



« سلسله نشست‌های حقوقی – اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقیبان با نگاهی به رأی شورای رقابت

حاضرین جلسه :

* جناب آقای حسین طاهر محمدی : رییس سابق اتاق اصناف ایران و فعال حوزه صنفی

* جناب آقای دکتر رضا خسنودی : پسا دکتری حقوق خصوصی از دانشگاه پانتهئون پاریس

* جناب آقای سعید لطفی : مدیرعامل شرکت مدرن سامانه گذارسان اطلس (اسنپ فود)

* جناب آقای رضا حمیدی : مشاور حقوقی شرکت مدرن سامانه گذارسان اطلس (اسنپ فود)

* جناب آقای محمد باشام : رییس اتحادیه صنف رستوران، تالار و خدمات پذیرایی شهرستان شمیرانات

* جناب آقای دکتر سیدعلیرضا شکوهیان : دکتری حقوق خصوصی از دانشگاه شهید بهشتی



« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبایان با نگاهی به رأی شورای رقابت

شکوهیان: با نام و یاد خدا ضمن عرض سلام و احترام جلسه مذکور آغاز گردید. این جلسه پیرامون رأیی است که سابقاً در سال ۱۳۹۸ در جلسه ۳۹۵ شورای رقابت صادر شده و مبحث اساسی و اصلی آن پیرامون قراردادهایی بوده که سامانه اسنپ فود با کسب و کارهای حاضر در فضای سنتی مانند رستوران‌ها، فست‌فودها و کسب و کارهای جامعه هدف خود منعقد کرده است.

قراردادهای منعقد شده به نحوی بسته شده بود که ادعاهایی را از سوی رقبایان گروه اسنپ فود در زمان خود مطرح می‌کرد مبنی بر اینکه شیوه انعقاد قرارداد به گونه ایست که باعث حذف رقبا از بازار می‌شود و این نحوه انعقاد باعث می‌شود که رقبا مارکت را از دست داده و نتوانند وارد بازار شوند.

جناب آقای حمیدی، لطفاً در باب نحوه و سیر صدور رأی شماره ۳۹۵ شورا و همچنین آرائی که متعاقب آن صادر شد صحبت بفرمایید.

حمیدی: به نام خدا، من در ابتدا تشکر میکنم از اتاق اصناف شهرستان شمیرانات و دوستانی که لطف کردند و این جلسه را تشکیل دادند. رأی و تصمیم جلسه ۳۹۵ شورای رقابت که در تاریخ ۱۳/۰۷/۱۳۹۸ صادر شده و متعاقباً تجدید نظر آن و اقداماتی که انجام شد نسبت به این رأی در دیوان عدالت اداری و نتیجه نهایی آن. لازم می‌دانم قبل از قرائت رأی‌های صادره نکاتی را در خصوص محور شورای رقابت بیان کنم. همانطور که استحضار دارید، شورای رقابت یک شورای فراقوه ای است و قانون این شورا یکی از قوی‌ترین قانون‌ها می‌باشد. به نحوی که اگر تشخیص دهد اتفاقی رخ داده و آن اتفاق قابل پیگیری است، نسبت به پیگیری آن اقدام و اگر شکایتی شود به آن شکایت رسیدگی می‌کند. همچنین اگر اعتراض به صلاحیت آن شود خود راجع به صلاحیت اظهار نظر کرده و تعیین می‌کند صلاحیت دارد یا نه؟

شایان ذکر است در قانون شورای رقابت بیان شده اعضای اتحادیه‌ها که مشغول کسب و کار هستند، از شمول این قانون معاف هستند. ولی در همان قانون بیان شده که موارد معافیت را هم خود شورا تعیین می‌کند و نسبت به صدور رأی و پس از آن رسیدگی به تجدید نظر از رأی با خود شورا خواهد بود. حتی اجرای بسیاری از احکامش هم با خود شورا می‌باشد. یعنی بسیار شورای قوی است. در نتیجه همه کسانی که در این کسب و کار هستند و مشمول این قانون می‌شوند مکلفند که از آن تبعیت کنند. نکته مهم این است که رأی شورا کاملاً نافذ و لازم‌الاجرت است و (اسنپ فود) هم نیز از این رأی تمکین نموده است. و به آن عمل کردیم و در آینده نیز به آن عمل خواهیم کرد. چون قانون این تکلیف را ایجاد کرده است. با توجه به اینکه این جلسه یک جلسه تحلیلی است و ما میخواهیم رأی شورا را تحلیل کنیم و خوشحال هستیم زیرا در این نشست فرصتی هست که ما می‌توانیم تحلیل و برداشت خودمان را راجع به این رأی بیان کنیم.

« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات

حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات»

عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا

با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقیبان با نگاهی به رأی شورای رقابت

این رأی پیرو شکایت یکی از رقبای ما در شورا مطرح شد که منجر به رأی و تصمیم جلسه ۳۹۵ شورای رقابت در مورخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۳ گردید. ایراداتی که ما به این دعوا وارد کردیم، این بود که ما جزو صنف و اتحادیه و کسب و کار، هستیم و ما مستثنی از شمول این قانون می‌باشیم. شورا مخالفت خود را نسبت به ایرادات ما اعلام نموده است. و بیان کرد ما باید تشخیص دهیم که چه کسی معاف و یا چه کسی مستثنی است. شورا بیان نمود برای اینکه شما بالغ بر بالای ۸۰ درصد بازار را دارید در نتیجه مشمول عرضه جزئی نمی‌شوید و معاف از قواعد فصل نهم این قانون نیستید و پس از آن شروع به رسیدگی نمود. این رأی دارای بندهای متفاوتی است. در بند (ب) مجدداً به این مطلب اشاره شده است. که ما بالغ بر ۸۰ درصد بازار را در اختیار داریم. چون وضعیت اقتصادی مسلط در قانون شورا یکی از موارد با اهمیتی است که کسب و کار یا نهاد یا مجموعه‌ای که در بازار دارای وضعیت اقتصادی مسلط می‌باشد، تحت پوشش این قانون قرار می‌دهد و نظارت‌های شورای رقابت بر آن استقرار پیدا می‌کند. حال شورا در جلسه مذکور بیان نمود که ما دارای این وضعیت اقتصادی مسلط هستیم. چرا؟ چون بیشتر از ۸۰ درصد بازار را در اختیار داریم.

سوالی که برای ما پیش آمد این بود که ۸۰ درصد از بازار از کجا آمده است؟ کدام بازار؟ ملاک اظهار نظر برای اینکه یک مجموعه دارای درصد بالای ۸۰ است و در آن بازار تسلط اقتصادی دارد، در این اوضاع و احوال اقتصادی را چه معیاری مشخص می‌کند؟

شکوهیان: برای ما جالب است که بدانیم عاقبت این رأی چه شد و فرآیند قضایی به کجا رسید؟

حمیدی: نهایتاً رأی شورا صادر شد. در این مورد بندها و مواد مختلفی را بیان نمودند که صرفاً شورا یک قسمت از رأی را منطبق دانست. آنهم قسمت ۴ بند (ط) ماده (۴۵) قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی که مبنای آن تسلط بر بازار و ایجاد رویه ضد رقابتی بود. این رأی در تجدید نظر تأیید شد و ما مجدداً به دیوان عدالت اداری اعتراض داشتیم که اعتراض ما در شعبه ۴۵ دیوان عدالت که همان شعبه ۴۲ سابق است ارجاع، رسیدگی و کارشناسی شد. ۳ صفحه رأی صادر شد که با استدلال‌های مفصل رأی شورای رقابت را نقض کردند و بیان نمودند که پرونده باید مجدداً به شورا عودت شود تا رسیدگی دقیق‌تری انجام و دلایل محکم‌تری ارائه دهد. زیرا شعبه مذکور دیوان معتقد بود که دلایل لازم برای صدور این رأی ارائه نشده است. شورا به رأی شعبه ۴۵ دیوان اعتراض کرد که به شعبه ۲۶ تجدید نظر دیوان عدالت اداری ارجاع شد. این شعبه با صدور یک رأی ۴ سطری بیان نمود که این صلاحیت ذاتی شورا است و رأی شعبه ۴۵ را نقض کرد، دادخواست اعتراض ما را رد کرد و رأی بدوی را تأیید کرد. این کلیاتی از پروسه قضایی دعوی مذکور بود.

« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبیان با نگاهی به رأی شورای رقابت

خشنودی: جناب آقای حمیدی، خیلی صراحتاً از شورا تجلیل کردند، هم بیان کردند ما از شورا تمکین میکنیم و هم نسبت به رأی تجدید نظر خواهی کردند. بیان نمودند که رأی شورا را اجرا کردیم و ما با این حجم از تضاد ها مواجه شدیم.

حمیدی: نه، تضادی وجود ندارد ما ناچاریم تمکین کنیم ولی از حق اعتراض خودمان هم استفاده کردیم.

