا بعد إعلام الوزير المكلف بالتجارة وكذا الوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع الاقتصادي، حيث يقدم كل منهما تقريرا للحكومة، عن وضعيته في السوق، احتياجاته، منفعه ومضاره ... إلخ.

³². أنظر المادة 17 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة، المرجع السابق، ص: 28.

وبالتالي، فإن استشارة الحكومة لكل من الوزير المكلف بالتجارة والوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع، تعد إجبارية، غير أن المادة 21 دائما، لم تبين إجبارية أو اختيارية أخذ الحكومة بذلك التقرير الذي يعده الوزيرين.

ثانيا: رفض الترخيص بالمؤسسة المشتركة

بعد أن يتولى مجلس المنافسة، إجراء الرقابة على المؤسسة المشتركة كإحدى عمليات التجميع الاقتصادي، من خلال تقييمه وتحليله وتقديره، وبعد أن يفرغ من إجراء الحصيلة الاقتصادية والحصيلة التنافسية للتجميع الاقتصادي. وبعد أن تفيد تلك النتائج، بأن من شأن ذلك التجميع الاقتصادي، أن يؤدي إلى المساس بالمنافسة، وتعزيز وضعية هيمنة مؤسسة في السوق ، كما أن هذا التجميع الاقتصادي، يحوز لحصة سوقية تتجاوز 40% من نسبة المبيعات أو المشتريات المنجزه في سوق معين.

وأكثر من ذلك، يلاحظ مجلس المنافسة، على الرغم من مساس التجميع الاقتصادي بالمنافسة، فإن الآثار السلبية الناجمة عنه، تفوق بحد كبير الآثار الإيجابية التي يخلفها إنشاء ذلك التجميع الاقتصادي، أي أنه لا يساهم في تقدم وتطوير الاقتصاد الوطني، ولا يحقق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما أنه لا يؤدي إلى تطوير قدراته التنافسية، ولا المساهمة في تحسين التشغيل، ولا حتى السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق.

ومتى ما توصل مجلس المنافسة، إلى عدم جدوى ذلك التجميع الاقتصادي، يصدر قراره برفض الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، بموجب قرار معلل ، بعد أخذ رأي الوزير المكلف بالتجارة والوزير المكلف بالقطاع المعني بالتجميع الاقتصادي.

ثالثا: الطعن في قرار رفض مجلس المنافسة الترخيص بالمؤسسة

المشتركة

غير أن قرار مجلس المنافسة المعلل برفض الترخيص بالمؤسسة المشتركة كإحدى عمليات التجميع الاقتصادي، يمكن أن يكون محل طعن، وهذا ما قضت به

المادة 3/19 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، حيث اكتفت بإحالة اختصاص النظر في الطعون المقدمة بشأن قرارات مجلس المنافسة، القضائية برفض الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي لمجلس الدولة، دونما إشارة إلى آجال رفع الطعن أو أطرافه أو باقي إجراءاته.

وفي ذلك يمكن الرجوع إلى القواعد العامة، التي تحكم إجراءات الطعن المتبعة أمام مجلس الدولة، في أحكام القانون رقم 08-09 المؤرخ في 23 فيفري 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية⁽³³⁾.

كما أن المادة 3/19 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، جاءت مبهمة وغامضة، فإلى جانب عدم تحديدها لطبيعة أو نوع الطعن، الذي يمارسه مجلس الدولة، بشأن نظره في قرار رفض مجلس المنافسة، الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي، فهي لم تحدد كذلك أطراف الطعن، أي من يملك الحق في رفع الطعن، فهل هو مخول للأطراف المعنية فقط؟ أم يمكن منح هذا الحق للوزير المكلف بالتجارة أو الوزير المكلف بالقطاع المعني؟

هذا بخلاف المادة 1/63 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، التي بينت بوضوح أطراف أو أصحاب الحق في تقديم الطعن في قرارات مجلس المنافسة، بشأن الممارسات المقيدة للمنافسة، الذي يكون أمام الغرفة التجارية لمجلس قضاء الجزائر، حيث يرفع من الأطراف المعنية وكذا الوزير المكلف بالتجارة.

كما لم تبين المادة 3/19 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم آجال الطعن في قرار رفض مجلس المنافسة الترخيص بعمليات التجميع الاقتصادي أمام مجلس الدولة.

³³. جريدة رسمية عدد 21، لسنة 2008.

الخاتمة

ومن خلال اعداد هذه الورقة البحثية توصلنا الى النتائج التالية :

-تعدد أسباب تكوين التجميعات الاقتصادية، سواء كان ذلك على المستوى المحلي أو الدولي، وتصب كلها في رغبة المؤسسات المتجمعة في الحصول على أفضل مردودية، وزيادة الأرباح، وتطوير الإمكانيات التنافسية، وتحقيق التكامل بينها ، وكذا غزو الأسواق الخارجية وزيادة الإنتاج ... إلخ وتعتبر المؤسسة المشتركة احد ابرز عمليات التجميع الاقتصادي، حيث لم يعرفها الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم، غير أن الفقه يرى أنها ارتباط بين مشروعين أو أكثر، لكل منها استقلاله القانوني، على تقديم أصول وتسهيلات وخدمات في مشروع ما، من أجل تحقيق مصلحة مشتركة خلال مدة زمنية محددة.

-إن للمؤسسة المشتركة من المزايا الكثير ، فهي تحقق لا مركزية الإدارة وتحديد المسؤولية عن نشاط المؤسسة، كما أنها تعد هيئة تشاور وتدير وتنسيق بين مؤسسات متنافسة، وبموجبها يتم التعاون بين المؤسسات، لبط سيطرتها على قطاع اقتصادي معين، والسيطرة على أسواق معينة، مع الحد من المنافسة بينها وتحقيق مطالبها المشتركة على قدم المساواة، مع المحافظة على استقلالها الاقتصادي والقانوني، هذا ويتعين تأسيس مؤسسة مشتركة، مع اشتراط الديمومة في ممارسة وظائف مؤسسة اقتصادية.

-يختص مجلس المنافسة بمراقبة المؤسسة المشتركة التي تتوفر فيها شروط المراقبة من تجاوزها لحد يفوق 40% من نسبة المشتريات والمبيعات المنجزه في السوق مما يؤدي الى مساسها بالمنافسة، الأمر الذي يدفع بالمؤسسة لطلب ترخيص بها من مجلس المنافسة الذي يخلص بعد دراسة الملف وتقييم عمليات التجميع الاقتصادي الى قبول أو رفض الترخيص به مع تسليط العقوبات على المخالفين.