

الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



مسودة دليل المبادئ الإرشادية لفحص عمليات الاندماج والاستحواذ

لاستقبال ملاحظاتكم واستفساراتكم عبر البريد الإلكتروني
info@gac.gov.sa



صفحة 4

الجزء الأول



صفحة 11

الجزء الثاني



صفحة 14

الجزء الثالث



صفحة 27

الجزء الرابع



صفحة 40

الجزء الخامس



صفحة 45

الجزء السادس



صفحة 59

الجزء السابع





صفحة 78

الجزء الثامن



صفحة 88

الجزء التاسع



صفحة 111

الجزء العاشر



صفحة 154

الجزء الحادي عشر



أعدَّ هذا الدليل لأغراض إرشادية، ولا يمثل التزاماً من الهيئة العامة للمنافسة في تطبيق أحكام نظام المنافسة ولائحته التنفيذية، أو تفسيرها، ويخضع للمراجعة والتعديل في أي وقت.

الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



الجزء الأول

مقدمات عن الدليل





يحتوي الدليل على جملة من الإيضاحات المقدمة من الهيئة العامة للمنافسة بغرض المساعدة على تقديم تصور معايير الإبلاغ عن التركزات الاقتصادية، ورفع مستوى الشفافية وتمكين المنشآت والأفراد من اتباع الطرق المثلى في فهم وتطبيق نظام المنافسة الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٧٥) وتاريخ ٦/٢٩/١٤٤٠هـ ولائحته التنفيذية الصادرة بقرار مجلس إدارة الهيئة العامة للمنافسة رقم (٣٣٧) وتاريخ ١/٢٥/١٤٤١هـ.

وكمبدأ عام، يجب على المنشآت التي ترغب في المشاركة في أي عملية تركيز اقتصادي - ومنها صفقات الاندماج والاستحواذ- إبلاغ الهيئة العامة للمنافسة عن الصفقة قبل إتمامها بـ (٩٠) يوماً على الأقل إذا تحقق معيار المبيعات السنوية -للأطراف المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي- المقرر في اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة وهو «تجاوز ١٠٠ مليون ريال سعودي». ويوضح هذا الدليل كيفية حساب الهيئة لهذا المعيار للمنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي، ويشرح آلية الوصول إلى تحديد قيمة المبيعات السنوية التي تستوجب إبلاغ الهيئة عن التركيز.

معاني المصطلحات

يُقصد بالألفاظ والمصطلحات الآتية -أيما وردت في هذا الدليل- المعاني المبينة أمام كلٍ منها ما لم يقتض السياق خلاف ذلك:

المملكة العربية السعودية	المملكة
نظام المنافسة	النظام
اللائحة التنفيذية للنظام	اللائحة
دليل المبادئ الإرشادية لفحص عمليات التركيز الاقتصادي	الدليل
الهيئة العامة للمنافسة	الهيئة
تنظيم الهيئة	التنظيم





مجلس إدارة الهيئة	المجلس
رئيس المجلس	الرئيس
محافظ الهيئة	المحافظ
السلعة أي منتج أو خدمة أو مجموعهما أو مزيج بينهما	السلعة
المنشأة أي شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يمارس نشاطاً اقتصادياً	المنشأة
النشاط الذي يتضمن إنتاج أو توزيع أو شراء أو بيع السلع، ويشمل ذلك كل عمل تجاري أو زراعي أو صناعي أو خدمي أو مهني.	النشاط الاقتصادي
الشخص ذو الصفة الاعتبارية سواء أكان مكوناً من منشأة أم من عددٍ من المنشآت المرتبطة فيما بينها بملكية أو إدارة واحدة	الكيان
مكان أو وسيلة يلتقي فيه مجموعة من المشترين والبائعين الحاليين والمرتقبين خلال مدة زمنية محددة	السوق
السوق المعنية السوق التي تقوم على أساس عنصرين هما: أ) السلع المعنية القابلة للإحلال فيما بينها لتلبية حاجة معينة بالنسبة إلى المستهلك. ب) النطاق الجغرافي الذي تكون ظروف المنافسة فيه للسلع المعنية متشابهة.	السوق المعنية
وضع تكون من خلاله المنشأة -أو مجموعة منشآت- مسيطرة على نسبة معينة من السوق المعنية التي تمارس نشاطها فيها أو قادرة على التأثير فيها، أو بهما معاً	الوضع المهيمن





التركز الاقتصادي

كل عمل ينشأ منه نقل كلي أو جزئي لملكية أصول أو حقوق أو أسهم أو حصص أو التزامات منشأة إلى منشأة أخرى عن طريق الاندماج أو الاستحواذ أو التملك، أو الجمع بين إدارتين أو أكثر في إدارة مشتركة، أو أي صورة أخرى تؤدي إلى التحكم في منشأة -أو أكثر- بما في ذلك التأثير في قراراتها أو تشكيل جهازها الإداري أو آلية التصويت فيها.

أطراف التركيز الاقتصادي

الشخص ذو الصفة الاعتبارية سواء كان مكوناً من منشأة أم من عدد من المنشآت المرتبطة فيما بينها بملكية أو إدارة واحدة

الإعفاء

صلاحية المجلس في عدم تطبيق أي حكم من أحكام المواد (الخامسة) و(السادسة) و(السابعة) من النظام على المنشأة، وفقاً لما تبينه اللائحة ويقره المجلس من إجراءات.





- رفع مستوى الشفافية وتقديم الإرشادات؛ للإسهام في خلق بيئة أعمال تنافسية جاذبة للاستثمارات، وتعزيز توافر السلع بجودة عالية وأسعار متنوعة، وتحفيز الابتكار والتطوير لدعم النمو الاقتصادي.
- مساعدة أصحاب المصلحة - بما في ذلك الشركات والهيئات الحكومية والعاملين في مجال القانون والمستشارين القانونيين وعامة الناس - على إدراك قواعد المنافسة في فحص وتقييم صفقات الاندماج والاستحواذ.

1-1 مدخل

تشكل هذه المبادئ الإرشادية جزءاً من خدمة تقديم المشورة ونشر المعلومات الإرشادية بغرض إنفاذ نظام المنافسة المعمول به في أسواق المملكة، بما يعود بالنفع على مصالح ورفاهية المستهلكين وتحقيق التنمية المستدامة.

ورغم أن العديد من التركزات الاقتصادية لا تسبب أي مخاوف متعلقة بالمنافسة بل على العكس تعود بفوائد إيجابية على الاقتصاد الوطني من خلال تمكينها للشركات الوطنية لتصبح أكثر كفاءة وابتكاراً، إلا أن بعض الصفقات قد تضر بالمنافسة من وجه أو أكثر، على سبيل المثال: قد تؤدي زيادة القوة السوقية للشركة المندمجة إلى رفع الأسعار، أو محدودية تنوع المنتجات، أو الإضرار بالجودة المقدمة للعملاء، أو غيرها من أنواع الضرر. ويجب مبدئياً إبلاغ الهيئة بالتركزات الاقتصادية بموجب النظام ولائحته؛ إذ تتمتع الهيئة بالصلاحيات اللازمة للموافقة على التركزات الاقتصادية، أو رفضها، أو الموافقة عليها بشروط معينة، وذلك بعد دراسة أثر التركيز الاقتصادي على المنافسة في السوق المعنية.

وتوافق الهيئة عادةً على صفقة التركيز إذا اقتنعت بأنها لا تقلل المنافسة في الأسواق المعنية على نحو كبير. ومع ذلك يجوز للهيئة إذا لمست أي مخاوف من احتمالية تأثير التركيز سلباً على المنافسة على نحو كبير داخل الأسواق رفض إجراء تلك الصفقة، أو فرض شروط معينة لأجل المحافظة على تنافسية الأسواق ضمن الحدود المقبولة وفقاً لمعايير الهيئة.

وتسلط هذه المبادئ الضوء على عدة جوانب، منها ما يلي:

1. أسلوب الهيئة في التقييم والمراجعة الأولية لصفقات التركزات الاقتصادية؛ لتحديد ما إذا كانت الصفقة تستوجب الإبلاغ أم لا.
2. طريقة التقدم بالإبلاغ من قِبَل أطراف التركيز أو ممثل الصفقة.



٣. طريقة تقييم الهيئة للتركز الاقتصادي بعد اكتمال عملية الإبلاغ؛ لمعرفة ما إذا كان من المحتمل أن يقلل التركيز من المنافسة في الأسواق المعنية بدرجة كبيرة أم لا.

٢-١ محتويات الدليل

يرشد هذا الدليل القارئ إلى جملة من المبادئ والإجراءات المتعلقة بإتمام صفقة التركيز الاقتصادي، على النحو التالي:

« الجزء الأول يحتوي على مقدمة ومعاني المصطلحات والغرض من الدليل.

« يتناول الجزء الثاني من هذا الدليل مصادر الأنظمة المعمول بها.

« الجزء الثالث يوضح بالتفصيل نطاق الاختصاص الذي يشمل النظام على التركيزات الاقتصادية، لتحديد ما إذا كانت الصفقة مشمولة بتطبيق النظام وبالتالي وجوب الإبلاغ عنها أم لا.

« الجزء الرابع يوضح مفهوم السيطرة ومعاييرها.

« الجزء الخامس يوضح بالتفصيل حدود الإبلاغ وشروطه، التي يجب -في حال تحققها- إبلاغ الهيئة بالصفقة لتمكينها من مراجعتها وفحصها.

« الجزء السادس يوضح بالتفصيل الصور والحالات التي يمكن أن تُشكّل (تركزاً اقتصادياً) بحسب المعنى الوارد في النظام واللائحة؛ لتحديد ما إذا كان يجب التقدم بالإبلاغ أم لا.

« الجزء السابع يوضح بالتفصيل الإجراءات التي يتعين على أطراف التركيز اتباعها للتقدم بالإبلاغ.

« الجزء الثامن يشرح «اختبار المنافسة» الذي تطبّقه الهيئة لتقييم مدى كون الصفقة مانعة للمنافسة أو مؤثرة سلباً فيها أم غير ذلك.

« الجزء التاسع يشرح المبادئ والإجراءات المتبعة من الهيئة لتحديد الأسواق المعنية لغرض تحليل المنافسة فيها.

« الجزء العاشر يشرح المبادئ والإجراءات المتبعة من الهيئة عند إجراء تقييم المنافسة الخاص بها لتحديد ما إذا كانت الصفقة مانعة للمنافسة أو مؤثرة سلباً فيها أم غير ذلك.

« الجزء الحادي عشر يشرح المبادئ والإجراءات الخاصة بالإجراءات التصحيحية في الحالات التي قد تثير فيها الصفقة مخاوف بشأن المنافسة، وكيف تسمح الإجراءات التصحيحية باستمرار الصفقة تحت التعهد بتنفيذ اشتراطات معينة بدلاً من منعها تماماً.





ويقدّم الدليل في جميع الأجزاء عدداً من الأمثلة الافتراضية، مع الإشارة إلى أن تلك الأمثلة لأغراض توضيحية فقط، ولا ترتب التزاماً دائماً من قبل الهيئة تجاه جميع الحالات، بل يعتمد تحليل الهيئة لكل مركز اقتصادي على الحقائق الظاهرة للحالة.



الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



الجزء الثاني

الإطار النظامي





١-١ الإطار النظامي

تتمتع الهيئة بالسلطة النظامية لفحص ومراجعة صفقات التركيز الاقتصادي طبقاً لأنظمة المملكة، والنظام الذي يحكم مراقبة التركزات الاقتصادية هو نظام المنافسة الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٧٥) بتاريخ ٢٩/٦/١٤٤ هـ، الذي حل محل نظام المنافسة الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٥) بتاريخ ٤/٥/١٤٢٥ هـ.

صدرت اللائحة التنفيذية - المفسرة للنظام- بقرار مجلس إدارة الهيئة رقم (٣٣٧) بتاريخ ٢٥/١/١٤٤١ هـ، إنفاذاً للمادة (٢٧) من النظام.

١-٢ أبرز الأحكام السارية على التركزات الاقتصادية

تتلخص أحكام النظام واللائحة الأكثر صلة بمراجعة الهيئة للتركزات الاقتصادية فيما يلي:

- اشتملت المادة (الأولى) من اللائحة على تعريفات للمصطلحات ذات الصلة بالتركزات الاقتصادية وهي: التركيز الاقتصادي، وأطراف التركيز الاقتصادي، والمنشأة، والسوق، والسوق المعنية، والوضع المهيمن. وكذلك عرّفت اللائحة في المادة (١) مصطلح (الهيمنة).
- تنص المادة (الثانية) من النظام والمادة (الثانية) من اللائحة على أهداف النظام.
- تنص المادة (الثالثة) من النظام والمادتان (الثالثة) و(الخامسة) من اللائحة على الولاية الرقابية للنظام على المنشآت وممارساتها.
- تضمنت المادة (الثالثة) من النظام والمادة (الرابعة) من اللائحة استثناء المؤسسة العامة أو الشركة المملوكة بالكامل للدولة من تطبيق أحكام النظام إذا كانت تلك المؤسسة أو الشركة مخولة وحدها من الحكومة بتقديم سلعة في مجال معين.
- تضمنت المادة (السابعة) من النظام بيان التوقيت الواجب في أثناءه على المنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي إبلاغ الهيئة قبل إتمام التركيز إن تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية لهذه المنشآت المشاركة في التركيز الحد الموضح في اللائحة، كذلك وضحت المادة (الثانية عشرة) من اللائحة حدود التقدم بالإبلاغ عن التركيز وشروطه والمعايير المتبعة.



- تضمنت المادة (التاسعة) من النظام النص على أن تُحدد اللائحة إجراءات الإبلاغ بشأن التركزات الاقتصادية، وتحدد المواد من (١٤ إلى ١٨) من اللائحة إجراءات التقدم بالإبلاغ إلى الهيئة.
- تضمنت المادة (الثانية والعشرون) من اللائحة النص على الجوانب التي تسعى الهيئة لتحقيقها في تقييم صفقات التركز، والعوامل التي تنظر فيها الهيئة عند التقييم.
- توضح المادة (العاشرة) من النظام أنواع القرارات التي قد تتخذها الهيئة عند فحص معاملة التركز الاقتصادي، وتنص المواد من (٢٣ إلى ٢٥) من اللائحة على الإجراءات الواجب على المنشآت اتباعها فيما يتعلق بقرارات الهيئة.
- تضمنت المادة (الحادية عشرة) من النظام النص على أنه لا يجوز للمنشآت المشاركة في عمليات التركز الاقتصادي إتمام العملية ما لم تبلغها الهيئة بموافقة مكتوبة، أو إذا انقضت (٩٠) يوماً منذ تاريخ اكتمال الإبلاغ دون رد من الهيئة.
- تنص المادة (الثامنة) من النظام والمادة (السادسة والعشرون) من اللائحة على الظروف التي يجوز للمجلس فيها -بناءً على توصية من لجنة فنية- الموافقة على طلب المنشأة إعفاءها من أي حكم من أحكام المواد (٥، ٦، ٧) من النظام، وكذلك تنص المواد من (٢٧ إلى ٣١) من اللائحة على الإجراءات الواجب اتباعها فيما يتعلق بطلب الإعفاء.
- تفصل المادة (التاسعة عشرة) من النظام في أشكال الغرامات التي يمكن فرضها حيال انتهاكات بعض مواد النظام، وتنص المادة (الحادية والعشرون) من النظام على إجراءات أخرى قد يتخذها المجلس في حال انتهاك بعض مواد النظام، وكذلك تنص المواد من (٢٢ إلى ٢٥) من النظام والمواد من (٤٥ إلى ٥٣) من اللائحة على اعتبارات وإجراءات إضافية في تطبيق الغرامات والإجراءات.

٣-١ دور المبادئ الإرشادية

تُحدد هذه المبادئ الإرشادية كيفية تطبيق الهيئة للقواعد التي تحكم مراقبة التركزات الاقتصادية والمنهج العام لرقابة الهيئة وإنفاذها وفقاً للنظام واللائحة. ولا تُعدّ المبادئ الإرشادية الموضحة في هذا الدليل بديلاً للنظام واللائحة، ولذلك ينصح بقراءة هذه المبادئ الإرشادية بالإضافة إلى النظام واللائحة.



الجزء الثالث

نطاق اختصاص الهيئة
في فحص عمليات التركيز
الاقتصادي





نطاق اختصاص الهيئة في فحص عمليات التركيز الاقتصادي

تحدد المادة الثالثة من نظام المنافسة نطاق اختصاص الهيئة العامة للمنافسة في تلقي إبلغات التركزات الاقتصادية وفحصها؛ وتنص على الآتي: «

أ. مع عدم الإخلال بما ورد في الأنظمة الأخرى، تُطبَّق أحكام النظام على ما يلي:

أ. جميع المنشآت داخل المملكة.

ب. الممارسات الواقعة خارج المملكة، ذات الأثر المُخل بالمنافسة العادلة داخلها، وفقاً لأحكام النظام.

٢. يُستثنى من الفقرة (أ) من هذه المادة المؤسسات العامة والشركات المملوكة للدولة إن كانت مخرولة وحدها من الحكومة بتقديم السلع أو الخدمات في مجال معين.

٣. تُعدّ الهيئة صاحبة الاختصاص الأصيل فيما قد ينشأ عند تطبيق أحكام النظام من تعارض أو تداخل مع اختصاصات الأجهزة الحكومية الأخرى.

وتحدد اللائحة الضوابط الواجب مراعاتها في تطبيق هذه المادة».

وتُعرّف المادة الأولى من نظام المنافسة «المنشأة» بأنها كل شخص ذي صفة طبيعية أو اعتبارية يمارس نشاطاً اقتصادياً. ويشمل هذا النشاط: الأعمال التجارية، والزراعية، والصناعية، والخدمية، وشراء السلع والخدمات، وبيعها.

وأوردت المادتان الثالثة والرابعة من اللائحة التنفيذية شرحاً إضافياً لاختصاص الهيئة.

المادة الثالثة: ◀

«تُطبَّق أحكام النظام واللائحة على ما يلي:

أ. جميع المنشآت داخل المملكة، ومن ذلك:

أ. المؤسسات والشركات الممارسة للأنشطة الاقتصادية، باختلاف تنظيمها وجنسياتها وملكياتها، سواء كان الترخيص الممنوح لها بممارسة النشاط سارياً أو غير ذلك، وسواء وقعت ممارستها في النشاط المرخص لها ممارستها أو في نشاط آخر.





نطاق اختصاص الهيئة في فحص عمليات التركيز الاقتصادي

ب. الفرد الممارس للنشاط الاقتصادي، سواء كان حاصلًا على ترخيص بممارسة نشاطه أم لا.

ج. جميع أشكال الكيانات والتجمعات عند ممارستها أنشطتها الاقتصادية.

د. المنصات والتطبيقات الإلكترونية، سواء كان مرخصاً لها بممارسة نشاطها أم لا.

٢. جميع المنشآت داخل المملكة، ومن ذلك:

أ. الأخذ في الاعتبار تقدير الأثر على المنافسة داخل المملكة، سواء كان الأثر حالاً أو محتملاً.