خشنودی: بنده تقاضا دارم رأی تجدید نظر خوانده شود. (قرائت رأی تجدید نظر توسط جناب آقای دکتر خشنودی):

متن رأی: « نظر به اینکه رأی مورد اعتراض اصراری از سوی هیأت تجدید نظر شورای رقابت با رعایت تشریفات و مقررات قانونی صادر گردیده و مفاد دادنامه تجدید نظر خواسته متضمن طرح ایراد مؤثر مبنی بر نقض رأی موصوف الذکر نمی‌باشد. شعبه ۲۶ تجدید نظر دیوان عدالت اداری با در نظر گرفتن مراتب فوق‌البیان با مقبول تشخیص دادن تجدید نظر خواهی مستنداً به ماده ۷۱ ضمن نقض حکم رد شکایت صادر کرد. »

جناب دکتر خشنودی ضمن قرائت رأی نظر خود را بیان نمودند با این محور که: این رأی نظارت دیوان را نظارت فرجامی قرار داد، وقتی می‌گوید که آراء درست است، یعنی میخواهد بیان کند که حق نظارت رسیدگی فرجامی (نه فرجامی در دیوان عالی کشور) یعنی نظارت مرجع قضایی را در شورای رقابت ایجاد کرد و بیان نکرده که این رأی قابل رسیدگی نمی‌باشد. بیان نموده ما رسیدگی کردیم بر خلاف نظر دادگاه بدوی دیوان عدالت اداری، ایرادی بر آن مترتب نیست که این یک استدلال است. استدلال دیگر این است که بگوید چون این رأی تجدید نظر شورای رقابت قطعی و لازم‌الاجراست دیگر در مراجع قضایی مورد بازنگری قرار نمی‌گیرد.

حمیدی: این استدلال قانونی نیست برای اینکه قانون اجازه داده که اینگونه احکام در دیوان عدالت اداری مطرح شود و دیوان آخرین مرجع است.

شکوهیان: جناب آقای دکتر خشنودی، ما در رویه قضایی طبق اتفاقی که افتاد و فرآیندی که طی شد شکایت از آراء دیوان و اساس آن را قبول داریم.

خشنودی: این مسئله پیچیده است و باز می‌گردد به ماهیت شورای رقابت، خود شورای رقابت تعیین می‌کند که این اقدامات نظارت پذیر است یا نه. این بحث به قدری جذاب بود که بنده از یاد بردم که عرض ادب و احترام داشته باشم. مجدد آغاز میکنم با نام و یاد خدا. خوشحالم این سعادت نصیب من شد که خلاصه آموزه های حقوق رقابت را در کارگاه عمل ببینیم. در دانشگاه حرف از توصیفات است ولی وقتی در مرحله عمل میبینیم باید این توصیفات را در مرحله اجرا بگذاریم. این کار بسیار دشوار است مثل آموزش اسب سواری که ما اسبی را به نمایش بگذاریم و نحوه سواری را به طور نظری آموزش دهیم و سپس اسب را در پیست مسابقه گذاشته و به فرد بگوییم آنچه که توصیف کردیم را به منصفه ظهور برسانید. این بسیار دشوار است. زیرا نظریه پردازی و خلق قاعده کردن در عالم انتزاع کار راحتی است. شما فرضی را در نظر



« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبایان با نگاهی به رأی شورای رقابت

میگیرید، با مقدمات بحث و استنتاج‌هایی که از یک رابطه پایه به دست می‌آورد نتیجه خروجی این فرضیه تبدیل به اصل و قاعده می‌شود. حال می‌خواهیم این قاعده را به کار بندیم که باید حتماً خروجی داشته باشد. یعنی در کارگاه اندیشه فرد باید مطالب انتزاعی را تبدیل به مباحث عملی و عینی کند.

اقتصاد با یکسری واقعیت‌های بازاری کار می‌کند با عینیتی که قابل لمس است. علم اقتصاد با بازار سر و کار دارد و با واقعیت بازار، علم حقوق به دنبال تنظیم‌گری است و به دنبال خلق قاعده حقوقی برای روابط بین اشخاص. این مقدمات را برای این در اختیار گذاشتم که بگویم اقتصاد با در نظر گرفتن مفاهیم پایه از جمله کارایی، به دنبال رفتار عقلایی کنش‌گران بازار است و ابزار دارد. زمانی که رفتار فرد باعث شد که شما با صرف کمترین هزینه بیشترین فایده را به دست آورید این یعنی رفتار عقلایی. حال در حوزه حقوق رفتار عقلایی بیشتر تحت تأثیر هنجارهای حقوق است. می‌گوید کسی رفتارش موجب مسئولیت است که یک هنجارشکنی داشته باشد و قواعد حقوقی را نقض کند. در علم حقوق قاعده‌ایی بود که کسی نباید به دیگری ضرر بزنند و اگر زد باید جبران خسارت کند.

علم اقتصاد با علم حقوق چه ارتباطی دارد؟ می‌گوید من یکسری تحلیل‌های عینی (objective) دارم در کارگاه اندیشه در آزمایشگاه علم اقتصاد، این موضوع را ثابت کردم. هر زمان عرضه و تقاضا با هم تلاقی پیدا کند قیمت می‌شود (X) هر کدام از این متغیرها تغییر کرد دیگری نیز تغییر می‌کند.