ب. اتخاذ الإجراءات والإجراءات اللازمة أو طلب اتخاذها من الجهات المختصة، لوقف التصرفات والممارسات التي تقع خارج المملكة والتي لها أثر مُخل بالمنافسة داخلها أو الحد من آثارها.

المادة الرابعة:

١. يُستثنى من تطبيق أحكام النظام ولائحته التنفيذية المؤسسة العامة أو الشركة المملوكة للدولة بالكامل؛ وذلك إذا كانت تلك المؤسسة أو الشركة مملوكة وحدها من الحكومة بتقديم سلعة في مجال معين، ولا يعد الاستثناء في هذه الحالة نافذاً إلا بموجب «أمر ملكي» أو «مرسوم ملكي» أو «قرار من مجلس الوزراء» أو «أمر سامٍ» يقضي بتحويل تلك المؤسسة أو الشركة وحدها بذلك، وتطبق عليها أحكام النظام واللائحة في غير المجال المملوكة وحدها فيه بتقديم السلعة.

٢. لا يحول الاستثناء - المبين في الفقرة (١) من هذه المادة - دون تطبيق أحكام النظام ولائحته على المنشأة غير المستثناة إذا اشتركت مع المنشأة المستثناة في مخالفة أحكام المادة الخامسة من النظام.

لا تسري أحكام الإبلاغ عن التركيز الاقتصادي الواردة في النظام واللائحة على الأطراف الراغبة في المشاركة فيه متى كان الطرف المستحوذ - أو من في حكمه - مستثنى وفقاً للفقرة (١) من هذه المادة.»





1 أولًا: ما الكيانات والأشخاص التي ينطبق عليها نظام المنافسة؟

يطبّق نظام المنافسة - بما يشمله من أحكام خاصة بالتركيزات الاقتصادية - على أي منشأة ممارسة لأي نشاطٍ اقتصادي، بصرف النظر عن شكلها القانوني أو الطريقة التي تُموّل بها. ويشرح هذا الجزء من الدليل مصطلح «المنشأة»، حيث عرفت المادة الأولى من نظام المنافسة والمادة الأولى من اللائحة التنفيذية مصطلح (المنشأة) بمفهوم أوسع نطاقاً من مصطلح «الشركة»؛ حيث لا يتضمن (الشركات) فحسب، بل يشمل أيضاً جميع أشكال الكيانات الأخرى الممارسة للأنشطة الاقتصادية مثل الآتي:

- جميع المؤسسات والشركات الممارسة للأنشطة الاقتصادية، أيّاً كانت أشكالها النظامية وجنسياتها (بما في ذلك مكان التأسيس و/أو المقر)، وأيّاً كان نوع النشاط الاقتصادي الذي تمارسه، وأيّاً كانت متطلبات الترخيص وحالته.
- جميع الأفراد الممارسين للنشاط الاقتصادي، أيّاً كانت متطلبات الترخيص وحالته.
- جميع أشكال الكيانات والتجمعات الممارسة للأنشطة الاقتصادية.
- جميع المنصات والتطبيقات الإلكترونية، أيّاً كانت متطلبات الترخيص وحالته.

وعلى ذلك، ينطبق نظام المنافسة على نطاق واسع من المنشآت، ولا يعتمد على الشكل القانوني للمنشأة، ولا على كون الترخيص مطلوباً من المنشأة أو ممنوحاً لها أو سارياً؛ فتطبيق النظام يشمل جميع المنشآت الممارسة للأنشطة الاقتصادية، أيّاً كانت حالتها.

مثال افتراضي 1

السيد محمد والسيد حسين متخصصان في مجال التكييف ومقاولات الباطن في مشروعات بناء المساكن الصغيرة في منطقة جدة، وكلاهما متميز في مجال عمله، ويحظيان باحترام كبير، وبينهما منافسة حادة على المشروعات الجديدة، ولم يؤسس أيّ منهما شركة أو كياناً نظامياً، بل يعملان كشخصين طبيعيين بأسمائهما التجارية الفردية.

في إحدى عطلات نهاية الأسبوع، التقى الرجلان في مقهى، فقال



محمد لحسين إنه يجب عليهما إنشاء مشروع مشترك، والكف عن المنافسة المحتدمة بينهما، فذكر حسين شيئاً عن نظام المنافسة الجديد الذي دخل حيز التنفيذ ابتداءً من ٢٥ سبتمبر ٢٠١٩م، وقال إن اتفاقهما على إنشاء مشروع مشترك بدون إبلاغ الهيئة قد يكون مخالفاً لهذا النظام، فأجاب محمد أنه لا يوجد ما يستدعي هذا القلق؛ لأنهما ليسا من أصحاب الشركات، وعليه لا يسري عليهما هذا النظام.

وفق نظام المنافسة محمد مخطئ، وحسين مصيب؛ لأن النظام يسري على جميع المنشآت، مهما كان الشكل النظامي للمنشأة، شاملاً ذلك الأفراد الممارسين لأي نشاط اقتصادي سواء كانوا يحملون تراخيص لممارسته أم لا. ومحمد وحسين ممارسان لنشاط اقتصادي، وهو ما يعني أن مناقشاتهما حول أنشطتهما التجارية يشملها نطاق نظام المنافسة. ويُعدّ اقتراح محمد للاتفاق على إنشاء مشروع مشترك بدون إبلاغ الهيئة مخالفاً لنظام المنافسة. وكونهما شخصين طبيعيين - لا شركات- لا يعني أن نظام المنافسة لا يسري عليهما.

2 ثانياً: مفهوم ممارسة (النشاط الاقتصادي):

إن العامل الأساسي المحدد لسريان نظام المنافسة من عدمه هو ممارسة المنشأة لنشاط اقتصادي ما، ومفهوم «النشاط الاقتصادي» لدى الهيئة يشمل أي نشاط يتضمن تقديم منتجات أو خدمات في السوق، ولا يلزم أن يُدرّ النشاط ربحاً أو يستهدف ذلك، وهو ما يعني أن المؤسسات الخيرية وخلافها من الكيانات غير الهادفة للربح التي تقدّم منتجات أو خدمات في السوق يسري عليها نظام المنافسة من حيث المبدأ. كذلك لا يستلزم سريان النظام أن تتقاضى المنشأة ثمناً نظير ما تقدمه من منتج أو خدمة معينة؛ أي أنه في حالة تقديم منتج أو خدمة في السوق، حتى لو كان بالمجان أو على سبيل التبرع، يسري على هذا النشاط نظام المنافسة من حيث المبدأ.

- قد تمارس المنشأة أنشطة اقتصادية في بعض أعمالها، ولا تمارس أنشطة اقتصادية في أعمالها الأخرى. في هذه الحالة تخضع المنشأة لنظام المنافسة عن مجموع أنشطتها الاقتصادية.



مثال افتراضي ٢

نادي نيوم هو نادي كرة قدم محلي في إحدى المدن السعودية، والنادي لا يستهدف الربح، بل غرضه الوحيد توفير بيئة يستمتع فيها أبناء المنطقة بلعب كرة القدم مع أصدقائهم، وتسدد تكاليف النادي من مبيعات التغطية الإعلامية للمباريات التي يشارك فيها. مع أن أنشطة النادي في ملعب كرة القدم ليست أنشطة اقتصادية بالمعنى المقصود في نظام المنافسة، ولا تخضع لنظام المنافسة، إلا أن مبيعات النادي من الصور الفوتوغرافية تعد توريداً لمنتج (الصور) في سوقٍ ما، وبهذا المعنى تدخل في مفهوم النشاط الاقتصادي المحدد في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية، وبالتالي تخضع لقواعد المنافسة الموضحة في النظام واللائحة.

• تنظر الهيئة إلى تقديم المنتجات أو الخدمات من شخص مورّد إلى السوق على أنه ممارسة لأنشطة اقتصادية بالمعنى المحدد في نظام المنافسة، إلا أن المستهلك الذي يتصرف بصفته (مستهلكاً نهائياً) للسلعة أو الخدمة يُعدّ غير ممارس لنشاط اقتصادي، وبالتالي ليس مخاطباً بأحكام نظام المنافسة، وتجدر الإشارة إلى أن للمستهلك النهائي الحق في أن يرفع شكوى إلى الهيئة حول أيّ من مخالفات نظام المنافسة.

3 ثالثاً: استثناء بعض المؤسسات العامة والشركات المملوكة للدولة:

يستثني نظام المنافسة ولائحته التنفيذية - على وجه التحديد - المؤسسات العامة والشركات المملوكة بالكامل للدولة من سريان أحكام نظام المنافسة إذا كانت تلك المؤسسة العامة أو الشركة المملوكة بالكامل للدولة مخولة وحدها من الحكومة بتقديم سلع أو خدمات في مجال معين.



مثال افتراضي ٣

(شوقار كو) شركة لتوريد السكر بالتجزئة، وهي مملوكة بالكامل للدولة. وفي ظل بعض المستجدات في النظام التجاري الدولي، أصبحت (شوقار كو) الشركة المخولة وحدها بتجارة السكر بالتجزئة في المملكة بموجب قرار من مجلس الوزراء. وبما أن (شوقار كو) مملوكة بالكامل للدولة، وهي أيضاً المخولة وحدها واردات السكر إلى المملكة، فيكون نشاط توريدات الشركة من السكر مستثنى من الخضوع لأحكام نظام المنافسة.

- توضح المادة الرابعة من اللائحة التنفيذية أيضاً أن هذا الاستثناء لا يسري إلا على المؤسسات العامة والشركات المملوكة للدولة بالكامل (المخولة وحدها من الحكومة بتقديم سلع أو خدمات في مجال معين). وعليه، لا يسري الاستثناء على المؤسسات العامة والشركات المملوكة للدولة بالكامل، أو التي تستثمر فيها الحكومة بصورة جزئية فقط.

مثال افتراضي ٤

في وقت لاحق، سلكت شركة (شوقار كو) مسار الملكية الخاصة، وقررت بيع ١٠٪ من أسهمها لمستثمرين من القطاع الخاص، وظلت الشركة مخولة وحدها ببيع السكر في المملكة، ولكن بعد بيع الأسهم أصبحت الدولة تمتلك ٩٠٪ من أسهم (شوقار كو)، ولم تعد بهذا الاعتبار مملوكة بالكامل للدولة، وهذا يعني أن (شوقار كو) لا يمكنها أن تستفيد من الاستثناء المحدد في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية على الرغم من كونها مخولة وحدها باحتكار بيع السكر. وبالتالي أصبحت الأنشطة الاقتصادية لبيع السكر التي تمارسها شركة (شوقار كو) تخضع لأحكام نظام المنافسة.

- أوضحت المادة الرابعة من اللائحة التنفيذية كذلك أن الاستثناء لا يُعدّ نافذاً إلا إذا كان التخويل الحصري قد مُنح بالفعل بموجب أداة نظامية (أمر ملكي، أو مرسوم ملكي، أو قرار من مجلس الوزراء، أو أمر سام).

مثال افتراضي ٥

(سولت كو) هي شركة مملوكة بالكامل للدولة، وهي وحدها المنتجة للملح لأغراض الطهو والاستعمالات الصناعية في المملكة، وهي من أنشط منتجي الملح من مصنعها على شواطئ البحر الأحمر، مستفيدةً من إجراءات الترخيص وعدم وجود أي منافس لها في الإنتاج. علاوة على ذلك، وبسبب ارتفاع التعريفات الجمركية على الواردات، لا تستورد المملكة منتجات الملح، ولا تنوي إدخال أي واردات في المستقبل القريب.

إذاً شركة (سولت كو) مملوكة بالكامل للدولة، وهي المنتج الوحيد للملح في المملكة، واجتمعت لها الكفاءة الإنتاجية العالية وبعض الإجراءات التنظيمية الداعمة لنشاطها، ولكن لم تصدر أي أداة نظامية بمنحها ترخيصاً لبيع الملح (بشكل حصري) في المملكة. نتيجة لذلك، لا تستفيد شركة (سولت كو) من الاستثناء من نظام المنافسة. وبالتالي؛ تخضع لأحكام النظام.

- جديرٌ بالذكر أن الاستثناء يسري فقط على السلع والخدمات التي حصلت المؤسسة العامة أو الشركة المملوكة بالكامل للدولة على تخويل حصري بتقديمها، ولا يسري على أي نشاط آخر من أنشطة المؤسسة أو الشركة التي لا تتمتع فيها بذلك التخويل الحصري.

مثال افتراضي ٦

في الوقت الذي منحت الحكومة شركة (شوقار كو) حق احتكار بيع السكر، صدر أيضاً مرسوم ملكي يتيح للشركة بدء توريد بعض المواد الغذائية الأساسية الأخرى – مثل الطحين وزيت الطهو- إلا أن المرسوم الملكي لم يمنح شركة (شوقار كو) تخويلاً (حصرياً) فيما يخص السلع الأخرى، وبدأت الشركة تورد الطحين وزيت الطهو وتتنافس مع غيرها من موردي القطاع الخاص السابقين لها في السوق، وبخاصة في المواد الغذائية الأساسية.

بما أن الشركة لم تُمنح أي تخويل حصري فيما يخص السلع أو الخدمات



نطاق اختصاص الهيئة في فحص عمليات التركيز الاقتصادي

الخدمات الأخرى، بالرغم من صدور ترخيص حكومي لها في بيع تلك المنتجات (الطحين وزيت الطهو)، فلا تُستثنى بناء على ذلك أنشطتها في أسواق تلك المنتجات من سريان أحكام نظام المنافسة ولائحته التنفيذية.

- في حال وجود تركيز اقتصادي تكون فيه المنشأة المستحوذة مستثناةً من نظام المنافسة بموجب المادة الثالثة منه والمادة الرابعة من اللائحة التنفيذية، فلا يسري النظام على ذلك التركيز الاقتصادي.

مثال افتراضي ٧

شركة (شوقار كو) كما في مثال سابق تعمل فقط في نشاط توريد وبيع السكر للمستهلكين وللمصانع، وهي مملوكة بالكامل للدولة، ومخولة وحدها بتوريد وبيع السكر في المملكة بموجب أداة نظامية (قرار من مجلس الوزراء)، واستثنيت وارداتها من السكر بناءً عليه من أحكام نظام المنافسة.

وشركة (شوكو كو) هي شركة مختصة بتصنيع الشوكولاتة، ومملوكة للقطاع الخاص، وتستخدم السكر ضمن مكونات تصنيع الحلوى والشوكولاتة التي تبيعها للمستهلكين النهائيين في متاجر السوبر ماركت ومنافذ البيع بالتجزئة الأخرى.

تنوي (شوقار كو) الاستحواذ على (شوكو كو)، بعد موافقة مساهمي (شوكو كو) على ذلك.

لأن (شوقار كو) هي الشركة المستحوذة، وأنشطتها في سوق السكر معفاة من نظام المنافسة، فإن هذا الاستحواذ لا يخضع لنظام المنافسة، ولا يلزم إبلاغ الهيئة عنه.

4 رابعاً: المنشآت داخل المملكة وخارجها:

يسري نظام المنافسة إضافة إلى ما سبق على جميع المنشآت العاملة داخل المملكة، ويسري أيضاً على المنشآت التي تعمل خارجها إذا كانت أنشطة تلك المنشآت - بما في ذلك عمليات التركيز الاقتصادي - تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في أسواق المملكة.

وكما سبق إيضاحه، لا يتوقف السريان على الشكل القانوني للمنشأة المعنية، بل يكفي أن تكون المنشأة ممارسة للأنشطة الاقتصادية، أيّاً كان شكلها.

مثال افتراضي ٨

شركة (ألف كو) متخصصة في تصنيع المواد الكيميائية، وتأسست في المملكة العربية السعودية، ويقع مقرها الرئيس ومرافق التصنيع التابعة لها في الدمام. و(باء كو) شركة أخرى متخصصة في تصنيع المواد الكيميائية التكميلية، وتأسست أيضاً في المملكة العربية السعودية، وتتمركز عملياتها الرئيسية في مدينة جدة، وتنوي الشركتان الاندماج. لكون كلتا الشركتان تعملان داخل المملكة بحسب المعنى الوارد في نظام المنافسة، فتصرفاتهما تخضع لنظام المنافسة، وتدخلان في نطاق اختصاصه.

لذا يتعين على الشركتين إبلاغ الهيئة باندماجهما إذا استوفتا معايير الإبلاغ عن عملية الاندماج قبل إتمامها بـ (٩٠) يوماً على الأقل.

- يسري نظام المنافسة أيضاً على المنشآت التي تعمل خارج المملكة إذا كانت تصرفات تلك المنشآت قد يمتد أثرها إلى أسواق المملكة. وتنص المادة الثالثة من اللائحة التنفيذية على أن الهيئة هي المعنية بتقييم الأثر الفعلي أو المحتمل لسلوك المنشأة الواقع خارج المملكة وأثره في المنافسة في أسواق المملكة.
- تشترط الهيئة الإبلاغ عن التركزات الاقتصادية التي تم تنفيذها خارج المملكة متى ثبت وجود صلة بين التركيز الاقتصادي وإحدى الأسواق داخل المملكة. ووفقاً لنظام المنافسة ولائحته التنفيذية، تتقرر هذه الصلة إذا كان للتصرف الخارجي (بما في ذلك التركزات الاقتصادية بين المنشآت الأجنبية) تأثير في السوق داخل المملكة، وبالتالي تخضع تلك التركزات الاقتصادية بين المنشآت الأجنبية لأحكام المادة السابعة من نظام المنافسة، ومن ثم يجب الإبلاغ عند تحقق المعايير الأخرى ذات الصلة بالإبلاغ المطلوب.
- تنظر الهيئة في مدى وجود تأثير كافٍ للصفقة الأجنبية في أسواق المملكة، والتأثير الفعلي أو المحتمل سواء كان مباشراً أو غير مباشر



نطاق اختصاص الهيئة في فحص عمليات التركيز الاقتصادي

ويمكن التنبؤ به، ويختلف اختبار (أثر الصفقة الأجنبية الممتد إلى داخل المملكة) عن اختبار (مقدار تأثير الصفقة على مستوى المنافسة في المملكة)؛ فالأول يُعدّ تقييماً أولياً يقرر مدى اختصاص الهيئة بنظر الحالة من عدمه، أما الثاني فيجري للصفقات التي تختص الهيئة بنظرها، وينبني عليه قرار الهيئة حيال الصفقة بالموافقة أو الرفض أو الموافقة المشروطة.

- تراعي الهيئة أيضاً إمكانية التنبؤ بالآثار المحتملة للصفقة في إحدى الأسواق المعنية داخل المملكة، وهو ما يعني - في العموم - أن تأثير التصرف الخارجي لعملية التركيز الاقتصادي يمكن التنبؤ به وليس مجرد تكهن.
- وتكتفي الهيئة عموماً بإثبات صلة الصفقة الأجنبية بأسواق المملكة، وما إذا كان هناك شواهد على أن منشأة خارجية أو أكثر من ذوات العلاقة بالصفقة لها مبيعات فعلية أو محتملة بشكل مباشر أو غير مباشر في المملكة، وعادةً ترى الهيئة أن للتركز الاقتصادي بين المنشآت الأجنبية تأثيراً في المنافسة في المملكة إذا كان لتلك المنشآت الأجنبية أو أحدها فروع تعمل في المملكة، أو يحتمل أن تعمل في أسواق المملكة، أو تعمل (أو يحتمل أن تعمل) في الأسواق الخارجية التي ترتبط بالأسواق في المملكة، وهو ما يُعدّ كافياً لتحقيق نتائج مؤثرة في المنافسة داخل المملكة، كالتأثير الممتد إلى الأسعار والجودة، ونحو ذلك.
- تدرس الهيئة كل صفقة على حدة وتنظر في مدى وجود صلة كافية لها بإحدى أسواق المملكة. ويستحسن أن تقوم الأطراف التي تنوي إجراء عملية تركيز اقتصادي في مثل هذه الحالات المشار إليها وغيرها مراجعة الهيئة عند الشك في استيفاء بعض المعايير أو عدم استيفائها.

مثال افتراضي ٩

(ألفا كو) هي شركة سويسرية تعمل في مجال توريينات توليد الكهرباء، و(بيتا كو) هي شركة مكسيكية تعمل في مجال التوريينات والآلات الأخرى ذات الصلة بتوليد الكهرباء ونقلها. وليس للشركتين أي مقار أو عمالة أو أي وجود تجاري دائم داخل المملكة. وكانت (ألفا كو) قد باعت عدد من التوريينات لشركة توليد كهرباء سعودية، وتسعى (بيتا كو) إلى بيع أسلاك نقل كهرباء إلى مقدم خدمة سعودي آخر، وترغب شركة

(ألفا كو) حالياً في الاستحواذ على شركة (بيتا كو).
لكون الشركتين ليس لهما تمثيل إقليمي أو علاقات تجارية مع المملكة، فبالتالي لا تعدّان عاملتين داخل المملكة، لكن تحقق لإحدهما مبيعات فعلية في المملكة (أي ألفا كو)، والأخرى حاولت أن تكون لها مبيعات في المملكة (أي بيتا كو)، فإن أنشطتهما التجارية تشير إلى أن لهما تأثيراً محتملاً بشكل مباشر في المنافسة في الأسواق المعنية بالمملكة. إضافةً إلى ذلك، وحتى لو لم يسعى هذان الطرفان إلى بيع منتجاتهما في المملكة، فإن اندماجهما المحتمل قد يكون له تأثير مباشر في أسواق معدات توليد الكهرباء والأسواق ذات صلة في جميع أنحاء العالم، وهو ما قد يكون له تأثير مباشر في أسعار هذه المعدات داخل المملكة، علاوة على أن التأثير المحتمل قد يكون ملموساً وليس طفيفاً، وعليه فإن التأثير هنا ملاحظته نتيجة لذلك، سيكون للتركز الاقتصادي المشار إليه علاقة كافية بالمملكة مادام له تأثير في إحدى أسواقها. وبالتالي يتعين على شركتي (ألفا وبيتا كو) إبلاغ الهيئة باندماجهما إذا استوفتا المتطلبات الأخرى من أجل وجوب الإبلاغ بالاندماج وفق أحكام نظام المنافسة ولائحته التنفيذية.

مثال افتراضي . ١

(سوبر ماركت ديفيد) و (مايكل هايبر) من أكبر متاجر تجزئة السوبرماركت في مدينة أوغوستا بولاية ماين الأمريكية. وكلاهما عبارة عن متجر كبير وحيد تديره أجيال متعاقبة من عائلة واحدة، وليس لهذين المتجرين فروع أخرى أو شركات مرتبطة به. ويشترى متجر (سوبر ماركت ديفيد) كمية صغيرة جداً من التمور من تاجر سعودي مرة واحدة كل عام، أما متجر (مايكل هايبر) فلا يشتري أي شيء من أي مصدر سعودي، ولا يبيع أي متجر منهما منتجاته خارج حدود مدينة أوغوستا.

يود متجر (سوبر ماركت ديفيد) و (مايكل هايبر) في الوقت الحالي أن يندمجا. وتدرس لجنة التجارة الفيدرالية الأمريكية الاندماج لأنه قد يكون له تأثير في المنافسة المحلية في تلك المدينة من ولاية ماين. ويناقش محامو المنشأتين مع اللجنة ما إذا كان ينبغي أيضاً إبلاغ جهات مختصة أخرى خارج الولايات المتحدة بالاندماج، بما في ذلك الجهة المختصة في المملكة العربية السعودية.



نطاق اختصاص الهيئة في فحص عمليات التركيز الاقتصادي

ولأنه من المستبعد أن يكون لهذا الاندماج تأثير مباشر في أي سوق في المملكة؛ لعدم وجود أي مبيعات للمتجرين فيها، ولا يُتوقع عادة أن تكون لهما مبيعات في المملكة. علاوة على أنه لا يبدو أن هناك علاقة سببية مباشرة بين المنافسة في السوق المحلية ونشاط متاجر التجزئة في مدينة أوغوستا. وأخذاً في الاعتبار أن (سوبر ماركت دفيد) لا يشتري إلا كمية صغيرة جداً من المنتج السعودي كل عام، ويُستبعد أن يكون لهذه الكمية تأثير في السوق السعودية.

عليه ، فإن الاندماج بين المنشأتين لا يندرج ضمن اختصاص نظام المنافسة في المملكة ولا يجب عليها إبلاغ الهيئة العامة للمنافسة عن تلك العملية.





الجزء الرابع

مفهوم السيطرة
ومعاييرها في عمليات
التركز الاقتصادي





تسري الأحكام المتعلقة بدور الهيئة في فحص وتقييم عمليات التركيز الاقتصادي - الواردة في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية- متى ما اندرجت تلك العمليات تحت تعريف نظام المنافسة ولائحته التنفيذية للتركز الاقتصادي الذي ينص على أنه: «كل عمل ينشأ منه نقل كلي أو جزئي لملكية أصول أو حقوق أو أسهم أو حصص أو التزامات منشأة إلى منشأة أخرى عن طريق الاندماج أو الاستحواذ أو التملك، أو الجمع بين إدارتين أو أكثر في إدارة مشتركة، أو أي صورة أخرى تؤدي إلى السيطرة على منشأة، بما في ذلك التأثير في قراراتها أو تشكيل جهازها الإداري أو آلية التصويت فيها».

٢-١ هل يتغير التركيز الاقتصادي عندما يكون هناك تغير في السيطرة؟

تنشأ عملية التركيز الاقتصادي عند حدوث تغير في السيطرة وبصفة دائمة في المنشأة المعنية. وتكتسب السيطرة بواسطة منشأة واحدة مستقلة أو عدة منشآت مجتمعة كما يمكن حدوث هذا التغير بوسائل مختلفة، ويتخذ العديد من الأشكال، وعلى سبيل المثال لا حصر من ذلك:

- اتحاد منشأتين مستقلتين -أو أكثر- في منشأة قائمة أو جديدة، وقد يترتب على ذلك زوال الكيان القانوني لكل منشأة على حدة، ويمكن تسمية هذه العملية بـ«الاندماج».
- استحواذ منشأة مستقلة على منشأة مستقلة أخرى وتملكها لها كلياً أو جزئياً، ويمكن تسمية هذه العملية بـ«الاستحواذ أو التملك».
- الجمع بين عناصر من منشأتين مختلفتين في منشأة واحدة: ويحدث ذلك عندما يستمر وجود المنشآت المستقلة كمنشآت قانونية مستقلة، ولكن يقع الجمع بينهما فعلياً في منشأة واحدة عن طريق إنشاء إدارة دائمة منفردة أو مشتركة ويمكن تسمية هذه العملية بالمشروع المشترك.
- سيطرة منشأة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على منشأة أخرى كلياً أو جزئياً.
- صور أخرى تجمع بين المنشآت المستقلة معاً تحت سيطرة عامة أو مشتركة.





٣-١ مفهوم السيطرة

يُقصد بمفهوم «السيطرة» الوارد في المادة (الأولى) من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة: «قدرة منشأةٍ ما على إحداث تأثير حاسم في منشأةٍ أخرى بصورة منفردة أو مشتركة بما يؤدي إلى التأثير في قراراتها الاستراتيجية أو التشغيلية، ما من شأنه التأثير الفعلي في سلطة اتخاذ القرارات المتعلقة بالتصرفات الاستراتيجية والتجارية للمنشأة، بما في ذلك إقرار الميزانية، أو تحديد الاستثمارات الرئيسة، أو تعيين الإدارة العليا، ونحو ذلك.»

مثال افتراضي ١

شركة (أي بي سي) المحدودة هي شركة اتصالات سعودية مقرها الرياض. وشركة (دي أي أف) المحدودة هي شركة ناشئة مُزودة لتقنية التراسل المبتكرة، تأسست في المملكة العربية السعودية ومقرها الرياض أيضاً. يملك شركة (دي أي أف) المحدودة ٤ أصدقاء بحصص متساوية. اتفقت الشركتان أثناء مناقشات ودية على أن تستحوذ شركة (أي بي سي) على جميع الأسهم في شركة (دي أي أف)، مقابل حصول ملاكها على مزيج من النقد والأسهم (٣٪ لكلٍ منهم) في شركة (أي بي سي).

يلحظ هنا أن هذا الاستحواذ نتج عنه تغيير في السيطرة على شركة (دي أي أف) المحدودة من خلال تحويل ملكية الأسهم فيها؛ ففي وقت سابق، كان المؤسسون الأربعة لشركة (دي أي أف) المحدودة يسيطرون عليها بشكل مشترك، ولكن عقب إتمام الصفقة، أصبحت شركة (أي بي سي) المحدودة تسيطر وحدها على شركة (دي أي أف) المحدودة وهذا يعني بدوره أن هذه العملية تُعدّ تركزاً اقتصادياً نظراً إلى التغيير في السيطرة.



مثال افتراضي ٢

شركة (بيتا تك) المحدودة هي شركة ناشئة مٌزودة لتكنولوجيا الاتصالات، تأسست في المملكة العربية السعودية ومقرها جدة، وهي مملوكة لمنشأتين: الأولى شركة المؤسس المسيطرة على ما نسبته ٨٠٪ من الشركة، والثانية صندوق أسهم خاص (شركة سي كي إم كابيتال) - مقره فانواتو - الذي يملك نسبة ٢٠٪ من أسهم الشركة، وجميع الأسهم لها قوة تصويت متساوية.

طورت شركة (بيتا تك) المحدودة تكنولوجيا جديدة قابلة للتسويق على المستوى التجاري، ما دفع المؤسس إلى الرغبة في بيع جزء من أسهم شركته بمقابل نقدي مجزٍ. عليه، اتفق كلٌّ من المؤسس وشركة (سي كي إم) على أن تستحوذ الأخيرة على ٦٠٪ من الأسهم في شركة (بيتا تك) المحدودة - من حصة المؤسس-، مما سيترتب عليه أن امتلاك شركة (سي كي إم) ما نسبته ٨٠٪ من الأسهم في شركة (بيتا تك) المحدودة، لتراجع بذلك حصة المؤسس إلى ما نسبته ٢٠٪ من الأسهم في الشركة ذاتها.

قبل إتمام الصفقة، كان المؤسس هو المسيطر الوحيد على شركة (بيتا تك) المحدودة بملكته لغالبية حقوق التصويت ما يمكنه من إحداث تأثير حاسم على الشركة، ولكن بعد إتمام الصفقة تغيرت السيطرة، وأصبح بمقدور شركة (سي كي إم) إحداث تأثير حاسم في شركة (بيتا تك) المحدودة، وهذا يعني حدوث تغير في السيطرة مما يوجب الإبلاغ حسب ما نص عليه نظام المنافسة.

وهكذا، فمفهوم السيطرة يدور حول امتلاك مركز قانوني يمكن المنشأة من إحداث تأثير حاسم وإن لم ينتج عنه أي إجراء في الواقع، بل يكفي في معيار (السيطرة) امتلاك المنشأة القدرة (القوة القانونية) على إحداث تأثير حاسم في قرارات منشأة ما، ولا يلزم منه أن يتخذ أي إجراء أو فعل في الواقع لإثبات هذا التأثير.

مثال افتراضي ٣

شركة (بي في أي) القابضة المحدودة هي تكتل شركات دولي، تمتلك حصصاً في عدد من المنشآت في قطاعات مختلفة ومقرها جزر فيرجن البريطانية. تسمح شركة (بي في أي) القابضة المحدودة بصفة عامة للمنشآت المملوكة لها - كلياً أو جزئياً- بممارسة الإدارة المحلية بحيث تعمل بشكل مستقل ومن دون رقابة.

وشركة (إي بي سي) المحدودة هي شركة سعودية مُزوّدة للاتصالات، وتعمل من خلال إدارة محلية يتم تعيينها والإشراف عليها من خلال مجلس إدارة يتكون من ١٢ عضو ، وتمتلك شركة (بي في أي) القابضة ٦٧٪ من حصص التصويت في شركة (إي بي سي)، ولها حق تعيين ٨ من أصل ١٢ عضواً في مجلس إدارة الشركة، أما نسبة الـ ٣٣٪ الباقية من حصص التصويت فهي مملوكة من قِبَل ٤ مستثمرين سعوديين بنسب متساوية تقريباً، ويحق لكل مستثمر منهم تعيين عضو واحد في مجلس إدارة شركة (إي بي سي)، ولأن شركة (إي بي سي) قد بدأت أعمالها في عام ٢٠١٠، فقد كانت شركة (بي في أي) القابضة ترشح دائماً مستثمرين سعوديين مستقلين لتمثيل أعضاء مجلس الإدارة الثمانية التابعين لها وتمنحهم كامل الحرية في اتخاذ القرارات في إطار التفويض الشامل لزيادة عائدات شركة (إي بي سي) في قيمة الأسهم والمشاريع، ولم تُصدر أبداً تعليمات لأعضاء مجلس الإدارة هؤلاء فيما يتعلق بأي قرارات تشغيلية أو استراتيجية محددة.

تسيطر شركة (بي في أي) القابضة على شركة (إي بي سي) بسبب امتلاكها القدرة على إحداث أثر حاسم في قرارات شركة (إي بي سي) من خلال مساهمة الأغلبية وسيطرتها على مجلس الإدارة الناتجة عن حقها في تعيين غالبية أعضاء مجلس الإدارة، وهذا وحده كافٍ في إثبات السيطرة؛ إذ بإمكان شركة (بي في أي) القابضة فعل من شأنه إحداث أثر حاسم في أي لحظة ترغب فيها، حتى وإن لم تفعل ذلك في الماضي.



1-4 كيف تنشأ السيطرة؟

تنشأ قدرة منشأة ما في السيطرة على منشأة أخرى عبر وسائل مختلفة. وكمبدأ عام، تُعدّ السيطرة متحققة إذا كان بإمكان المنشأة (منفردة أو مشتركة) التأثير بشكل حاسم في منشأة أخرى، سواء أكان هذا التأثير الحاسم بسبب الحقوق كحقوق الملكية أو غيرها، أم بموجب عقد، أم أي مزيج من الحقوق والعقود والأدوات الأخرى.

وفي حالات عدة يكون بمقدور المنشأة السيطرة على منشأة أخرى من خلال امتلاك رأس مال في المنشأة الأخرى من شأنه أن يمنح حصص تصويت كافية في المنشأة، وبالتالي امتلاك حقوق إدارية، كالحق في تعيين أعضاء مجلس إدارة، ونحو ذلك من الوسائل المماثلة التي تتيح لها القدرة على ممارسة السيطرة على المنشأة الأخرى. ويمكن أن تشمل وسائل السيطرة ما يلي:

- امتلاك المنشأة - بشكل مباشر أو غير مباشر - أكثر من نصف رأس المال أو أصول الأعمال في منشأة أخرى، كما في حال بلوغ ملكية منشأة ما يزيد على 50% من أسهم منشأة أخرى.
- امتلاك منشأة ما سلطة على أكثر من نصف الحقوق التصويتية في منشأة أخرى، أو منشأتين أو أكثر تعملان معاً بطريقة مُنسّقة وتمتلكان سلطة ممارسة أكثر من نصف الحقوق التصويتية في منشأة أخرى على نحو مشترك.
- امتلاك منشأة ما سلطة تعيين أكثر من نصف أعضاء المجلس الاستشاري أو المجلس الإداري أو الهيئات التي تمثل المنشأة الأخرى تمثيلاً نظامياً. وقد يتحقق هذا من خلال اتفاق المساهمين أو وسائل أخرى.
- امتلاك منشأة ما الحق في إدارة شؤون منشأة أخرى، عن طريق حقوق ملكية أو التعاقد. ولكي تحدث السيطرة من خلال الوسائل التعاقدية، يجب أن يمنح العقد بشكل عام السيطرة على الإدارة وعلى موارد المنشأة المسيطر عليها. علاوةً على ذلك، ومن أجل خلق سيطرة دائمة، يجب أن تكون العقود ذات فترات طويلة نسبياً كمدة عام وأكثر، وعلى العكس من ذلك، فإن الاتفاقية التي لا تؤدي إلى السيطرة على الإدارة أو على مواردها لا تشكل عندئذٍ تركيزاً موجباً للإبلاغ.

• في ظروف معينة من الممكن أن تؤدي العلاقات الاقتصادية البحتة إلى إنشاء حالة من التبعية الاقتصادية الواسعة من خلال اتفاقيات التوريد طويلة الأجل الحصرية التي يتخللها تغيرات، مما يؤدي بدوره إلى إنشاء سيطرة على أساس مستمر. وعلى الرغم من أن تلك التبعية الاقتصادية تؤدي إلى حدوث السيطرة في ظروف محدودة، إلا أن للهيئة العامة للمنافسة سلطة تقديرية في إجراء تحليل دقيق للروابط الاقتصادية بين المنشآت والصلات الأخرى في المجمل للتحقق من السيطرة.

1-5 السيطرة ومبدأ (الكيان الاقتصادي الواحد):

تنشأ قدرة منشأة ما في السيطرة على منشأة أخرى عبر وسائل مختلفة. وكمبدأ عام، تُعدّ السيطرة متحققة إذا كان بإمكان المنشأة (منفردة أو مشتركة) التأثير بشكل حاسم في منشأة أخرى، سواء أكان هذا التأثير الحاسم بسبب الحقوق كحقوق الملكية أو غيرها، أم بموجب عقد، أم أي مزيج من الحقوق والعقود والأدوات الأخرى.

- تحديد إجمالي المبيعات لجميع الكيانات المشاركة لمعرفة ما إذا كانت الصفقة موجبة للإبلاغ أم لا.
- تحديد إجمالي المبيعات لجميع الكيانات المشاركة لتحديد رسوم الإبلاغ عن التركيز الاقتصادي في الحالات التي توجب الإبلاغ.
- إجراء التحليل المناسب للآثار المحتملة في المنافسة للتركز الاقتصادي.