شما اگر بازار را به حال خود رها کنید خودش را تنظیم می‌کند. چون بازار خود تنظیم‌گر است. به همین جهت شما را به سمت نظام اقتصاد بازار آزاد هدایت کرده و از اقتصاد مدیریت شده و هدایت شده فاصله می‌گیرد. نظام اقتصادی مدیریت شده نظامی است که در سیاست‌های متکثر وجود ندارد و سیاست رقابتی واحد است. یک بنگاه اقتصادی یا از آن تبعیت می‌کند و یا کپی می‌کند. و در ظاهر امر این است که سیاست رقابتی زیادی وجود دارد. یعنی عملاً انحصار حاکم است. چرا؟ چون مفهوم رقابت بسیار در هم تنیده است. به تعبیری می‌گویند رقابت یعنی چه؟ یعنی بازاری که انحصاری نباشد، به همین جهت در علم اقتصاد می‌آید. دوباره به دنبال گذاره‌های علم حقوق می‌گوید من اگر برای تبیین اینکه بازار رقابتی کدام است و تفاوت آن با بازار انحصاری چیست من خودم گذاره‌های مناسب را دارم ولی می‌خواهم آن را عملی کنم و می‌خواهم با هنجارهای اقتصادی قواعد علم حقوق را آشنا کنم.

به تعبیری من هنجارگری و هنجارسازی می‌کنم و تو از اجرای این هنجار صیانت کن. اینجاست که علم اقتصاد به علم حقوق نیازمند است. یعنی باورهای علم اقتصاد زمانی می‌تواند در تنظیم‌گری روابط افراد موثر باشد که قاعده حقوقی لازمی از آن حمایت کند به عبارت دیگر امر و نهی قانون‌گذار است که به این نتایج و تحلیل‌های اقتصادی جامه عمل می‌پوشاند. علم اقتصاد به تنهایی به این نتیجه رسیده که من بدون الزامات قانونی برگرفته از یک نظم عمومی اقتصادی که بدون تبعیت

«سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات

حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات»

عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا

با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبیان با نگاهی به رأی شورای رقابت

از هنجارها و الزام‌ها به صیانت از نظم حقوقی اقتصادی نمی‌توانم یافته‌های اقتصادی را عملی کنم. برای همین به سراغ علم حقوق می‌روم.

به راستی علم حقوق چه ارتباطی با علم اقتصاد دارد؟ علم حقوق هم در تحلیل این است که بیان کند تمامی رفتارهای کنش‌گران در حوزه اجرای قوانین و مقررات هیچ تفاوتی با کنش‌گران بازار اقتصادی ندارد. تحلیل اقتصادی که در علم اقتصاد وجود دارد برای من اثبات می‌کند که این رفتار از نظر اقتصادی قابلیت توجیه دارد یا خیر؟ با استفاده از تحلیل هزینه و فایده من هم رفتارهای کنش‌گران حوزه حقوق را ارزیابی می‌کنم.

بنگاه رقیب را شما نمی‌توانید با ابزارهای قراردادی ملزم به حفظ رابطه قراردادی کنید چون این الزام از منظر حقوق رقابت به معنی جلوگیری و خروج از بازار است. حال با مولفه‌های حقوق رقابت لازمه این است که، در وهله اول تعریفی از بازار داشته باشیم. دسته بندی‌های بازار، ارزیابی‌های بازار کنش‌گران، نحوه فعالیتشان که بتوانیم با این تحلیل‌ها متوجه شویم که آیا این رفتارها ضد رقابتی است یا نه. نتیجه این است که همانطور که علم اقتصاد برای شناسایی رفتار عقلایی به یکسری گزاره‌ها نیاز دارد، با تحلیل این گزاره‌ها به قاعده رفتار عقلایی از منظر علم اقتصاد می‌رسد. علم حقوق هم برای کارآمد دانستن قوانین و مقررات خود نیازمند تحلیل اقتصادی است. بدون شک حاکمیت تصمیم می‌گیرد. مثلاً اگر کسی ترک انفاق کرد به ۶ ماه حبس محکوم می‌شود. تحلیل اقتصادی این مجازات را نمی‌بیند و نمی‌پسندد. چون اگر زوج به زندان بیفتد بنیان خانواده را بر باد داده است. پس حقوق هم نیازمند تحلیل اقتصادی است. وقتی این فرد را زندانی می‌کنید باید محاسبه شود که سرانه زندان برای این فرد چقدر است. آیا به صرفه است که اعمال مجازات کنیم و هیچ تاثیری در رفتار کنش‌گران نداشته باشد؟ پس عمل اقتصاد نه تنها مجریان قوانین را متعهد می‌کند بلکه قانون‌گذاران را هم مکلف می‌کند به رعایت تحلیل اقتصادی در تدوین قوانین.