ومن أجل تحديد هوية أطراف التركيز الاقتصادي، تسترشد الهيئة بالممارسات الدولية العامة لمبادئ المنافسة لتوصيف مبدأ «الكيان الاقتصادي الواحد». فالكيان الاقتصادي الواحد عبارة عن منشأة واحدة -أو أكثر- مشكّلة في الواقع الاقتصادي لوحدة اقتصادية متحدة تحت مظلة سيطرة مشتركة، ومن الممكن أن يتألف الكيان الاقتصادي الواحد من عدة منشآت إذا كانت السيطرة على تلك المنشآت المختلفة بشكل مشترك. على سبيل المثال: إذا كانت هناك منشأة رئيسة مالكة لاثنتين من الشركات التابعة امتلاكاً كاملاً أو جزئياً (وتسيطر عليهما بموجب ذلك)، فإن المنشأة الرئيسية ستشكّل مع الشركتين التابعتين كياناً اقتصادياً واحداً. بالرغم من أن الشركات التابعة قد تكون منشآت منفصلة في الأصل، إلا أنها تُعدّ في هذه الحالة جزءاً من مجموعة أكبر من المنشآت (وهي المنشأة الرئيسية مع المنشآت التابعة المسيطر عليها).



مثال افتراضي ٥

تُعدّ مجموعة (إل اس) المحدودة مُشغلاً ناجحاً لمدارس اللغات وفروعها الدولية في جميع أنحاء المملكة. والشركة مملوكة بالكامل لمؤسسها الذي رغب في التقاعد، فوافق على بيعها لصندوق استثماري هو (إي دي يو) المحدودة، ولا يملك المؤسس أي أصول مادية أخرى.

وبهدف الاستحواذ على الشركة، أسّس صندوق (إي دي يو) منشأة ن جديدة هي منشأة (بي أي دي كو) المحدودة، التي لا يوجد لها أصول أو رأس مال، بل أنشئت على نحو منفرد لأغراض شراء مجموعة (إل سي) المذكورة. وبذلك تكون منشأة (بي أي دي كو) مملوكة بالكامل لصندوق (إي دي يو) في حين أن صندوق (إي دي يو) مملوك بالكامل لشركة فرعية أخرى هي شركة (بحرين كو) المحدودة التي تمتلك سلسلة من المدارس في مملكة البحرين.

مما سبق يتبين أن المنشأة المستهدفة بالاستحواذ هي مجموعة (إل سي) المحدودة، ومالكها المؤسس هو القائم بالبيع، والمنشأة النظامية التي ستقوم بالشراء هي منشأة (بي أي دي كو) وحيث إن منشأة (بي أي دي كو) مملوكة بالكامل لصندوق (إي دي يو) وخاضعة لسيطرته، فإن صندوق (إي دي يو) أيضاً يجب اعتباره جزءاً من الكيان الاقتصادي الواحد الذي سيشتري مجموعة (إل سي) ولأن صندوق (إي دي يو) يمتلك شركة (بحرين كو) بالكامل ويسيطر عليها، فيجب أن تعد جزءاً من المنشأة المشتريّة الواحدة.

وعليه، وبموجب أحكام نظام المنافسة، بما في ذلك ضوابط حدود الإبلاغ عن التركز الاقتصادي وما يتعلق به من تحليل آثار المنافسة المحتملة، فإن المنشأة المشتريّة تضم عندئذٍ كلاً من منشأة (بي أي دي كو) وصندوق (إي دي يو) وشركة (بحرين كو) باعتبارها جميعاً كياناً اقتصادياً واحداً.

مثال افتراضي ٦

شركة (كم كو) المحدودة هي شركة تصنيع سعودية للمنتجات الكيماوية، وتمتلك مرافق تصنيع في الدمام. وهي مملوكة لشركتين: شركة (ماج كو) المحدودة التي تمتلك نسبة ٨٠٪ من حصص التصويت ولها الحق بناءً عليه في تعيين غالبية أعضاء مجلس الإدارة، وشركة (من كو) التي تمتلك النسبة الباقية (٢٠٪) من حصص التصويت المخولة لها تعيين عدد متناسب مع هذه النسبة من أعضاء مجلس الإدارة. تُتخذ قرارات شركة (كم كو) بأغلبية أصوات مالكي الأسهم أو أعضاء مجلس الإدارة (بحسب الحالة)، وهذا يعني أن شركة (ماج كو) هي المسيطرة على الشركة، ويمكنها ممارسة تأثير حاسم في اتخاذ القرارات فيها، في حين لا تملك شركة (من كو) سيطرة، ولا تستطيع اتخاذ قرارات حاسمة في الشركة، ولا يمكنها كذلك عرقلة صدور تلك القرارات.

ترغب شركة (كم كو) الآن في الاستحواذ على شركة (إنفنت كو) المحدودة، وهي شركة أبحاث وتطوير أسستها وتمتلكها بالكامل جامعة الملك سعود، إحدى الجامعات الحكومية الرائدة في الرياض. تأخذ شركة (إنفنت كو) الأبحاث الأولية المطورة من قبل أقسام العلوم في الجامعة وتسوقها تجارياً. ولا تمتلك شركة (إنفنت كو) أي شركات تابعة أو مالكيين آخرين، كذلك لا تمتلك جامعة الملك سعود شركات تابعة أخرى (في إطار هذا المثال الافتراضي).

المنشأة المستهدفة بالاستحواذ هي شركة (إنفنت كو)، والمنشأة البائعة هي جامعة الملك سعود، والمنشأة المُشترية هي شركة (كم كو). ومع ذلك، فإن هيكل الملكية في شركة (كم كو) يعني أن شركة (ماج كو) تُسيطر على شركة (كم كو)، ما يعني أن الكيان الاقتصادي الواحد المعني يضم شركة (كم كو) ويشتمل أيضاً على شركة (ماج كو) ونظراً إلى أن شركة (من كو) لا تُسيطر على شركة (كم كو)، فإن الكيان الاقتصادي الواحد ذا الصلة لا يشتمل على شركة (من كو).

وعليه، بموجب أحكام نظام المنافسة، بما في ذلك ضوابط حدود الإبلاغ عن التركيز الاقتصادي وما يتعلق به من تحليل آثار المنافسة المحتملة، فإن المنشأة المُشترية تضم عندئذٍ كلاً من شركتي (كم كو) وشركة (ماج كو) بصفتها كياناً اقتصادياً واحداً.



٦-١ وسطاء الأوراق المالية والتصفية والإفلاس والشركات المالية القابضة:

هناك مبادئ محددة لتحديد السيطرة الفعلية في حالة صناديق الاستثمار، ويجرى تحليل كل حالة على حدة وفقاً للمبادئ العامة لتحديد مصدر حقوق السيطرة الفعلية فيها. ومع ذلك، فثمة اعتبارات خاصة تنطبق على حالات وسطاء الأوراق المالية، وإجراءات التسوية والإعسار، والشركات المالية القابضة.

في حالة وسطاء الأوراق المالية: لا يُنظر إلى الاستحواذ على نشاط الأوراق المالية من قبل المنشآت - التي تشتمل أنشطتها العادية على المعاملات والتداول في الأوراق المالية لحسابها الخاص أو لحساب منشآت أخرى - على أنها تمثل تركزاً اقتصادياً إذا تم الاستحواذ في إطار تلك الأعمال، وكانت الأوراق المالية مملوكة على أساس مؤقت فقط. ويتحقق ذلك عند استيفاء الشروط التالية كافة:

١. أن تكون المنشأة المستحوذة مؤسسة ائتمانية أو مؤسسة مالية أخرى أو شركة تأمين.

٢. أن يكون الاستحواذ على الأوراق المالية بهدف إعادة بيعها.

٣. أن لا تمارس المنشأة المستحوذة حقوق التصويت بغرض تحديد التصرفات التجارية الاستراتيجية للمنشأة المستهدفة، أو أن تمارس تلك الحقوق فقط بهدف الإعداد لتصرف كلي أو جزئي في المنشأة أو أصولها أو أوراقها المالية.

٤. أن يكون تصرف المنشأة المستحوذة في حصتها المسيطرة في غضون عام واحد من تاريخ الاستحواذ؛ أي أنها تُخفّض مساهمتها خلال فترة زمنية تبلغ عاماً واحداً على الأقل إلى المستوى الذي لا يتيح لها السيطرة بعده (يجوز للهيئة تمديد هذه الفترة إذا أثبتت المنشأة المستحوذة أن التصرف لم يكن ممكناً على نحو معقول خلال الفترة الزمنية البالغة عاماً واحداً).

٧-١ متى تمثل المشاريع المشتركة «تركزاً اقتصادياً»؟

يُعدّ المشروع المشترك تركزاً اقتصادياً من خلال صور متعددة، منها إذا شكل المشروع المشترك منشأة اقتصادية مستقلة بذاتها، أو في حكم المنشأة المستقلة، وقد يُطلق على هذا المشروع المشترك مصطلح «المشروع المشترك القائم بذاته». ويُعدّ كيانه ذلك بمنزلة منشأة اقتصادية مستقلة على أساسٍ طويل الأمد؛ لكون المشروع قادراً على إحداث تغيير دائم في هيكل المنشآت ذات الصلة في السوق المعنية، ويُعدّ عندئذٍ تركزاً اقتصادياً مندرجاً تحت سلطة الهيئة

وتنظر الهيئة إلى المشروع المشترك في ضوء الوقائع والظروف. وبصفة عامة؛ فإن المشروع المشترك هو المشروع القائم بذاته المؤدي لوظائف المنشأة الاقتصادية المستقلة كافة؛ بما يشمل تأدية المهام التي تُنفذها في العادة أي منشأة تجارية مستقلة عاملة في السوق ذاته. ولتحقق ذلك، يُشترط أن يتضمن المشروع المشترك إدارة مُكرّسة لأعماله اليومية، وأن يتمتع بالموارد الكافية لتشغيله بما في ذلك التمويل والعمالة والأصول (الملموسة وغير الملموسة) من أجل أداء أنشطته بصفة مستمرة في المجال الذي تحدده اتفاقية المشروع المشترك.

كذلك يتعين أن يكون الغرض من المشروع المشترك القائم بذاته العمل فترةً طويلةً، مما يترتب عليه إحداث تغيير دائم في هيكل المنشآت في السوق المعنية، إضافةً إلى تمتع المشروع المشترك القائم بذاته باستقلالية كافية عن المنشآت الرئيسة في اتخاذ القرارات التشغيلية الخاصة به. وأن تكون المنشآت الرئيسة المشاركة في إنشاء المشروع المشترك محتفظة بسيطرة استراتيجية شاملة على المشروع.

وقد يغيّر المشروع المشترك طبيعته خلال مسار عمله بسبب وجود تغيير في أنشطته أو هيكله أو في الجوانب المادية الأخرى وفق الأوضاع الخاصة به. وعليه، عندما يبدأ المشروع المشترك كمشروع مشترك غير قائم بذاته، ثم يتحول بعد ذلك إلى مشروع مشترك قائم بذاته، فيُعدّ حينئذٍ بمنزلة تركز اقتصادي جديد يتطلب الإبلاغ عنه، ومن الممكن أن يشمل هذا التغيير في طبيعة المشروع المشترك ما يلي:

- قيام المنشآت الرئيسة بتوسيع نطاق أنشطة المشروع المشترك خلال دورة حياته، مثل تحقيق إيرادات من مبيعات تجارية لأطراف ثالثة في سوقٍ مفتوح.



مفهوم السيطرة ومعاييرها في عمليات التركز الاقتصادي

- توسيع نطاق المشروع المشترك، على سبيل المثال: من خلال استحوازه على منشأة أخرى بالكامل أو جزءٍ منها من المنشآت الرئيسية.
 - قيام المنشآت الرئيسية بتحويل الأصول والعقود الإدارية الفنية أو الحقوق الأخرى الإضافية المهمة إلى المشروع المشترك؛ إذ يُمكن هذا التحويل من توسيع أنشطة المشروع المشترك الأصلي أو منتجاته أو الأسواق الجغرافية التي لم تكن هدفاً للمشروع.
 - تغيير في الهيكل التنظيمي للمشروع المشترك.
- وعادةً يُنظر إلى هذه التغييرات عندما تتخذ إدارة المشروع المشترك قرارها الذي يؤول بالمشروع إلى مشروع مشترك (قائم بذاته)، أو أن يُشرع في الأنشطة ذات الصلة.

مثال افتراضي ٧

شركة (أي بي سي) هي شركة لتصنيع الإلكترونيات الاستهلاكية وتطويرها مقرها الرياض. وشركة (دي إي أف) متخصصة في تصنيع معدات الاتصالات الأمنية ومقرها جدة. وكلتا المنشأتين تتطلب أنواعاً معينة من الأسلاك الإلكترونية لأعمال التصنيع الخاصة بهما.

اتفقت الشركتان على إنشاء مشروع مشترك مدته عام واحد فقط لشراء أسلاك من موردين دوليين، ولم يُنسقا أو يتعاونوا في أي أنشطة أخرى. ومن ثم، فإن مشروع الشراء المشترك الناتج موجود فقط من أجل تلبية احتياجات المنشأتين الرئيسيتين، حيث لا يشتمل على أصول خاصة به ولا إدارة ولا منتسبين آخرين، فضلاً عن عدم وجود استقلالية تشغيلية أو استراتيجية له. ونتيجة لهذا النطاق المحدود للغاية الذي يخدم فقط المنشأتين الرئيسيتين المذكورتين فترةً محدودةً، لا يُعدّ مشروع الشراء المشترك مشروعاً مشتركاً قائماً بذاته، وبالتالي لا يُمثل تركزاً اقتصادياً بموجب أحكام نظام المنافسة. ومع ذلك، لا يزال خاضعاً للأحكام الأخرى الواردة في نظام المنافسة.

بعد مُضي عام واحد، بعدما ناقشت الشركتان الترتيبات الخاصة بهما، اتفقتا على أن التعاون بينهما قد حقق نجاحاً كبيراً، وأنهما ترغبان في توسيع نطاق المشروع المشترك، ليشتمل على تطوير تقنية الأسلاك الخاصة بالمشروع المشترك وبيعها في السوق لعملاء من أطراف أخرى. وأيضاً سيُمنح المشروع المشترك استقلالية تشغيلية جوهرية

وتمويلًا مستقلًا وعدداً كبيراً من الموظفين؛ بغرض استمرار المشروع المشترك فترةً غير محدودة (بدلاً من إنشائه فترةً محدودةً تبلغ عاماً واحداً كما كان مقرراً في البداية). ونتيجة لذلك، أصبح المشروع المشترك الآن يمتلك سمات الكيان الاقتصادي المستقل، ما يعني أن المشروع المشترك سيُنظر إليه الآن على أنه مشروع مشترك قائم بذاته. ونتيجة لذلك، عندما يُغيّر المشروع المشترك طبيعته ونطاقه، سوف يُعدّ تركّزاً اقتصادياً بموجب أحكام نظام المنافسة ويجب إبلاغ الهيئة عنه وتلبية معايير الإبلاغ الأخرى أيضاً.





الجزء الخامس

عمليات التركيز الاقتصادي
التي يجب ابلغ الهيئة عنها





1-1 نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

يجب إبلاغ الهيئة عن عملية التركيز الاقتصادي إذا انطبقت عليها ما تضمنته المادة (٧) من النظام التي تنص على ما يلي:

«يجب على المنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي إبلاغ الهيئة قبل (تسعين) يوماً على الأقل من إتمامها إن تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي مبلغاً تحدده اللائحة.»

وتعرّف المادة (١) من نظام المنافسة «التركز الاقتصادي» بما يلي:

«كل عمل ينشأ منه نقل كلي أو جزئي لملكية أصول أو حقوق أو أسهم أو حصص أو التزامات منشأة إلى منشأة أخرى، أو الجمع بين إدارتين أو أكثر في إدارة مشتركة، وذلك وفقاً لما تحدده اللائحة من ضوابط ومعايير.»

وتستكمل المادة (١) من اللائحة التنفيذية تعريف التركيز الاقتصادي بما يلي:

«كل عمل ينشأ منه نقل كلي أو جزئي لملكية أصول أو حقوق أو أسهم أو حصص أو التزامات منشأة إلى منشأة أخرى عن طريق الاندماج أو الاستحواذ أو التملك، أو الجمع بين إدارتين أو أكثر في إدارة مشتركة، أو أي صورة أخرى تؤدي إلى التحكم في منشأة -أو أكثر- بما في ذلك التأثير في قراراتها أو تشكيل جهازها الإداري أو آلية التصويت فيها.»

وتعرّف المادة (١) من نظام المنافسة «المنشأة» بما يلي:

«كل شخص ذي صفة طبيعية أو اعتبارية يمارس نشاطاً اقتصادياً. ويشمل النشاط: الأعمال التجارية، والزراعية، والصناعية، والخدمية، وشراء السلع والخدمات، وبيعها.»

1-2 معايير الإبلاغ

بناءً على نظام المنافسة: يجب إبلاغ الهيئة عن عملية التركيز الاقتصادي إذا استوفت العملية المعايير الآتية:

١. انطباق الأوصاف والضوابط الواردة في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية على عملية التركيز.





٢. ارتباط عملية التركيز الاقتصادي بشكل مؤثر بالمملكة، بحيث ينعقد للهيئة اختصاص البت فيها.

٣. تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي المبلغ الذي تحدده اللائحة.

• يطبق نظام المنافسة على جميع المنشآت العاملة في الأنشطة الاقتصادية.

• يشرح القسم ٤-٢ من هذه المبادئ الإرشادية معنى «المنشأة» بالتفصيل.

• يشرح القسم ٤-٣ من هذه المبادئ الإرشادية معنى «النشاط الاقتصادي» بالتفصيل.

• تنطبق أحكام ومواد التركيز الاقتصادي على عملية التركيز وفق التعريف الوارد في نظام المنافسة.

• ويحدث «التركز الاقتصادي» عند وجود كلٍ من:

أولاً: نقل الملكية بالكيفية المحددة في تعريف التركيز، أو الجمع بين إدارتين أو أكثر.

ثانياً: تغير التحكم أو السيطرة نتيجة ما حدث في الفقرة (أولاً)، وذلك في واحدة أو أكثر من تلك المنشآت.

• يشرح الجزء السادس من هذه المبادئ الإرشادية معنى «التركز الاقتصادي» بالتفصيل.

• بالإضافة إلى معنى «التحكم/السيطرة» و«تغير التحكم/السيطرة».

• بالإضافة إلى ذلك يشرح الفصل الرابع من هذه المبادئ الإرشادية بالتفصيل كيف تنطبق أحكام التركيز الاقتصادي على بعض المشروعات المشتركة.

• ينطبق نظام المنافسة على أي سلوك أو معاملات اقتصادية لها ارتباط أو علاقة كافية بالمملكة.

• يشرح الجزء الثالث من هذه المبادئ الإرشادية بالتفصيل الظروف والحالات التي يكون فيها ارتباط كافٍ لأنشطة المنشأة التجارية بالمملكة.

• يستثني نظام المنافسة أي سلوك، أو معاملات تركيز اقتصادي من النظام في ضوء ظروف معينة.





- يشرح القسم ٤-٤ من هذه المبادئ الإرشادية بالتفصيل الظروف التي يجوز فيها إعفاء أطراف التركيز الاقتصادي من إبلاغ الهيئة.
- يجب إبلاغ الهيئة عن أي عملية تركيز اقتصادي تدرج تحت المعنى الوارد في نظام المنافسة إذا تجاوز إجمالي المبيعات السنوية للمنشآت المشاركة في التركيز الاقتصادي المبلغ المحدد في اللائحة.
- يوضح هذا الجزء بالتفصيل كيف تقيم الهيئة «حدود الإبلاغ» عن التركيز الاقتصادي.
- يقدّم هذا الجزء مخططاً موجزاً يوضح كيف تحدد الهيئة بشكل عام ما إذا كان ينبغي إخطار الهيئة بمعاملة التركيز الاقتصادي أم لا.

٣-١ إلزامية إبلاغ الهيئة



يجب إبلاغ الهيئة بأي معاملة تركيز اقتصادي تستوفي المعايير الموضحة في نظام المنافسة.

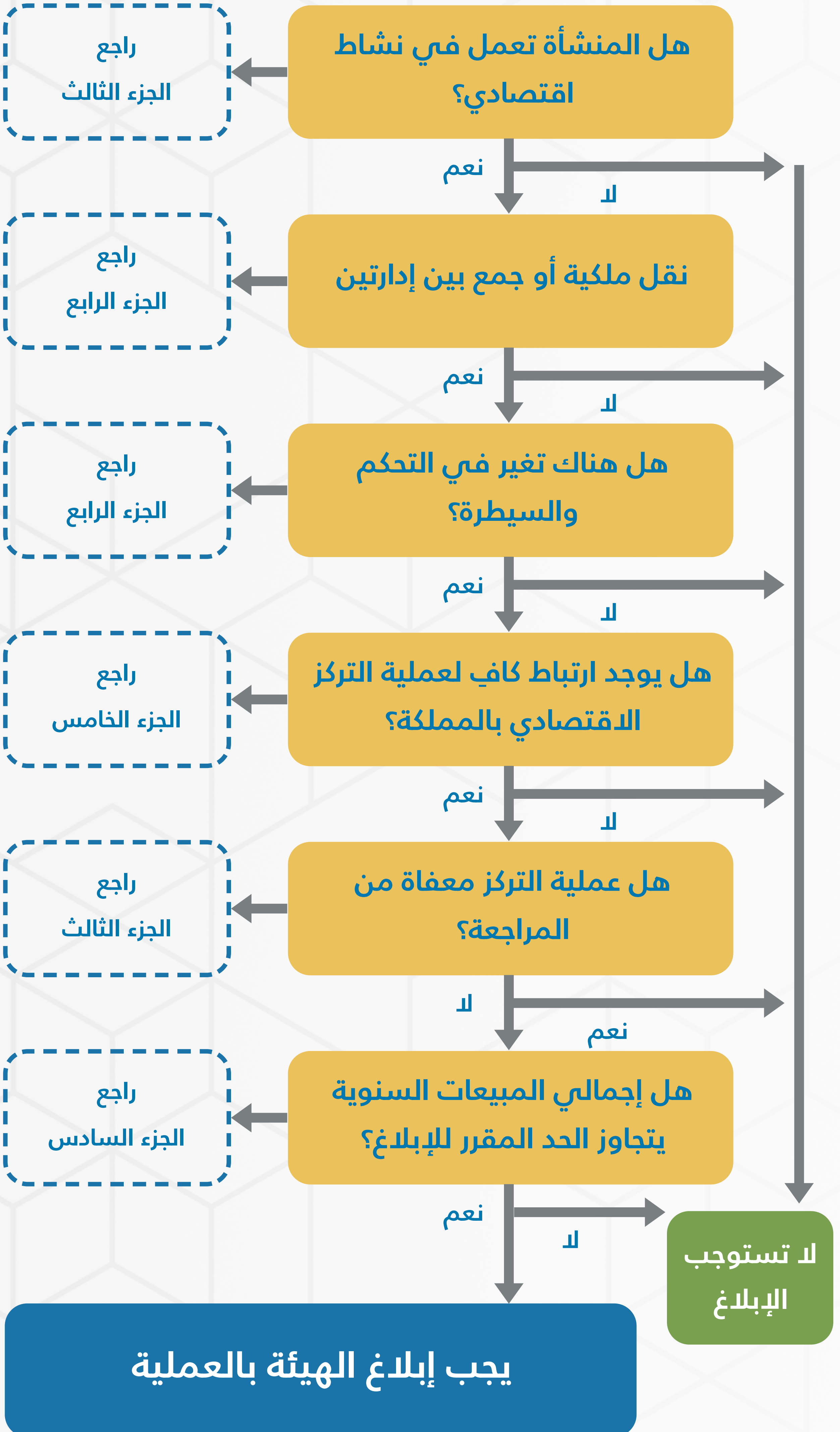
وعند وجوب إبلاغ الهيئة بمعاملة تركيز اقتصادي، يُعدّ مخالفة لنظام المنافسة إتمامها دون حصول الأطراف المشاركة في عملية التركيز على موافقة الهيئة كتابة، أو مرور (٩٠) يوماً منذ إبلاغ الهيئة دون تسلم إخطار منها بالموافقة.

تنص المادة (١٩) من نظام المنافسة على العقوبات الواجب تطبيقها في حال مخالفة نظام المنافسة أو لائحته التنفيذية.





1-4 المخطط الموجز





الجزء السادس

المعايير الأساسية
للمركزات الاقتصادية في
نظام المنافسة ولائحته
التنفيذية





المعايير الأساسية للتركز الاقتصادي في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

- نصت المادة السابعة من نظام المنافسة على وجوب قيام المنشآت المشاركة في التركيز الاقتصادي بإبلاغ الهيئة بالتركز إذا تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي مبلغاً تحدده اللائحة.
- نصت الفقرة (١) من المادة الثانية عشرة من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة على وجوب إبلاغ الهيئة عن التركيز الاقتصادي إن تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي ريال سعودي.
- نصت الفقرة (٢) من المادة الثانية عشرة من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة على أنه «عند استحالة تقدير إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت، أو إذا كانت أعمال المنشأة لا تمتد عاماً مالياً مكتملاً، فتقدّر قيمة المبيعات السنوية للعام كاملاً وفقاً لما يقتضيه الحال ونشاط المنشأة».
- نصت الفقرة (٣) من المادة الثانية عشرة من اللائحة التنفيذية أيضاً على حق مجلس إدارة الهيئة في تحديد معايير التقدم بالإبلاغ عن عمليات التركيز الاقتصادي في الحالات التي يتعذر فيها تحديد إجمالي قيمة المبيعات السنوية أو التحقق منها، على أن يُنشر قرار المجلس في هذا الشأن للعموم قبل (ثلاثين) يوماً -على الأقل- من نفاذه؛ وذلك بغرض تهيئة بيئة الأعمال لمعرفة القرار وآلية العمل به قبل تطبيقه بمدة زمنية كافية.

1 المنشآت المنطبق عليها معيار إجمالي قيمة المبيعات السنوية؟

يقرر نظام المنافسة أن شرط الإبلاغ يطبّق بناءً على «إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي»، ويشمل هذا النص من النظام جميع المنشآت المشاركة في التركيز ولا يميز بين المنشأة المستحوذة والمنشأة المستحوذ عليها، ولا بين عمليات الاندماج أو الاستحواذ أو أشكال التركيز الاقتصادي الأخرى، ويراعي نظام المنافسة في الإبلاغ إجمالي المبيعات لجميع المنشآت المشاركة في التركيز دون تمييز بينها أو استبعاد لبعضها.

وتعدّ الهيئة كل المنشآت التي لها مصلحة تجارية وملكية مباشرة في التركيز الاقتصادي - بما فيها المنشآت المشتريّة والبائعة والمندمجة - منشآت مشاركة في التركيز الاقتصادي. ويعني ذلك ما يلي:





المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

- عند الاندماج بين منشأتين، تكون المنشآت المعنية هما المنشأتان المندمجتان بكاملهما.
- عند استحواذ إحدى المنشآت على منشأة أخرى أو جزء منها، تكون المنشآت المعنية هي كامل المنشأة المستحوذة، والمنشأة المستحوذ عليها، والمنشأة البائعة للمنشأة المستحوذ عليها.
- عندما تشترك منشأتان أو أكثر في مشروع مشترك قائم بذاته، فإن المنشآت المعنية بالإبلاغ هي جميع المنشآت المسيطرة بصورة مشتركة على المشروع المشترك، بالإضافة إلى المشروع المشترك نفسه. ويسري هذا المبدأ على المشاريع المشتركة المستحدثة، وعلى المنشآت القائمة المسيطرة.

مثال افتراضي ١

شركة (أي بي سي) للإنشاءات هي شركة مقرها الرياض، وشركة (إكس واي زد) هي شركة منتجة للإسمنت ويقع مصنعها الرئيس بجوار مكتب شركة (أي بي سي) للإنشاءات. بعد مناقشات لموضوع الاندماج، قررت الشركتان الاندماج بالكامل وتخصيص حصص في الكيان الجديد لمساهمي الشركتين بما يتناسب مع قيمتهما.

ولأن كلا من الشركتين ستتشاركان مشاركة كاملة في عملية الاندماج، فيجب احتساب إجمالي قيمة المبيعات لكلا الشركتين بالكامل عند حساب إجمالي قيمة المبيعات للمنشأتين المشاركتين في الاندماج لأغراض الإبلاغ.

مثال افتراضي ٢

شركة (دي إي أف) هي شركة إنشاءات مقرها الرياض، وشركة (يو في دبليو) هي شركة مواد تنتج منتجات مختلفة كالإسمنت، ومواد البناء الأخرى، والمعدات الزراعية، والمعدات الإلكترونية لمحطات الطاقة وغيرها من المواد. وترغب شركة (دي إي أف) للإنشاءات شراء قطاع إنتاج الإسمنت فقط في شركة (يو في دبليو)، وستواصل بقية قطاعات شركة (يو في دبليو) بعد هذا الاستحواذ عملياتها المستقلة كما كانت عليه سابقاً.

المنشآت المشاركة في هذه الحالة هي شركة (دي إي أف) للإنشاءات



شركة (دي إي أف) هي شركة إنشاءات مقرها الرياض، وشركة (يو في دبليو) هي شركة مواد تنتج منتجات مختلفة كالإسمنت، ومواد البناء الأخرى، والمعدات الزراعية، والمعدات الإلكترونية لمحطات الطاقة وغيرها من المواد. وترغب شركة (دي إي أف) للإنشاءات شراء قطاع إنتاج الإسمنت فقط في شركة (يو في دبليو)، وستواصل بقية قطاعات شركة (يو في دبليو) بعد هذا الاستحواذ عملياتها المستقلة كما كانت عليه سابقاً.

2 المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في عملية التركيز الاقتصادي؟

يحدد نظام المنافسة ولائحته التنفيذية الإبلاغ بناءً على «إجمالي قيمة المبيعات السنوية لجميع المنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي».

- في معظم الحالات يكون «إجمالي قيمة المبيعات السنوية» عبارة عن إجمالي إيرادات المنشآت المعنية، وهي المبالغ التي تحصلت عليها المنشأة من بيع المنتجات والخدمات الداخلة في نطاق أنشطتها التجارية والأنشطة ذات الصلة، وبالنسبة إلى معظم المنشآت التي لديها قوائم مالية معدة وفقاً لمعايير الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، أو ما يعادلها من معايير المحاسبة السائدة في مكان تأسيس المنشأة المعنية، تكون مبيعاتها السنوية هي إيراداتها المبينة في قوائمها المالية الخاصة بها، وفقاً لآخر قوائم مالية مدققة تصدرها المنشأة.

- إذا كانت المنشأة غير ملزمة بإصدار قوائم مالية مدققة، تكون المبيعات السنوية لها عبارة عن إيراداتها المبينة في آخر قوائم سنوية للدخل والمصروفات المعدّة بصورة دورية وفقاً لمعايير الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين أو مبادئ المحاسبة المماثلة المعتمدة من المنشأة، بحسب الأحوال. وهذا يعني أن «المبيعات السنوية» للمنشأة تعني بصورة عامة مبالغ الإيرادات المتحصلة من الأنشطة التجارية العادية للمنشأة.

- عندما يشتمل إجمالي مبيعات المنشأة على الخصومات المقدمة بعد فترة البيع لعملائها، يمكن حسم هذه المبالغ من إجمالي المبيعات لحساب إجمالي مبيعات المنشأة لأغراض الإبلاغ، علاوةً على ذلك، عندما تشتمل بيانات المبيعات الإجمالية للمنشأة على

المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

مبالغ ضريبة القيمة المضافة وغيرها من الضرائب المرتبطة مباشرة بالمبيعات، يمكن حسم قيمة هذه الضرائب من المبيعات الإجمالية لحساب إجمالي مبيعات المنشأة لأغراض الإبلاغ.

• إذا نُشرت القوائم المالية للمنشأة بعملة أجنبية، فينبغي تحويل إجمالي قيمة الإيرادات السنوية إلى الريال السعودي وفقاً لسعر الصرف المبين لدى البنك المركزي السعودي في السنة المالية ذات الصلة.

تسري هذه المبادئ بصورة عامة عندما يعكس إجمالي الإيرادات بشكل ملائم المبيعات التي تحققها المنشأة من خلال قيامها بأعمالها المعتادة. وفيما يتعلق بفئات معينة من المنشآت العاملة في مجال الخدمات المالية، قد لا تعكس أرقام الإيرادات الإجمالية الموضحة في قائمة الدخل بدقة «المبيعات» المقصودة بنظام المنافسة. وتنظر الهيئة في «مبيعات» تلك المنشآت وفقاً لما يلي:

• تكون «المبيعات» بالنسبة إلى البنوك والجهات الائتمانية والمؤسسات المالية المماثلة الأخرى عبارة عن مجموع بنود الدخل التالية بعد حسم ضريبة القيمة المضافة وغيرها من الضرائب - إن وجدت- المتعلقة مباشرة بهذه البنود:

١. إيرادات الفوائد والإيرادات المماثلة.

٢. الدخل من الأوراق المالية بما في ذلك الدخل من الأسهم وغيرها من الأوراق المالية ذات العائد الثابت والمتغير، المترتب على مشاركتها ومشاركة منشأتها التابعة.

٣. العمولات المحصلة والمستحقة.

٤. صافي ربح العمليات المالية.

٥. الإيرادات التشغيلية الأخرى.

• كذلك تكون «المبيعات» بالنسبة إلى مقدمي خدمة التأمين عبارة عن قيمة الأقساط الإجمالية المكتتبه بما في ذلك جميع المبالغ المحصلة والمستحقة الناشئة عن عقود التأمين الصادرة عن منشآت التأمين أو نيابة عنها، بما في ذلك - على سبيل المثال- أقساط التأمين الصادرة، بعد حسم الضرائب والرسوم المماثلة التي تفرضها الحكومة بالرجوع إلى مبالغ الأقساط الفردية.



مثال افتراضي ٣

(إكس واي زد) للكابلات المحدودة هي شركة مقرها الرياض وتبيع مختلف أنواع الأسلاك والكابلات الكهربائية المستخدمة بشكل أساسي في بناء المباني السكنية والمكتبية الشاهقة، و (جي إتش جي) للأسلاك المحدودة هي شركة مقرها جدة لبيع الكابلات الكهربائية المماثلة، وترغب الشركتان في الاندماج.

تُصدر كلٌّ من هاتين الشركتين فواتير لعملائها متضمنة أسعار البنود المشتراة، بما في ذلك ضريبة القيمة المضافة المطبقة، وتمنح كلٌّ منهما أيضاً عملاءها خصومات على مبيعاتها في نهاية كل شهر بناءً على الكميات التي يشتريها كل عميل في الشهر الواحد. يُحسب في هذه الحالة سعر كامل الفاتورة إيراداً للشركة وفقاً لسياساتها المحاسبية.

ويكون إجمالي المبيعات المحتسب لأغراض الإبلاغ عبارة عن إجمالي مبيعات المنشأة، بعد حسم قيمة أي خصومات للعملاء على المبيعات، وحسم ضريبة القيمة المضافة وغيرها من الضرائب المرتبطة مباشرة بالمبيعات. هذا يعني أنه عندما تحتسب الهيئة إجمالي مبيعات الشركتين لأغراض الإبلاغ، ينبغي حساب إجمالي قيمة المبيعات مطروحاً منها قيمة الخصومات على المبيعات وضريبة القيمة المضافة المشمولة في إجمالي إيراداتهما.

3 المنشأة التابعة لمجموعة شركات

- حُددت المبيعات في نظام المنافسة بناءً على إجمالي مبيعات المنشآت؛ فتُعَدُّ منشأتان أو أكثر جزءاً من الكيان الاقتصادي إذا كان «كياناً اقتصادياً واحداً». وعليه، فإن مفهوم «الكيان الاقتصادي الواحد» هو المفهوم ذاته الذي تطبّقه الهيئة في الجوانب الأخرى من تحليل التركيزات الاقتصادية. وتُعَدُّ «السيطرة» المعيار الرئيس في تحديد ما إذا كانت المنشآت المختلفة تشكل جزءاً من كيان اقتصادي واحد أم لا، وما إذا كانت هناك منشأة واحدة مسيطرة على منشآت أخرى (كالشركات التابعة) - سواء بشكل مباشر أم غير مباشر-، وبالتالي فإنه لغرض تحديد قيمة المبيعات السنوية للمنشأة، يشمل الكيان الاقتصادي الواحد في هذه الحالة المنشأة المسيطرة وجميع المنشآت المسيطر عليها من هذه المنشأة.

المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

- إذا كان الكيان الاقتصادي الواحد يتكون من منشأتين أو أكثر، وكانت كل من هذه المنشآت تُعدّ قوائمها المالية الخاصة بها، فإن إجمالي مبيعات هذا الكيان الاقتصادي الواحد - لأغراض الإبلاغ- هو إجمالي إيرادات المبيعات المجمعة للمنشآت كافة. وبالتالي، تشمل المجموعة جميع الشركات التي لها ارتباط قائم على السيطرة - مباشراً كان أم غير مباشر- على المنشأة المعنية، بما فيها الشركات التابعة لها، وتشمل أيضاً الشركة (أو الشركات) الأم وأي شركات أخرى ضمن مجموعة الشركة الأم.
- يُستثنى من إيرادات الكيان الاقتصادي الواحد تلك الإيرادات الناتجة عن التعاملات بين منشآت المجموعة المختلفة. ولا تدخل هذه التعاملات بين منشآت المجموعة ضمن حساب المبيعات للكيان الاقتصادي الواحد. ووفقاً لمبادئ المحاسبة المتعارف عليها - بما فيها معايير الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين-، غالباً تعرض مجموعة الشركات تقارير الإيرادات على أساس موحد؛ إذ تشمل هذه التقارير الموحدة إجمالي إيرادات المجموعة بما في ذلك جميع المنشآت التي تسيطر عليها، ولكن باستثناء تدفقات الإيرادات بين شركات المجموعة. وعندما تنشر مجموعة الشركات إجمالي إيراداتها على هذا الأساس الموحد، فإن الإيرادات الموحدة للمجموعة في معظم الحالات - كما تظهر في قائمة الدخل الموحد- هي المقياس المناسب للمبيعات السنوية للكيان الاقتصادي الواحد. وينبغي أن تتحقق المنشآت المعنية من أن القوائم الموحدة تغطي جميع المنشآت الخاضعة لسيطرة المجموعة؛ لكونها تابعة لذلك الكيان الاقتصادي الواحد، وتقوم الهيئة العامة للمنافسة بالتحقق من ذلك عند الاقتضاء.