همچنین فقها را هم باید مکلف به تحلیل اقتصادی برای بیان فتاوا کرد. چون علم اقتصاد برای جامعه است احکام قانونی و شرعی هم برای تابعین آنها که مردم اند، اگر اینها با هم تناسب نداشته باشند منتهی به تکامل رفتار فرد در اجتماع نمی‌شود.

این مقدمه برای این بود که چه اسنپ فود باشد و چه سایر کسب و کارها می‌خواهد در یک فضا و یا پلتفرم فعالیت کند و اینکه در منطق علم اقتصاد تعریف معین دارد منحصر به بازار فیزیکی نیست یعنی ما نباید قواعد علم اقتصاد را صرفاً محدود به بازارهای سنتی بدانیم. این زمین بازی می‌تواند مجازی باشد، میتواند واقعی باشد. پس ما باید به پذیرش واقعیت بپردازیم. بنابراین صرف نظر از بازار شما که مجازی است و یا واقعی هستید از قواعد حقوق رقابت تبعیت کنید. اینکه کجا حقوق رقابت دایره آن محدود می‌شود بحث دیگری است. حتی خود حقوق رقابت این توانایی و ظرفیت را دارد که ببیند کجا مقابله با رفتارهای ضد رقابتی با اصول مسلم علم اقتصاد مغایرت دارد. در مکتب پست شیکاگو به این نتیجه رسیدند



« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقیبان با نگاهی به رأی شورای رقابت

که ما برخلاف مکاتب نظری قبلی که یکی هاروارد بود و به شدت ساختارگرا و بیان می‌کرد بنگاه اقتصادی محل رقابت کسی است که ۸۰ درصد سهم بازار را دارد. نکته بعدی در پلتفرم‌ها این است که خود از قواعد علم اقتصاد تبعیت می‌کنند. یعنی یک منطق خودتنظیمی و خودکنترلی باید حاکم باشد. خودشان باید خودشان را کنترل کنند.

شایسته است که شورای رقابت به سراغ بازارهای واقعی و عینی برود. من با جناب آقای حمیدی در این قسمت مخالفم زیرا در نظام حقوقی ما شورای رقابت در این مبحث خروجی خاصی ندارد. مثلاً بازار خودرو انحصاری هست یا نه؟ اگر شورای رقابت کارآمد است. میتواند با اولین تحلیل حقوقی به این نتیجه برسد که در این حوزه بازار کاملاً انحصاری داریم و باید موانع ورود بنگاه‌های دیگر را حذف کند.

شکوهیان : جناب آقای حمیدی لطفاً توضیح دهید که این ۸۰ درصد به چه شکل تعیین شده؟

حمیدی : با توجه به فرمایشات دکتر خشنودی من بی‌نیاز از توضیح شدم. ما قبول داریم این حرف‌ها گذاره‌های عینی و اقتصادی است که اگر در جامعه پیاده شود. موجب رشد و شکوفایی می‌گردد. ما معتقدیم اگر این مبانی با این دیدگاه پیاده شود. رقابت واقعی ایجاد می‌گردد. در بازار افراد باید آزاد باشند و شرایط مساوی را در اختیار بگیرند و قوانین و قواعد مساوی را داشته باشند.

خشنودی : خیلی باید احتیاط کرد رفتار یک واحد نباید باعث اخلاص در رقابت شود. یعنی در حقوق رقابت شخصی که با موقعیت برتر قرار دارد بیشتر در مظان ارتکاب رفتار ضد رقابتی می‌دانند، چون باعث ایجاد وابستگی می‌شود و باعث سوءاستفاده برتر می‌شود.

طاهر محمدی : ضمن عرض سلام و احترام . نکته‌ای که نگاه بحث ما در آن تبلور پیدا می‌کند. همین مراقبت از رقبای ضعیف است و اکثراً بیم آن دارند که از بازار حذف شوند. وقتی بازار سنتی می‌خواهد با بازار مجازی هم‌افزایی کند، سپس در قرارداد شرایط و پارامتر طوری قرار می‌گیرد که بیم این را دارند که در آینده به دلیل عدم همکاری و یا یک طرفه بودن برخی موارد در قرارداد نابود شوند .