مثال افتراضي ٤

تتكون مجموعة شركات (أي بي سي) من الشركة الأم (شركة أي بي سي المحدودة) وخمس شركات تابعة مملوكة لها بالكامل، وتقوم بإنتاج واستيراد مواد البناء المختلفة وتوريدها إلى شركات الإنشاءات بالمملكة. وهناك ترابط وثيق بين عمل هذه الشركات؛ إذ تتشارك مع الشركة الأم في تبادل وتوفير الخدمات والمواد لبعضها البعض. وتنشر مجموعة (أي بي سي) قوائم مالية موحدة لكامل المجموعة، بالإضافة إلى نشر قوائم مالية مستقلة لكل من الشركات التابعة لها.



المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

تعتزم إحدى الشركات التابعة لمجموعة (أي بي سي) وهي (شركة دي أي أف للإسمنت) شراء شركة (أكس واي زد) للجبس، وهي شركة أخرى تعمل في مجال مواد البناء في المملكة. وشركة (أكس واي زد) للجبس ليست شركة تابعة لأي شركة أخرى وليس لديها شركات تابعة.

سجلت شركة (أكس واي زد) للجبس - وفقاً لآخر قوائم مالية صادرة عنها- مبيعات سنوية قدرها ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. وسجلت شركة (دي إي أف) للإسمنت - وفقاً لآخر قوائم مالية صادرة عنها- مبيعات سنوية قدرها ٢٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. وسجلت مجموعة (أي بي سي) - وفقاً لآخر قوائم مالية موحدة صادرة عنها- مبيعات سنوية قدرها ١٤,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي لكامل المجموعة.

نظراً إلى أن شركة (أي بي سي) المحدودة تسيطر على الشركات التابعة الخمس، فتعامل مجموعة (أي بي سي) بأكملها - بما فيها الشركات التابعة - باعتبارها كياناً اقتصادياً واحداً. وبالتالي، فإن المنشآت المشاركة في التركيز الاقتصادي هي كامل مجموعة (أي بي سي) وشركة (أكس واي زد) للجبس. وعليه، فإن إجمالي قيمة المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في التركيز هو إجمالي المبيعات السنوية لمجموعة (أي بي سي) إضافة إلى إجمالي المبيعات السنوية لشركة (أكس واي زد) للجبس، التي تصل إلى ١٦,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. هذه القيمة تتجاوز ١٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، مما يستوجب قيام هذه المنشآت بإبلاغ الهيئة عن عملية التركيز.

مثال افتراضي ٥

شركة بنما القابضة المحدودة هي شركة تقع خارج المملكة. وتمتلك حالياً وتسيطر على شركة (ميديا ١٢٣) (شركة سعودية للإنتاج الإعلامي)، ولا تمتلك أي شركات أخرى. وشركة (بي في أي) القابضة الواقعة خارج المملكة أيضاً تمتلك شركة الرياض للأفلام وتسيطر عليها (وهي شركة سعودية أخرى للإنتاج الإعلامي) ولا تمتلك أي شركات أخرى. وترغب شركة بنما القابضة في شراء شركة (بي في أي) القابضة.

تضمنت تقارير شركتي بنما (الكيان المستحوذ) وشركة (بي في أي) (الكيان المستهدف) القابضتين عائدات صفرية في آخر سنة مالية، في حين أعلنت شركة (ميديا ١٢٣) التابعة لشركة بنما القابضة عن مبيعات سنوية بلغت ٦,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي في آخر سنة مالية، فيما أعلنت

المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

شركة الرياض للأفلام التابعة لشركة (بي في أي) القابضة عن مبيعات سنوية بلغت ٧٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي.

نظراً إلى كونهما شركتين تابعتين، فيجب اعتبار شركة (ميديا ١٢٣) جزءاً من الكيان الاقتصادي الواحد لشركة بنما القابضة، والرياض للأفلام جزءاً من الكيان الاقتصادي الواحد لشركة (بي في أي) القابضة. وبناءً على ذلك، فإن المبيعات السنوية للكيان الاقتصادي الواحد لشركة بنما القابضة هي ٦٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، والمبيعات السنوية للكيان الاقتصادي الواحد لشركة (بي في أي) القابضة هي ٧٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. وعليه، فإن إجمالي قيمة المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في التركيز تصل إلى ١٣٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. هذه القيمة تتجاوز ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، مما يستوجب قيام هذه المنشآت بإبلاغ الهيئة عن عملية التركيز.

4 المبيعات في المملكة، أو في جميع أنحاء العالم؟

تتطلب اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة الإبلاغ عن التركيز إذا تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في العملية ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. ولا يميز نظام المنافسة بين المبيعات المحصلة داخل المملكة أو خارجها. بناءً على ذلك، تحتسب الهيئة إجمالي المبيعات المجمعة على مستوى المجموعة في جميع أنحاء العالم للمنشآت المعنية كافة.

مثال افتراضي ٦

شركة (أي بي سي) المحدودة هي سلسلة سوبر ماركت كبيرة تعمل في أوروبا بشكل رئيس، وتطمح أن تكون أكبر سلسلة سوبر ماركت في مناطق العالم كافة، وتدير حالياً متجراً واحداً فقط في المملكة العربية السعودية من خلال فرعها المحلي المملوك لها بالكامل (أي بي سي - السعودية)، وترغب في التوسع بشكل كبير بالمملكة من خلال الاستحواذ على مجموعة (دي أي إف - مارت) المحدودة في المملكة العربية السعودية عبر كيانها المحلي (أي بي سي - السعودية)، وشركة (دي أي إف - مارت) مملوكة حالياً لرجل ثري ليس لديه مصالح تجارية أخرى.



المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

بلغت مبيعات (أي بي سي) حول العالم للسنة المالية الماضية ٨,٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، لكن مبيعاتها في متجرها السعودي الوحيد كانت ٣,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي فقط. وبلغ إجمالي مبيعات (دي أي إف - مارت) في عامها المالي الأخير ٥٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي.

شركة (أي بي سي - السعودية) هي شركة فرعية مملوكة بالكامل لـ (أي بي سي) (وبالتالي تخضع لسيطرتها، ما يعني أنها جزء من الكيان الاقتصادي الواحد لشركة (أي بي سي) الممتدة على مستوى العالم. وبالتالي فإن إجمالي المبيعات ذات الصلة للكيان المستحوذ هي مبيعات مجموعة (أي بي سي) العالمية، مع أن (أي بي سي - السعودية) هي المنشأة التي ستقوم قانونياً بعملية الاستحواذ. أما إجمالي المبيعات ذات الصلة بالكيان المستهدف بالاستحواذ فهي مبيعات شركة (دي أي إف - مارت)، الذي لن يكون لملكه المشارك في التركيز الاقتصادي حصة بعد بيعه. وعليه، فإن إجمالي قيمة المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في التركيز هو إجمالي المبيعات السنوية لـ (أي بي سي) في جميع أنحاء العالم إضافة إلى إجمالي المبيعات السنوية لشركة (دي أي إف - مارت)، التي تصل إلى ٨,٥٥٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. وهذه القيمة تتجاوز ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، مما يستوجب قيام هذه المنشآت بإبلاغ الهيئة عن عملية التركيز.

5 ما الفترة المحاسبية الواجب استخدامها لتحديد المبيعات السنوية للمنشآت؟

يعتمد حد المبيعات الموجب للإبلاغ عن التركيز على حجم المبيعات «السنوية». وتختلف السنة المالية باختلاف المنشآت، وتستخدم بعض المنشآت سنة التقويم العادية.

وعادة تُقدَّر فترة المبيعات ذات الصلة استناداً إلى السنة المالية للمنشأة المعنية وفقاً للقوائم المدققة لها، أو سنة التقويم الخاصة بها، بحسب الحالة.

عندما تستخدم المنشأة سنة مالية محددة في قوائمها المالية العادية، فإن السنة المالية ذات الصلة لتقدير إجمالي مبيعاتها تكون آخر سنة مالية كاملة تتوافر بشأنها قوائم مالية مدققة في وقت الإبلاغ بالتركز الاقتصادي. وفي حالة استخدام المنشأة لسنة مالية مختلفة عن سنة التقويم العادية في قوائمها المالية، أو لم يكن لديها سنة مالية، فإن السنة المالية ذات

المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

الصلة لتقدير إجمالي مبيعاتها تكون سنة التقويم الأخيرة الكاملة التي يتوافر بشأنها قوائم مالية مدققة في وقت الإبلاغ بالتركز الاقتصادي. وهذا يعني أنه في معظم الحالات - وفيما يخص كل منشأة معينة - تُحسب كامل مبيعات المجموعة (باستثناء المبيعات الحاصلة بين منشآتها) لآخر سنة مالية تتوافر بشأنها حسابات مدققة.

مثال افتراضي ٧

عزمت ثلاث شركات هي: شركة (أي بي سي) المحدودة، وشركة (أكس واي زد) المحدودة، وشركة (١٢٣) المحدودة خلال عام ٢٠٢٠ على الاندماج. وكل منشأة من هذه المنشآت تمثل شركة مستقلة مملوكة لمساهميها الأفراد وليس لديها شركات تابعة. وتستخدم جميع هذه المنشآت سنة التقويم العادية لحساب قوائمها المالية.

واتضح من مراجعة قائمة الدخل للسنة المالية المنتهية في ١٢/٣١/٢٠٢٠ أن شركة (أي بي سي) سجلت إيرادات قدرها ٢٩,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، شركة (إكس واي زد) سجلت إيرادات قدرها ٥٧,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، في حين سجلت شركة (١٢٣) إيرادات قدرها ٨,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي وهذا يعني أن إجمالي المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في التركيز الاقتصادي يبلغ ٩٤,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. هذه القيمة لا تصل إلى ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي؛

وبالتالي فإن هذه المنشآت غير ملزمة بإبلاغ الهيئة عن عملية التركيز الاقتصادي.

مثال افتراضي ٨

عزمت ثلاث شركات هي: شركة (دي إي أف) المحدودة، وشركة (دبليو أكس واي) المحدودة، وشركة (٧٨٩) المحدودة خلال شهر مارس من عام ٢٠٢٠ على الاندماج. كل منشأة من هذه المنشآت تمثل شركة مستقلة مملوكة لمساهميها الأفراد وليس لديها شركات تابعة. وتنتهي السنة المالية لشركة (دي إي أف) في ٣١ يونيو من كل عام، بينما تنتهي السنة المالية لشركة (دبليو أكس واي) في ٣١ مارس من كل عام، وتنتهي السنة المالية لشركة (٧٨٩) وفقاً لسنة التقويم العادية.



المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

كانت آخر قوائم مالية مدققة نُشرت لشركة (دي أي أف) عن السنة المالية ٢٠١٩ / ٢٠٢٠ وبالنسبة لشركة (دبليو أكس واي) عن السنة المالية ٢٠١٩ / ٢٠٢٠، وأما شركة (٧٨٩) فكان آخر قوائم مدققة لها للسنة المالية ٢٠١٩. واتضح من مراجعة قائمة الدخل لهذه المنشآت أن شركة (دي إي أف) سجلت إيرادات قدرها ٧٩,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، وسجلت شركة (دبليو أكس واي) إيرادات قدرها ١.٧,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، وسجلت شركة (٧٨٩) إيرادات قدرها ٨,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي خلال تلك السنة المالية، مما يعني أن إجمالي المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في التركيز الاقتصادي يبلغ ١٩٤,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. هذه القيمة تتجاوز ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، مما يستوجب قيام هذه المنشآت بإبلاغ الهيئة عن عملية التركيز.

- عندما لا تمتد الأنشطة التجارية لمنشأة معينة لسنة مالية كاملة، فيمكن تقدير قيمة مبيعاتها السنوية بناءً على أنشطتها التجارية. وقد يكون من المناسب في العديد من الحالات تقدير قيمة المبيعات للسنة كاملة باستخدام نهج تناسبي بسيط، استناداً إلى قيمة المبيعات خلال جزء من السنة المالية الذي مارست فيه المنشأة أنشطة تجارية. والهدف الأساسي من هذا النهج في التقدير هو الحصول على تقدير للمبيعات السنوية يعكس الواقع الاقتصادي الحقيقي للمنشآت، ولكن قد لا يكون هذا النهج مناسباً في ظروف أخرى. ويجب على المنشآت الممارسة لنشاط تجاري في جزء من السنة المالية فقط أن تسعى إلى تقدير مبيعات سنة كاملة بما يعكس الواقع الاقتصادي الحقيقي لعملياتها التجارية المعتادة وبأعلى مستوى ممكن من الدقة. وقد يكون من المناسب أن تسترشد هذه المنشآت برأي الهيئة فيما يتعلق بملاءمة النهج المقترح لتقدير إجمالي مبيعاتها لأغراض التقييم وفقاً لنظام المنافسة.

- في الحالات التي يتعذر فيها التحقق من قيمة المبيعات السنوية للمنشآت المعنية، يكون من الضروري تقدير قيمة المبيعات السنوية وفقاً للظروف الخاصة بكل حالة على حدة. وقد يكون من المناسب في مثل هذه الظروف أن تسترشد المنشآت برأي الهيئة فيما يتعلق بملاءمة النهج المقترح لتقدير إجمالي مبيعاتها لأغراض التقييم لنظام المنافسة. ووفقاً للفقرة (٣) من المادة الثانية عشرة من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة، يجوز للهيئة

المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

تحديد معايير الإبلاغ عن التركيز الاقتصادي ونشرها في الوقت الذي تراه مناسباً، وذلك للحالات التي يتعذر فيها تحديد إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت المشاركة أو التحقق منها.

6

ماذا لو كانت المنشآت المشاركة من غير الشركات؟

لا يقتصر نظام المنافسة على الشركات فقط، بل يسري على جميع المنشآت والأفراد الممارسين للأنشطة الاقتصادية، بصرف النظر عن الترخيص أو الشكل القانوني للممارس للنشاط الاقتصادي المعني، سواء كان فرداً أم منشأة. وعليه، يسري نظام المنافسة على الشركات، وشركات الأشخاص، والمؤسسات الفردية، والمنشآت الأخرى المماثلة، والأفراد. ويخضع مفهوم «المنشأة» للتعريف الشامل الوارد في المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة، أما بالنسبة للمنشآت من غير الشركات، فإن إجمالي قيمة المبيعات السنوية تكون بشكل عام هي المبيعات أو الإيرادات السنوية للمنشأة التي تُحصّل من أنشطة الأعمال المعتادة للمنشأة، وفقاً لمعايير الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين أو معايير المحاسبة المماثلة السائدة في مكان تأسيس المنشأة المعنية، بحسب الأحوال.

وتعامل شركات الأشخاص عادة كمنشأة اقتصادية واحدة، وبالتالي تمثل المبيعات ذات الصلة بصفة عامة جميع مبيعات الشركة، وليست إيرادات الشركاء الأفراد. وعندما يكون لدى شركة الأشخاص قوائم مالية، فإن إيراداتها المبينة في آخر قوائم مالية صادرة عنها تمثل عادة إجمالي مبيعات المنشأة السنوية ذات الصلة.

مثال افتراضي ٩

يعمل السيد أحمد في مجال البناء من خلال مؤسسة فردية باسمه؛ أي أنه لم ينشئ شركة. وقد بلغ إجمالي مبيعاته من توفير خدمات البناء العام الماضي ٣٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. وترغب شركة (أي بي سي) المحدودة وهي شركة إنشاءات في شراء أنشطة السيد أحمد التجارية بأكملها، بما في ذلك العقود والعملاء والاسم التجاري. وبلغت مبيعات شركة (أي بي سي) في العام الماضي ٩٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، وهي ليست تابعة لشركة أخرى وليس لديها أي شركات تابعة.



المعايير الأساسية للتركزات الاقتصادية في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

عليه، فإن إجمالي قيمة المبيعات السنوية لجميع المنشآت المشاركة في التركيز هو إجمالي المبيعات السنوية لمؤسسة السيد أحمد إضافة إلى إجمالي المبيعات السنوية لشركة (إي بي سي) المحدودة، التي تصل إلى ١٢٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. هذه القيمة تتجاوز ١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي، مما يستوجب قيام شركة (أي بي سي)، ومؤسسة السيد أحمد بإبلاغ الهيئة عن عملية التركيز.





الجزء السابع

متطلبات وإجراءات الإبلاغ
وتقييم عمليات التركيز
الاقتصادي





إجراءات إبلاغ الهيئة بعملية التركيز الاقتصادي

يوضح هذا الجزء بالتفصيل الإجراءات الواجب اتباعها على أطراف التركيز الاقتصادي لإبلاغ الهيئة بعملية التركيز الاقتصادي المستوجبة الإبلاغ.

١-١ ما الأطراف المتعين عليها إبلاغ الهيئة بعملية التركيز الاقتصادي

يجب على الأطراف التي تنوي المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي إبلاغ الهيئة بالعملية إذا كانت واجبة الإبلاغ وفقاً لنظام المنافسة ولائحته التنفيذية. ويجوز الإبلاغ بالإبلاغ من خلال الوكيل الشرعي للأطراف. وتوضح الهيئة أن عدم قيام أطراف التركيز الاقتصادي بالإبلاغ لا يمنعها من بدء مراجعة وتقييم عملية التركيز الاقتصادي إما قبل إتمام العملية أو بعد إتمامها.

٢-١ متى يجب إبلاغ الهيئة بعملية التركيز الاقتصادي؟

يجب إبلاغ الهيئة بعملية التركيز الاقتصادي قبل ما لا يقل عن ٩٠ يوماً من إتمامها. وهذا الشرط مناقش بمزيد من التفصيل في القسم ٧-٣.

٣-١ كيف تتقدم إلى الهيئة بالإبلاغ عن عملية التركيز الاقتصادي؟

يجب إبلاغ الهيئة بعملية التركيز الاقتصادي باستخدام النموذج المقرّ لديها الذي يتضمن جميع المعلومات المطلوبة، قبل أن يصبح الإبلاغ سارياً ومنتجاً لآثاره القانونية، ويجب استكمال الإبلاغ بشكل عام باللغة العربية. ويجوز للأطراف اختيار إكمال نماذج الإبلاغ باللغة الإنجليزية بشرط أن يصحبها ترجمة إلى اللغة العربية.

نموذج الإبلاغ المعتمد هو النموذج المنشور في موقع الهيئة الرسمي، ويتضمن النموذج إقراراً يجب على مقدم الطلب إكماله، وهذا الإقرار يتضمن التوقيع بأن الإفادات والمرفقات الواردة في الإبلاغ صحيحة ودقيقة.



عند تقديم الإبلاغ، يجب على مقدم الطلب تقديم جميع المعلومات والوثائق اللازمة، ويشمل ذلك ما يلي:

١. إكمال نموذج الإبلاغ بشكل وافٍ ودقيق، مع التوقيع بالإقرار بصحة ودقة المعلومات الواردة فيه.

٢. إرفاق وثائق الهوية الخاصة بمقدم الطلب

٣. إرفاق أي وكالات قانونية لوكلاء شرعيين لأطراف عملية التركيز الاقتصادي (ويجب أن تكون مصدقة من قبل السفارة أو القنصلية السعودية في حالة إصدارها خارج المملكة العربية السعودية).