خشنودی : جناب آقای طاهر محمدی این نگرانی مرتفع می‌شود. علت این است که در حقوق و اقتصاد و قانون اصل ۴۴ قانون اساسی فعالیت اقتصادی را که در ماده ۲ بیان می‌شود فعالیت اقتصادی در جمهوری اسلامی ایران خرید یا فروش و یا خدمات است. در بحث تا کسی ها جا جا به جا کردن مسافر که تا چندی پیش با مراجعه آژانس و پس از آن با تماس



« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبایان با نگاهی به رأی شورای رقابت

تلفنی و امروز حتی نیاز به همان تماس هم نبوده و با مراجعه به نرم افزار (اپلیکیشن) درخواست خدمت می کنیم. حال چه اتفاقی می افتد؟ کسب و کاری که تا چندی پیش به شکل سنتی فعالیت می کرد یا با به این فضای جدید پیوند و یا باید از بازار حذف شود. یعنی بازار خود به خود به سمت انحصار طبیعی سوق داده می شود.

در این رویداد اصل خدمت از بین نمی رود، فناوری و اطلاعات که لایه های پیشین این خدمات هستند را تسخیر می کنند و این امر اجتناب ناپذیر است. پس کسب و کارهای سنتی باید خود را مطابقت داده و باید رعایت کرد کسی که در این بستر فعالیت می کند. رفتارهای مغایر با هنجارهای حقوق رقابت را نداشته باشد و یعنی رفتارهای مخل رقابت نباشد. کجا مخل است؟ اولاً اینکه از ورود و خروج رقبا جلوگیری کند، لیست قیمت کند، شروط تحمیلی داشته باشد.

حمیدی : ما کاملاً با صحبت های جناب دکتر خشنودی موافقیم و قبول داریم و ما واقعاً قدرت جلوگیری از این امر را نداریم.

خشنودی : اگر بخواهیم جهت صحت اقدامات اسنپ فود به یک جمع بندی برسیم باید تحلیل اقتصادی داشته باشیم و اولین و ضروری ترین شرط صحت تحلیل این است که ما تعداد فعالین این حوزه را بشناسیم.

لطفی : با سلام و عرض ادب، ممنونم از اینکه این فرصت رو در اتاق اصناف شهرستان شمیرانات در اختیار ما قرار دادید. من سال ۱۳۸۸ با «زود فود» شروع کردم و در حال حاضر هم به عنوان مدیرعامل اسنپ فود مشغول به کار هستم. در واقع زود فود سال ۱۳۸۸ متولد شد و در سال ۱۳۹۳ این کمپانی وارد ایران شد و در سال ۹۶ نام زود فود با اسنپ فود تغییر یافت. در این سالها ما هیچ زمان تهدید قلمداد نشدیم. ما اتفاقاً فرصت بودیم. چرا؟ چون بازار در دهه ۱۳۸۰ که ما وارد آن شدیم. اتفاقاً بازار انحصار طبیعی داشت که در دست تعدادی از بزرگان این صنعت که برند بودند قرار داشت که انحصار طبیعی داشتند و ابزار مارکتینگ به صورت محدود در اختیار این دوستان بود و فرصت دیده شدن کسب و کارهای دیگر نبود. اتفاقاً حضور کسب و کار آنلاین کمک کرد تا این کسب و کارها رونق بگیرد. مثلاً فردی به حرفه آشپزی تسلط دارد ولی راه و روش فروش را نمی دانست. ما آمدیم، فضا درس کردیم، بیان کردیم مشتری از من خدمات از شما. ما سال ۱۳۹۸ که این رأی صادر شد در کل ۵۰۰۰ الی ۶۰۰۰ رستوران در تهران داشتیم. امروز نزدیک به فروشگاه رستورانی در تهران داریم چرا اینقدر رشد کردند؟ چون متوجه این موضوع شدند که محدود نیستند و باید بر روی کیفیت خود تمرکز کنند.

اتفاقاً ما همسو با کسب و کارهای سنتی هستیم. به نظر من جایی که اتاق اصناف باید به ما کمک کند اینجاست. ما هنوز درگیر مالیات هستیم. به جای ۲۰ درصد ۴۰ درصد مالیات پرداخت میکنیم. چون اداره مالیات هزینه بازاریابی ما را قبول نمی کند. ما به عنوان اسنپ فود زنده هستیم به وجود این کسب و کارها. ما امروز در طی این سالها کمیسیون دریافتی از



« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبایان با نگاهی به رأی شورای رقابت

کسب و کارهای مجازی از ۱۵٪ به ۱۰٪ کاهش یافته است. چون با مشکلاتی رو به رو بودیم مانند تورم و کرونا وجود ما فضا را برای زنده ماندن کسب و کارها فراهم کرد. من معتقدم که اگر کسب و کارها زنده نباشند اسنپ فودی هم نخواهد بود. ما آمدیم انحصار طبیعی را از بین بردیم، کسب و کارهای بهتری شکل گرفت و دیگر فقط شامل رستوران نیستیم. صنف‌های مختلفی در اسنپ وجود دارد و همه از این فضا بهره‌مند هستند. اتفاقاً ما در یکسری از قسمت‌ها محدودیت ظرفیت داریم و برای اینکه این دوستان را آنلاین کنیم با محدودیت رو به رو می‌شویم. مثلاً در خدمات پروتئین امکان آنلاین کردن تمام کسب و کارهای پروتئینی وجود ندارد، چون عرضه و تقاضا کم است و وقتی که عرضه و تقاضا هم سو نباشند یا فرد می‌خواهد با ما کار کند و به هر دلیل امکان رعایت قوانین ما از سوی او وجود ندارد.

در این مسیر ما مشتاق هستیم اتاق اصناف به ما کمک کند در مقابل سازمان‌های دولتی. زیرا خیلی مسائل در این حوزه قاعده‌گذاری نشده. در حوزه امور مالیاتی اینکه چگونه مالیات ما را ارزیابی کرده و بر مبنای آن برای ما مالیات تعیین می‌کند و همچنین بیمه و شورای رقابت. در ادامه بهتر است به مبحث اصلی بحث شورای رقابت نزدیک شویم، در باب حکمی که در سال ۱۳۹۸ صادر شد جناب حمیدی گفتند ما یک شرکت ۱۰۰ درصد قانونی هستیم و از تمام موارد قانونی نیز تمکین می‌کنیم. ولی بحث اساسی و مسئله مهم این بود که به ما امکان صحبت و دفاع کامل ندادند و برای من سوال ایجاد شد که چرا حتی از ما نپرسیدند در این بازار چند کسب و کار وجود دارد؟ اسنپ فود چند زیرمجموعه دارد؟ و با چه معیاری اعلام شد که ما ۸۰ درصد بازار را داریم؟ من صرفاً با این سابقه کار ادعا می‌کنم که ما حتی ۳۰ یا ۴۰ درصد (delivery) را هم نداریم. ما تک‌تک فروشگاه‌ها و رستوران‌ها در خیابان‌ها ایران شمرده‌ایم و سالی یکبار هم این آمار به روزرسانی می‌گردد.

من خدمات بهتری دادم، سرمایه‌گذاری کردم از پول، وقت و نیروهای من زمان گذاشتند و بقیه پلتفرم‌های مشابه با ما شروع کردند ولی من تلاش بیشتری داشتم و اگر اکنون در این نقطه هستم ۱۵ سال زحمت کشیده‌ام و خدمات و آموزش‌ها بسیاری را انجام دادم. در روزهای اول کارم که من وارد بازار شدم، حتی برخی از کسب و کارها بنده را مورد تمسخر قرار دادند. چرا در این بازار ما نتوانیم رقابت کنیم. اتفاقاً من از داشتن رقیب خوشحال‌تر خواهم بود. اتفاقاً زمانی که رقیبی در کنار ما قرار بگیرد ما منصفانه‌تر قضاوت خواهیم شد. من ادعای خیلی خوب بودن را ندارم ولی تا به حال خیلی زحمت کشیده‌ام. در جلسه بیان شد که ما رستوران‌ها را مجبور کردیم به انعقاد قرارداد، ولی ما با تمام کسب و کارها صادق هستیم. اعلام می‌کنیم در صورت کارکرد عادی یک نمونه قرارداد و در صورت کارکرد ویژه نمونه دیگری ارائه می‌دهیم. ما هیچ کسب و کاری را مجبور به همکاری به نوع خاصی نمی‌کنیم. ما از شورا درخواست داشتیم تا به ما نزدیک شوند، از ما اطلاعات بگیرد اما قبل از اخذ اطلاعات حکم صادر شد.

خشنودی: تعریف محدوده بازار کار بسیار دشواری است. نکته مهم این است که باید تعداد بنگاه‌های رقیب را بطور دقیق بشناسیم و بررسی کنیم که سهم ما در این بازار چقدر است. لازمه این است که این جامعه آماری مشخص باشد و این



« سلسله نشست‌های حقوقی - اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شیرازات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقبایان با نگاهی به رأی شورای رقابت

جامعه چند رستوران دارد؟ و سهم هر کدام چقدر است؟ تا زمانی که این جامعه آماری نباشد نمیتوان گفت آمار دقیقی در دست داریم.

لطفی : ما مشتاقیم که هم‌افزایی ایجاد شود، از ما حمایت کنند. امروزه بازار خدمات آنلاین بسیار زیاد است و ما همسو با جامعه هستیم.