٤. إثبات سداد الرسوم المقررة لمراجعة طلب التركيز الاقتصادي وفقاً لللائحة، ووفقاً لما هو منصوص عليه في الفصل السادس من هذه المبادئ الإرشادية.

٥. إرفاق الاتفاقية النهائية الموقعة والمعتمدة قانونياً لتنفيذ عملية التركيز الاقتصادي والتي توضح: طبيعة العملية، ووصف الأسهم، وحقوق الملكية، والأصول، والحقوق أو الالتزامات التي سيتم شرائها أو نقلها، والإدارات التي سيجمع بينها، للأطراف ذات العلاقة.

٦. إرفاق عقود التأسيس أو النظام الأساس وشهادات السجل التجاري للأطراف ذات العلاقة بالتركز الاقتصادي.

٧. إرفاق البيانات المالية المكتملة والمراجعة عن آخر سنة مالية للأطراف ذات العلاقة بالتركز الاقتصادي، وفي حال عدم توافرها، البيانات المالية الأخرى وفق ما ينص عليه الجزء السادس من هذه المبادئ الإرشادية.

٨. إرفاق تقرير يصف الأثر الاقتصادي لعملية التركيز على المنافسة في الأسواق المعنية («تقرير اقتصادي») بحيث يتضمن وصفاً مفصلاً للبنود التالية:

أ. عملية التركيز الاقتصادي والأطراف المشاركة فيها.

ب. القطاعات والأسواق المعنية التي ستتأثر بعملية التركيز الاقتصادي.

ج. أبرز عملاء الأطراف المشاركة في هذه القطاعات والأسواق المعنية.

د. أبرز منافسي الأطراف المشاركة في هذه القطاعات والأسواق المعنية.





هـ. التأثير المحتمل لعملية التركيز الاقتصادي في المنافسة في هذه القطاعات والأسواق المعنية.

٩. إرفاق أي معلومات، أو بيانات، أو وثائق أخرى تطلبها الهيئة لمراجعة طلب التركيز الاقتصادي.

١٠. إرفاق شرح كامل للوثائق المقدمة.

ويجوز للهيئة بعد بدء مراجعة وفحص الطلب، أن تقرر طلب وثائق أو معلومات إضافية لإكمال فحص التركيز، وذلك على أساس كل حالة على حدة.

ويجب على مقدم الطلب تحديد جهات الاتصال الرسمية لأطراف عملية التركيز الاقتصادي وأي أطراف خارجية ثالثة ذات علاقة بالطلب، كذلك يجب على الهيئة التأكد من تقديم هذه المعلومات كاملة قبل الحكم باستيفاء الإبلاغ للشروط.

المقابل المالي لفحص التركيز الاقتصادي

تبلغ التكاليف الواجب دفعها لمراجعة طلب التركيز الاقتصادي («المقابل المالي») (٢.٠٠٠٠٠٠) من إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي، والحد الأقصى للمقابل المالي ٤.٠٠٠.٠٠٠ ريال سعودي. ويوضح الجزء السادس من هذه المبادئ الإرشادية بمزيد من التفصيل طريقة حساب إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت ذات العلاقة.

ويجب على أطراف التركيز الاقتصادي دفع تكاليف الإبلاغ عند تقديمه، ويجب عليهم كذلك تقديم إثبات دفع رسوم الإبلاغ عند تقديم الوثائق والمعلومات الأخرى ذات الصلة بالإبلاغ. وستطلب الهيئة إثبات الدفع قبل قبول الإبلاغ على أنه مستوفٍ للشروط.

مثال: رسم طلب التركيز الاقتصادي = (إيرادات المنشأة الدامجة + إيرادات المنشأة المندمجة) X ٢.٠٠٠.٠٠٠

تُصدر الهيئة عادة فاتورة تنص على تفاصيل السداد الصحيحة للمقابل المالي.

ويحدد إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي لغرض تحديد رسوم الإبلاغ بالطريقة ذاتها التي يتحدد بها إجمالي قيمة المبيعات السنوية لغرض معرفة وقوع مبيعات أطراف التركيز ضمن «حدود الإبلاغ» المقررة أم لا. وهذه العملية موضحة بالتفصيل في الجزء السادس من هذه المبادئ الإرشادية.





مثال افتراضي ١

شركة (أي بي سي) هي إحدى شركات الاستيراد والبيع بالجملة للأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية، وتعمل في المنطقتين الشرقية والوسطى من المملكة العربية السعودية، وتُعدّ مملوكة بالكامل لعائلة، ولا تمتلك العائلة أي شركات أخرى سواها، في حين أن شركة (دي أي أف) هي إحدى شركات الاستيراد والبيع بالجملة للأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية، وتعمل في المنطقتين الجنوبية والغربية، وتُعدّ مملوكة بالكامل لعائلة أخرى، ولا تمتلك العائلة كذلك أي شركات أخرى سواها.

قررت العائلتان دمج الشركتين واستحواذ كل منهما على ملكية خمسين بالمئة من المنشأة المندمجة الناتجة. في السنة المالية الماضية، بلغ إجمالي قيمة المبيعات السنوية لشركة (أي بي سي) ١٥ مليون ريال، في حين بلغ إجمالي قيمة المبيعات السنوية لشركة (دي أي أف) ٢٠ مليون ريال.

وحيث إن إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشأتين الراغبتين في المشاركة في التركيز الاقتصادي بلغ ٣٥ مليون ريال، فإنه يتجاوز الحد الموجب للإبلاغ بالتركزات الاقتصادية، لذلك يجب إبلاغ الهيئة بالعملية. وتُمثّل نسبة ٢٠٪ من إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشأتين مبلغاً قدره ٧,٠٠٠ ريال. وبناءً على ذلك، يجب أن تُسَدِّد المنشأتان المقابل المالي لفحص التركيز وقدره ٧,٠٠٠ ريال وذلك لقبول الإبلاغ على أنه مستوفٍ للشروط.

مثال افتراضي ٢

السيد محمد هو المالك الوحيد لشركة خدمات بناء صغيرة، يقع مقرها في الرياض، ولا يملك محمد شركات أخرى.

قرر محمد بيع شركته لشركة خدمات بناء صغيرة أخرى، وهي شركة إبراهيم للخدمات. وتُعدّ شركة إبراهيم للخدمات مملوكة حصراً للسيد إبراهيم ويقع مقرها في الدمام، ولا يملك أي شركات أخرى سواها.

في السنة المالية الماضية، بلغ إجمالي قيمة مبيعات شركة محمد للخدمات ١٥ مليون ريال، بينما بلغ إجمالي قيمة مبيعات شركة إبراهيم للخدمات ٢٠ مليون ريال.



متطلبات وإجراءات الإبلاغ وتقييم عمليات التركيز الاقتصادي

وحيث إن قيمة المبيعات السنوية للمنشأتين الراغبتين في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي تبلغ ٣٥ مليون ريال، هذا المبلغ أقل من الحد المقرر نظاماً للإبلاغ بالتركزات الاقتصادية، لذلك لا يلزم إبلاغ الهيئة بالعمليّة، ولا يجب على المنشأتين سداد المقابل المالي لفحص التركيز.

مثال افتراضي ٣

شركة (أي بي سي) هي شركة لتصنيع المعادن تُزاوِل أنشطتها الرئيسية في مدينة جدة، وهي شركة تابعة مملوكة بالكامل لشركة (ميقا) قروب، التي تُعدّ شركة متعددة الجنسيات ولديها عمليات وعدة فروع في جميع أنحاء العالم ويقع مقرها الرئيس في منطقة آسيا.

شركة (إنفستكو) هي شركة استثمارية يقع مقرها الرئيسي في إحدى الدول الخليجية، وتمتلك عدداً من الشركات التابعة، وتُدير مجموعة متنوعة من الأعمال التجارية في مختلف المجالات.

اتفقت شركة (ميقا قروب) وشركة (إنفستكو) على أن تستحوذ (إنفستكو) بالكامل على شركة (أي بي سي) للمعادن التابعة لشركة (ميقا) قروب. وستُهيكل شركة (إنفستكو) عملية التركيز الاقتصادي بطريقة تنشئ من خلالها شركة ذات أغراض خاصة محدودة (SPV)، وستكون الشركة ذات الأغراض الخاصة المحدودة الكيان الذي سيستحوذ على شركة (أي بي سي) مباشرة، كما ستكون مملوكة بالكامل لشركة (إنفستكو).

تُعدّ شركة (أي بي سي) الشركة المُستهدفة في عملية الاستحواذ. أما الكيان المستحوذ فهو مجموعة شركات (إنفستكو)، والشركة المحدودة ذات الأغراض الخاصة، وشركة (إنفستكو) بصفتها الشركة المسيطرة على الشركة ذات الأغراض الخاصة المحدودة، بالإضافة إلى جميع المنشآت الأخرى التي تسيطر عليها مجموعة (إنفستكو) ذاتها، بما في ذلك أي شركات تابعة أخرى تُسيطر عليها (إنفستكو). أما الكيان الذي سيقوم بالبيع فهو شركة (ميقا جروب)، وجميع المنشآت الخاضعة لسيطرة مجموعتها بما في ذلك شركاتها التابعة الأخرى.

بلغ إجمالي قيمة المبيعات السنوية في السنة الماضية لمنشأة (أي بي سي) المُستهدفة ٢٠٠ مليون ريال. وبلغ إجمالي قيمة مبيعات المنشأة البائعة (ميقا جروب) (بما في ذلك جميع الكيانات التي تُسيطر

عليها المجموعة) ٢. مليار ريال.

وحيث بلغ إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي ٣٥,٢ مليار ريال، ولكونه يتجاوز حد الإبلاغ المقرر للتركزات الاقتصادية، لذلك يجب إبلاغ الهيئة بالعملية.

تُمثل نسبة ٢.٠٪ من إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي مبلغاً قدره ٧,٤ مليون ريال، ويزيد هذا المبلغ على مبلغ ٤.٠٠٠.٠٠٠ ريال الذي يُعدّ نظاماً الحد الأقصى لرسوم الإبلاغ. وبناءً عليه، يجب على المنشآت الراغبة في المشاركة في التركيز الاقتصادي سداد مبلغ قدره ٤.٠٠٠.٠٠٠ ريال بحد أقصى.

مدة فحص التركيز التنظيمية

يجب إبلاغ الهيئة بالتركز الاقتصادي قبل (٩٠) يوماً من إتمامه على الأقل، وتُرسل الإبلغات خلال ساعات العمل الرسمية، ويُعد إرسال الإبلاغ في غير ساعات العمل الرسمية إرسالاً خلال يوم العمل التالي.

ويعتمد الطلب مكتمل الأركان عندما يستوفي شروط الإبلاغ المطلوبة بما في ذلك تقديم المعلومات والوثائق اللازمة لكامله واستيفائه للشروط وسوف يتم الإشعار ببدء دراسة الطلب.

وتبدأ مدة فحص التركيز التنظيمية البالغة تسعين يوماً في التاريخ الذي تُخبر فيه الهيئة مقدم الطلب بأن إبلاغه أصبح مستوفياً للشروط. وإذا وافق اليوم الأخير من المدة النظامية لفحص التركيز عطلة رسمية، فيُعد يوم العمل التالي بعد ذلك اليوم هو الأخير من مدة فحص التركيز.

ويجوز للهيئة -في حالات معينة- تعليق مدة فحص التركيز، عند طلب أي معلومات أو وثائق من أطراف التركيز، وتكون مدة التعليق من التاريخ الذي تطلب فيه المعلومات أو الوثائق إلى التاريخ الذي يُقدّم فيه الأطراف المعلومات أو الوثائق المطلوبة، ومن تلك الحالات: عندما تجد الهيئة أن أطراف التركيز الاقتصادي أو وكلاءهم قدموا معلومات غير صحيحة أو لم يُقدّموا لها المعلومات المتاحة خلال المدة المحددة.

عندما تُعلق مدة فحص التركيز، لا تُحتسب أيام التعليق جزءاً من مدة فحص التركيز التنظيمية البالغة (٩٠) يوماً.



مناقشات ما قبل التقدم بالإبلاغ

تتيح الهيئة كامل الاستعداد لعقد مناقشات عامة مع الأطراف أو وكلائهم قبل الإبلاغ الرسمي بعملية التركيز الاقتصادي.

ويتمثل الغرض الرئيس من مناقشات ما قبل إرسال الإبلاغ في الآتي:

١. مساعدة الأطراف على تقرير ما إذا كانت العملية المقترحة موجبة للإبلاغ أم لا، عن طريق تقديم معلومات أولية بشأنها.

٢. مساعدة الأطراف على إعداد نموذج الإبلاغ، من خلال مناقشة غير ملزمة بشأن المعلومات المحددة اللازمة للإبلاغ.

٣. منح الأطراف الفرصة لتقديم معلومات أولية إلى الهيئة حول طبيعة المنافسة وأي مشكلات محتملة متعلقة بها في الأسواق أو الصناعات أو القطاعات المعنية ذات الصلة.

• تُعدّ مناقشات ما قبل إرسال الإبلاغ تطوعية، وتحت الهيئة الأطراف على الشروع في عقد مثل هذه المناقشات؛ لكونها تمكن من تعزيز كفاءة الإجراءات في بعض الحالات المعينة.

• لا تجري الهيئة مناقشات ما قبل إرسال الإبلاغ على أساس افتراضي أو دون معرفة هويات الأطراف والأسواق المعنية ذات الصلة. ويُقدم الأطراف أو وكلاؤهم المعلومات التالية إلى الهيئة لطلب عقد المناقشات السابقة إرسال الإبلاغ:

١. أسماء ومعلومات جهات اتصال أطراف التركيز الاقتصادي ووكلائهم (إن وجدوا).

٢. نوع عملية التركيز الاقتصادي

٣. الأسواق أو السلع والخدمات المتأثرة بعملية التركيز المقترحة

٤. الأثر المحتمل للعملية في المنافسة في السوق المعني بصفة عامة

• يوصى بوجه عام بتقديم هذه المعلومات في صورة مذكرة سرية موجزة إلى الهيئة مما يساعد في إضفاء الكفاءة على الإجراءات التي تسبق إرسال الإبلاغ.

• إجراءات مرحلة ما قبل إرسال الإبلاغ من واقع خبرة الهيئة يمكن أن تؤدي دورًا مهمًا في عملية فحص التركيز بأكملها. وتخلص الهيئة بصفة عامة إلى أنه من المُجدي إجراء اتصالات وعقد مناقشات مع الأطراف المُخطرة قبل إرسال الإبلاغ حتى في الحالات التي

يُثار فيها مخاوف بشأن المنافسة. وبناءً عليه، ستشجع الهيئة بصفةٍ عامة الأطراف المُخطرة والأطراف المعنية الأخرى على السعي إلى اغتنام فرصة مناقشة التركيز المعني بصفة غير رسمية وسريّة قبل الإبلاغ. وقد تُمكن الاتصالات السابقة لإرسال الإبلاغ الهيئة والأطراف المُخطرة من مناقشة الإجراءات التالية قبل الإبلاغ في مرحلةٍ مبكرة:

١. المسائل القضائية والمسائل القانونية الأخرى
 ٢. نطاق المعلومات اللازم تقديمها.
 ٣. تعريفات السوق المعنية الممكنة.
 ٤. المخاوف المُحتملة المتعلقة بالمنافسة، ونظريات الضرر الخاصة بها.
- تساعد المناقشات المبكرة أيضًا على ضمان اكتمال نماذج الإبلاغ واستيفائها للشروط، ومنع التأخير الذي قد يحدث بسبب عدم اكتمال النماذج.
 - من المحتمل أن تكون المرحلة السابقة لإرسال الإبلاغ مثمرة إذا عُقدت المناقشات في مناخ يسوده الانفتاح والتعاون؛ حيث يجري تناول جميع المشكلات المُحتملة بطريقة بناءة. ولهذا السبب، يُفضّل بوجهٍ عام حضور ممثلي الأعمال العارفين بطبيعة الأسواق المعنية ذات الصلة من أجل عقد المناقشات مع فريق الدراسة بالهيئة، ويؤدي ذلك عادةً إلى مناقشات أكثر وعيًا حول قواعد وأساسات الأعمال وأداء وطبيعة عمل الأسواق المعنية ذات الصلة بالتركز.
 - تعامل الهيئة مناقشات ما قبل الإبلاغ بسريّةٍ تامة، ويعتمد الوقت الموصى به للأطراف للشروع في إجراء الاتصالات السابقة للإبلاغ على مدى تعقيد صفقة عملية التركيز. ويوصى بوجهٍ عام بالشروع في إجراء الاتصالات قبل أسبوعين على الأقل من تاريخ إرسال الإبلاغ المعني، ويستحسن أن تكون المدة السابقة للإبلاغ أطول إذا كانت الحالة أكثر صعوبة. وفي جميع الحالات، يُستحسن التواصل مع الهيئة في هذا الشأن في أسرع ما يمكن حتى يتيسر وضع الخُطط بشأن الحالة.

وقد يختار الأطراف في بعض الحالات تقديم مسودة نموذج إبلاغ تتضمن المعلومات السابقة باعتبارها أساسًا لإجراء مزيد من المناقشات مع الهيئة. تُشكل المذكرة أو مسودة نموذج الإبلاغ بصفةٍ عامة الأساس الذي يستند



إليه الاجتماع الأول السابق لإرسال الإبلاغ. وقد تغطي الاجتماعات اللاحقة السابقة لإرسال الإبلاغ معلومات إضافية لما قدم أو معلومات عن المشكلات القائمة.

- تُقدّم المذكرة أو مسودة نموذج الإبلاغ قبل الاجتماعات بوقت كافٍ للسماح بإجراء مناقشات مُعدّة جيّدًا ومُجدية، ويوصى بتقديمها بشكل عام في غضون عدة أيام قبل عقد أي اجتماع (أو مدة أطول في بعض الحالات التي تكون فيها عملية التركيز معقدة وذات طلبات كبيرة وصعبة) ما لم يجر الاتفاق على خلاف ذلك مع فريق الدراسة.

- تأمل الهيئة من الأطراف المتقدمة الإفصاح عن جميع المعلومات المتعلقة بالأسواق المُحتمل تأثرها والمخاوف المُحتملة المتعلقة بالمنافسة باستفاضة وصراحة. وينطبق هذا حتى لو كان لدى الأطراف اعتقاد بأن المنافسة لن تتأثر وفق وجهة نظر قد تكون مختلفة متعلقة بمسألة تعريف السوق المعنية. وهذا سيفسح المجال للنظر في القضايا والمناقشة بشأنها في وقتٍ مبكر خاصة ما يتعلق بتعريف السوق المعني وحصص الأطراف المُخطرة أو أيهما فيه. ويمكن أن تؤدي هذه المناقشة المستفيضة والصريحة المبكرة الحادثة في مناخٍ يسوده الانفتاح والتعاون إلى تقليل حالات التأخير الذي لا داعي له والذي ربما يحدث فيما بعد، وتجنب طلبات الحصول على معلومات إضافية من الأطراف المتقدمة بالإبلاغ في مرحلة لاحقة من الإجراءات، وتجنب مخاطر عدم اكتمال وثائق الإبلاغ.