ظاهر محمدی : با صحبت‌هایی که شد میتوان نتیجه گرفت که دغدغه ما این است که ارتباط بین کسب و کار سنتی و مجازی را تسهیل کنیم، تا هر دو از این سفره‌ای که پهن شده بهره‌مند شوند. برداشت من این است که رویه شورای رقابت این نیست و زمانی که کسب و کاری میخواهد وارد پلتفرم شما شود، نه تنها آپشن‌های مختلفی برای آن کسب کار در نظر می‌گیرید، حتی از منافع کوتاه مدت خود کم کرده برای منافع بلند مدت. جناب باشام، واقعیت در بازار چیست؟

محمد باشام : با عرض ادب و احترام خدمت شما، در حال حاضر ما رقبای دیگری را ما در بازار میبینیم، بنده اول جلسه آمده بودم که در مورد قراردادهای صحبتی داشته باشم و در جلسه به این نتیجه رسیدم، که درست است، اسنپ فود به هیچ وجه شخصی را اجبار به انعقاد قرارداد نمیکند. در حال حاضر هم بحث انحصار در واحدهای صنفی وجود دارد. بحثی که در حال حاضر مطرح است، افراد به اتحادیه مراجعه کرده و بیان می‌دارند ما با اسنپ فود قرارداد داریم. آیا می‌توانیم با پلتفرم‌های دیگر همکاری کنیم؟

خشنودی : قواعد حقوق رقابت می‌گوید شما نه باید برای ورود به بنگاه مانع ایجاد کنید و نه برای خروج زمانی که قراردادی تنظیم می‌شود و شما بیان می‌کنید که شما حق فسخ ندارید، این کلمه ضد رقابتی تلقی می‌شود.

لطفی : ما حق فسخ در قرارداد داریم تعداد کمی با توافق خود این قرارداد را منعقد کردند و اگر امتیازات مارکتینگ را میخواهید در ازای آن به ما تعهد بدهند که فقط با ما کار می‌کنید، ما در حال حاضر با تعداد ۱۸۵۰ کارمند و ۶۰۰۰۰ پیک داریم. چون کمیسیون دریافت می‌کنیم محبوب نیستیم. و ما در این باب مغایر با هیچ قراردادی با کسی برخورد نکردیم.

خشنودی : دو نکته را در اینجا باید تحلیل کرد:

(۱) شرط عدم رقابت است؛

(۲) شما در بازار فعالیت می‌کنید و در کنار شما پلتفرم دیگری هم هست و میخواهند رقابت کنند.

این یعنی دست یافتن به هدف مشترک. به چه روشی می‌توانیم این کار را انجام دهیم؟ با مکانیزم قیمت خدمتی که ارائه می‌دهیم. رقیب شما هم با بازی با فاکتور قیمت می‌تواند جای شما را بگیرد. اگر شما طرف قرارداد خود را ملزم کردید، که اگر از بازار من خارج شده و به بازار دیگری وارد شدید N ریال باید جریمه پرداخت کنید، در این صورت ضد رقابتی است.



« سلسله نشست‌های حقوقی – اقتصادی مرکز آموزش و مطالعات
حقوقی و اقتصادی اتاق اصناف شهرستان شمیرانات »
عنوان نشست: بررسی ابعاد حقوقی بازار خدمات آنلاین غذا
با تأکید بر موازین ناظر به همکاری با رقیبان با نگاهی به رأی شورای رقابت

اثبات ضدرقابتی نبودن رفتار ضد رقابتی برای بنگاه اقتصادی دارای موقعیت برتر با خود بنگاه اقتصادی است. بنگاه اقتصادی دارای موقعیت پایین‌تر معاف از این اثبات است. چون فرض بر عدم ضدرقابتی بودنش می‌باشد.

لطفی : ما با این رستوران‌ها توافقی کردیم، یکسری امکانات به آنها ارائه دادیم و از درآمدشان چشم‌پوشی کردیم و به نحوی سرمایه‌گذاری در آن رستوران داشتیم. ما به نحوی دیگر می‌توانستیم از رستوران سهم بخریم، که وارد پیچیدگی‌های مالی می‌شدیم که امکان ناپذیر بود. و شیوه دیگر این بود که به واسطه یک قرارداد ما شریک تجاری آن رستوران حساب می‌شدیم.

تا به امروز که نزدیک به ۱۵ سال از شروع کار بنده می‌گذرد و حدوداً نزدیک به ۵ سال از رأی شورای رقابت و بیش از حدوداً ۷ سال از این نوع قراردادها می‌گذرد، ما تا به حال از یک فروشگاه به خاطر این قراردادها شکایتی نکردیم. در مجموع؛ بنده و جناب آقای حمیدی از شما سپاسگزاریم که این موقعیت را در اختیار ما گذاشته و ما انتقادپذیر هستیم و خوشحال خواهیم شد که به ما در پیشرفت کار کمک کنید تا ما هم، همگام با دیگر کسب و کارهای کل ایران همسو باشیم.