- توصي الهيئة أيضاً الأطراف المتقدمة بالإبلاغ بتقديم الوثائق ذات الصلة في أقرب وقت ممكن في المرحلة التي تسبق إرسال الإبلاغ مثل الوثائق الداخلية والعروض التقديمية لمجلس الإدارة والاستبانات والتحليلات والتقارير والدراسات التي تناقش التركيز المُقترح وأسبابه الاقتصادية وأهميته التنافسية في إطار السوق المعنية التي يحدث فيها. وتزود هذه الوثائق الهيئة برؤية مبكرة ومستنيرة حول عملية التركيز وتأثيرها المُحتمل في المنافسة، وبالتالي تتيح مناقشة مُجدية تسهم في إتمام نموذج الإبلاغ.

- بالمثل، إذا ادّعت الأطراف المتقدمة أن التركيز الاقتصادي من شأنه خلق كفاءات، فينبغي أن تضع في عين الاعتبار أن ادّعاءات الكفاءة تحتاج إلى دفع وتسيببات وتحليلات مكثفة، وبالتالي يوصى بتقديم أي ادعاءات بشأنها في المرحلة التي تسبق الإبلاغ، مشفوعة بأي إثباتات بأن الاندماج قد يسهم في إحراز مكاسب

في الكفاءة ويرغبون في أن تأخذها الهيئة بعين الاعتبار في تقييمها التنافسي.

إجراءات تقييم التركيز من الهيئة

تُعيّن الهيئة فريقاً يتألف من أفراد محددين لفحص عملية التركيز الاقتصادي. ويقوم الفريق بجمع الأدلة التي يحتاج إليها لتقييم عملية التركيز الاقتصادي، في ضوء المخاوف المتعلقة بالمنافسة المُحتملة التي يثيرها التركيز. ولكل حالة تركيز تقييم يخصه لاختلاف المخاوف المتعلقة بالمنافسة (إن وجدت) التي قد تثيرها معاملات التركيز المختلفة.

واعتماداً على مدى تعقيد حالة التركيز والمخاوف المحتملة منه على المنافسة، يُجري فريق الدراسة في العادة تحليلاً مستفيضاً للأسواق المعنية ذات الصلة، ولعملية التركيز، ولنظريات الضرر التي يمكن تطبيقها على الحالة أو قد تنشأ منها، والأدلة التي تمكّن فريق الدراسة من اتخاذ قرار بشأن التأثير المحتمل للتركز على المنافسة. ويأخذ فريق الدراسة بصفة عامة بعين الاعتبار الجوانب التالية أثناء إجراء التقييم:

١. تحديد المخاوف المحتملة على المنافسة التي يثيرها التركيز الاقتصادي، وتحديد نظريات الضرر التي يمكن استخدامها لتحليل أثر التركيز على المنافسة في السوق المعني.

٢. المعلومات اللازمة من أجل إجراء المزيد من التحقيق والتقصي لحالة التركيز، وتحديد نظريات الضرر الأكثر مناسبة للحالة ومصادر المعلومات المُحتملة لاختبار نظريات الضرر المختارة.

سيُحدد فريق الدراسة، في إطار التقييم الذي يُجريه، أنواع المعلومات والطلبات، والوثائق، والدراسات اللازمة لاختبار صحة نظريات الضرر، واختيار أفضل الطرق للحصول على هذه المعلومات. وسيسترشد فريق الدراسة بالحقائق عند تقرير ما إذا كان يمكن إثبات وجهة استخدام نظريات ضرر محددة للحالة أو استبعادها. وسيجتمع فريق الدراسة بصورة متكررة مع الأطراف بحسب الحاجة، وقد يستخدم فريق الدراسة أدوات تحليلية اقتصادية وقياسية وتقنية ومعلومات ثانوية؛ من أجل تقييم عملية التركيز الاقتصادي.



المعلومات التي تجمعها الهيئة

لكي تُنفذ الهيئة واجباتها بموجب نظام المنافسة ولائحته التنفيذية، قد يُطلب من أطراف التركيز الاقتصادي من أطراف ثالثة تقديم أي معلومات ضرورية تحتاج إليها للتقييم. وتتمتع الهيئة بصلاحيّة طلب جميع المعلومات اللازمة لإجراء تقييمها لعملية التركيز الاقتصادي.

١-١ المعلومات المقدمة مع الإبلاغ

تُقدّم أنواع معينة من المعلومات والوثائق إلى الهيئة عند الإبلاغ كي يكون مقبولاً ومستوفياً للشروط: ويوضح القسم الأول من هذا الفصل تلك الوثائق وأنواع المعلومات الأخرى.

١-٢ المعلومات المطلوبة بعد الإبلاغ

قد تطلب الهيئة لاحقاً، بالإضافة إلى المعلومات المقدمة مع الإبلاغ، معلومات إضافية من أطراف التركيز الاقتصادي أثناء فحص العملية. وقد تتضمن المعلومات المطلوبة وثائق وسجلات وبيانات وملفات ومعلومات مكتوبة محددة وأي معلومات أخرى تراها الهيئة ذات صلة بفحصها لعملية التركيز.

بالمثل قد تطلب الهيئة أيضاً مثل هذه المعلومات من أطراف أخرى، بما في ذلك المنافسين وأصحاب المصلحة الآخرين والعامّة. وتقبل الهيئة أي معلومات يقدمها أطراف آخرين بمحض إرادتهم.

ولا يجوز لأي من الأطراف حجب المعلومات، أو تضليل الهيئة، أو تأخير تقديم المعلومات المطلوبة خلال مدة مراجعة الطلب بعد تلقي طلب الحصول على هذه المعلومات. كذلك لا يجوز حجب المعلومات المطلوبة لأسباب مزعومة تتعلق بالسرية أو لأي سبب آخر. وعندما يقدم أحد أطراف التركيز الاقتصادي معلومات غير صحيحة، أو يرفض تقديم المعلومات المطلوبة إلى الهيئة، يجوز للهيئة رفض التركيز الاقتصادي. ويُعدّ الطرف رافضاً لتقديم المعلومات في حال مرور ١٥ يوماً من التاريخ الذي طلبت فيه المعلومة ذات الصلة ولم يقدم مبررات للتأخير مقبولة لدى المجلس.

٣-١ تقديم طلبات مكتوبة للحصول على معلومات

تُطلب المعلومات عادة من خلال طلب مكتوب للأطراف ذوي الصلة أو ممثليهم المعينين. ويُحدد طلب المعلومات المكتوب ما يلي: الغرض من الطلب، والمعلومات المطلوبة، والمهلة الزمنية المُقرر تقديم المعلومات خلالها. وقد يشمل الطلب المكتوب جميع أنواع المعلومات التي تساعد فريق الدراسة على تقييم عملية التركيز، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر الإجابات المكتوبة عن أسئلة مُحددة، والبيانات والإحصاءات والدراسات الاقتصادية والاستقصائية عن السوق المعني، والوثائق الداخلية للأطراف مثل: الخطط والتحليلات الاستراتيجية لأسواق الشركات، وسياسات التسعير، وخطط الأعمال، وخطط التسويق، والتنبؤات الطويلة والقصيرة الأجل، وقائمة أهم العملاء، ومعلومات عن المنافسين، وتقارير التسويق والمبيعات، وبيانات المبيعات والعطاءات، وبيانات فائض القدرة الإنتاجية، وتكاليف الإنتاج، وأي مستندات وبيانات أخرى تراها الهيئة ضرورية لتنفيذ تقييمها للتركز الاقتصادي المعني.

٤-١ عقد الاجتماعات والمقابلات

قد تجمع الهيئة أيضاً المعلومات من خلال عقد اجتماعات ومقابلات مباشرة مع أطراف التركيز أو الأطراف الثالثة. ويجوز للهيئة التواصل عبر الهاتف مع أي من الممثلين أو الشركات التابعة لأطراف التركيز لمناقشتهم وطلب أي معلومات لازمة لمراجعة التركيز الاقتصادي في أي مرحلة من مراحله. وتحدد الهيئة في بداية المقابلة عند الضرورة الغرض منها، ويمكن إجراؤها عبر الهاتف أو بأي وسيلة إلكترونية أخرى.

وقد تتضمن المعلومات الممكن طلبها عن طريق الاجتماعات أو الاتصالات الهاتفية ما يلي:

١. المعلومات الأساسية أو الموجزة التي لا تحتل التأخير.
٢. التحقق من معلومات محددة قدمها أحد أطراف التركيز أو أطراف
ثالثة.
٣. تحديد أفراد معينين يمكنهم تقديم أدله وشواهد محددة.
٤. أي معلومات أخرى يُعدّ طلبها بهذه الوسائل مناسباً.



وستُحدد الهيئة بناءً على هذه الاتصالات والاجتماعات المدة الزمنية التي تُقدم خلالها المعلومات المطلوبة إلى الهيئة.

١-٥ الزيارات الميدانية وعمليات التفتيش

قد يزور فريق الدراسة أيضًا المنشآت العاملة في السوق المعنية، بما في ذلك المنشآت التي لا تشارك في التركيز والأطراف الثالثة، وتُسجّل عند الحاجة إدلائاتهم أو إدلاءات ممثليهم، لأغراض تقييم الجوانب الفنية ذات الصلة بالسوق المعني والنشاط ومستوى المنافسة في السوق نفسه.

وقد يختار فريق الدراسة أيضًا الحصول على معلومات معينة من خلال زيارات تفتيش مفاجئة لأي من أطراف التركيز أو الأطراف الثالثة في أماكن عملهم خلال ساعات العمل العادية للحصول على المستندات والملفات والوثائق اللازمة، بما في ذلك البيانات الإلكترونية، ويُنفذ فريق الدراسة عمليات التفتيش المفاجئة بموافقة من المجلس أو رئيسه أو المحافظ عند تفويض المجلس هذه الصلاحية إليه.

١-٦ الإجراءات والمبادئ التي يتبناها فريق دراسة التركيز عند تقديم طلب الحصول على المعلومات وتقييمها

عند تقديم طلب الحصول على المعلومات، سواءً بالوسائل المكتوبة أو الشفهية، سيراعي فريق الدراسة الإجراءات والمبادئ التالية:

- سيتحقق فريق الدراسة من وظيفة الشخص المقدم للأدلة أو المجيب عن الاستفسارات ومنصبه والمسؤوليات التي يضطلع بها في المنشأة ومنصبه فيها.
- سيحاول فريق الدراسة حيثما أمكن الاعتماد على الإجابات المدعومة بالبيانات والآراء التفصيلية، وبدرجة أقل على الاستنتاجات المستمدة من السياق العام لهذه الأدلة والمعلومات.
- سيسعى فريق الدراسة إلى التحقق من دقة الأدلة الوصفية.
- سيسعى فريق الدراسة إلى الحصول على المعلومات ذات الصلة من أكبر عدد من المنشآت العاملة في السوق المعنية.

- سيحرص فريق الدراسة في سعيه لاستيفاء الطلبات على تحري الدقة في تحديد أولويات مراجعة وفحص التركيز لتقليص أعباء طلبات الحصول على المعلومات من أطراف التركيز الاقتصادي.
- يجب على الأشخاص المقدمين لأدلة أو المدلين بتصريحات ذات صلة - في جميع الحالات- دعم تصريحاتهم وإجاباتهم بالمستندات ذات الصلة قدر الإمكان.
- سيقم فريق الدراسة مصداقية للأدلة المتحصل عليها والإفادات المدلى بها، وسيسعى إلى التحقق من موضوعية الأدلة والإفادات المقدمة وحياديتها من جميع الأطراف، بما في ذلك الأطراف الثالثة. وفي حالة وجود شك أو عدم يقين بمصداقية الأدلة أو الإفادات، فيجوز لفريق الدراسة طلب أن تكون الأدلة أو الإفادات مصحوبة ببيان موقع بصحتها.
- عند تقييم المعلومات المقدمة بما في ذلك الأدلة الموثقة، سيراعي فريق الدراسة الإجراءات والمبادئ التالية:
- سيقم فريق الدراسة مصداقية الأدلة المقدمة لأغراض التقييم الدقيق للتركز الاقتصادي المعني.
- سيجري فريق الدراسة تقييمًا كاملًا للتركز الاقتصادي المعني مستعينا بجميع المعلومات ذات الصلة، ولن يعتمد فقط على التقارير المقدمة من أطراف التركيز الاقتصادي.
- قد يرفض فريق الدراسة الاعتماد على الأدلة أو المعلومات غير الموثقة ما لم تكن مدعومة ببيانات أو برامج أو نماذج أو منهجيات أو أدلة داعمة أخرى.
- سيسعى فريق الدراسة، حيثما أمكن، إلى التحقق من الإفادات والبيانات الواردة في الوثائق والدراسات والمعلومات الأخرى المقدمة من أطراف التركيز بصورة مستقلة، ولا سيما الأدلة أو المعلومات المقدمة لدعم طلب الأطراف للحصول على الموافقة.
- قد يُعدّ فريق الدراسة ويُنفذ الدراسات الاستقصائية والاستبانات الأخرى للحصول على مزيد من المعلومات من أطراف التركيز أو الأطراف الثالثة أو غيرهم من المشاركين الآخرين في السوق.
- ستحافظ الهيئة على سلامة وسرية الأدلة الموثقة وغيرها من المعلومات والوثائق.



قد تُعلّق مدة مراجعة التركيز في ظل ظروف معينة على النحو التالي:

- يجوز للهيئة تعليق مدة فحص التركيز، عندما تُطلب أي معلومات أو وثائق من الأطراف، وذلك من تاريخ طلب المعلومات أو الوثائق إلى التاريخ الذي يُقدّم فيه الأطراف المعلومات أو الوثائق المطلوبة.
- عندما تجد الهيئة أن أطراف التركيز الاقتصادي أو وكلاءهم قدّموا معلومات غير صحيحة، أو لم يُقدّموا لها المعلومات المتاحة المطلوبة خلال المدة المحددة.

عندما يُقدّم طرف من أطراف التركيز الاقتصادي معلومات غير صحيحة إلى الهيئة، أو يرفض تقديم المعلومات المطلوبة، يجوز للهيئة رفض التركيز الاقتصادي. ويُعدّ الطرف رافضاً تقديم المعلومات في حال مرور (١٥) يوماً من التاريخ الذي طلبت فيه الهيئة المعلومات ذات الصلة ولم يُقدّم مبررات مقبولة لدى المجلس.

٧-١-٧ المشاورات متى ما استدعت الحاجة

قد يناقش فريق الدراسة تقييمه المبدئي مع أطراف التركيز الاقتصادي ومع الأطراف الثالثة من أجل تحديد المسائل التي لم تحل والسعي إلى حلها.

كذلك قد يشارك الفريق تقييمه المؤقت للتركز أو جزء منه مع الأطراف الثالثة للتعبير عن آرائهم، مع مراعاة الحاجة إلى الحصول على آراء موضوعية غير منحازة ومنصفة وموثقة.

وتشير الهيئة إلى أنها ستراعي الحفاظ على سرية مصالح أطراف التركيز الاقتصادي والأطراف الثالثة خلال عملية التقييم. ولن تشارك أي مستندات خاصة بالأطراف أو الأطراف الثالثة مع آخرين إلا وفقاً للإجراءات الموضحة في هذا الفصل من هذه المبادئ الإرشادية. وتؤكد الهيئة أنه حيثما وُجد لديها أي مستند مُصدّر خلال المشاورات المؤقتة يتضمن معلومات سرية لأحد أطراف التركيز الاقتصادي أو الأطراف الثالثة، فستعدّ الهيئة منه نسخة عامة وتحذف أي معلومات سرية، وستمنح الأطراف ذوي العلاقة بهذه المعلومات السرية الفرصة لإبداء الرأي على هذا التنقيح، مع اعتبار قرار المجلس وفقاً للإجراءات الموضحة في هذا الجزء من هذه المبادئ الإرشادية نهائياً.

٨-١ طلب مرئيات العموم

يجوز للهيئة دعوة الجمهور للتعبير عن آرائهم حول عملية التركيز الاقتصادي من خلال النشر في الموقع الإلكتروني أو أي منفذ إعلامي مناسب. وستراعى مبادئ الحفاظ على سرية مصالح أطراف التركيز الاقتصادي والأطراف الثالثة كذلك خلال هذه المشاورات، بما يتماشى مع الإجراءات الموضحة في هذا الجزء من هذه المبادئ الإرشادية.

٩-١ الإجراء المتعلق بقرار مجلس الهيئة بشأن التركيز

عندما ينتهي فريق الدراسة من فحصه لعملية التركيز الاقتصادي المعنية، يرفع مذكرة تفصيلية إلى المجلس يوضح فيها رأيه فيما يتعلق بالتركز الاقتصادي المعني؛ لكي يتخذ المجلس قراره وفقاً لصلاحياته المنصوص عليها في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية. ويقيم المجلس رأي فريق الدراسة بشأن عملية التركيز الاقتصادي، مراعيًا جميع العوامل ذات الصلة، بما في ذلك ما يلي:

١. مستوى المنافسة في السوق المعنية.
٢. إمكانية دخول شركات جديدة إلى السوق المعنية، شاملًا ذلك العوائق التنظيمية أو الواقعية أمام دخولها إلى السوق المعني.
٣. الأثر المحتمل للتركز في أسعار السلع أو الخدمات ذات الصلة.
٤. المستوى والاتجاهات التاريخية للممارسات المانعة للمنافسة في السوق المعنية.
٥. مدى احتمال أن ينشأ عن التركيز الاقتصادي ما يؤدي إلى أن يصبح لدى أطراف التركيز قوة سوقية معتبرة.
٦. الخصائص الأخرى ذات الصلة بالسوق، بما في ذلك النمو والابتكار.
٧. آراء الأطراف الأخرى المتأثرة بالتركز، بما في ذلك الأطراف الثالثة والجمهور.

يقيم مجلس إدارة الهيئة التأثير المحتمل لعملية التركيز الاقتصادي، آخذًا الأهداف التالية بعين الاعتبار:

١. الحفاظ على المنافسة الفعالة وتشجيعها بين منتجي السلع والخدمات وموزعيها في السوق المعني.



٢. تعزيز مصالح ورفاهية المستهلكين من حيث الجودة والسعر.

٣. التشجيع من خلال المنافسة، على خفض التكاليف، وتطوير السلع والخدمات الجديدة، وتسهيل دخول منافسين جدد إلى السوق المعني.

إذا قرر المجلس - بعد تقييم رأي فريق الدراسة بشأن طلب التركيز الاقتصادي - أن من المرجح أن ينشأ عن التركيز الاقتصادي أثر سلبي في المنافسة، فيتعين عليه، قبل رفض الطلب، التحقق من أي آثار إيجابية قد تنجم عن التركيز، تفوق الأثر السلبي على المنافسة، أو تحقق دعماً إيجابياً للمصالح العامة في الاقتصاد الوطني.

ولو خُصص المجلس - بعد تقييم رأي فريق الدراسة - إلى أن التركيز الاقتصادي سيحدث من المنافسة بشكل كبير، فيجوز له أن يقرر واحداً أو أكثر مما يلي:

١. عدم نظامية التركيز الاقتصادي المعني.

٢. منع قيام أي من الأطراف من ذوي الشأن من الاستحواذ على كل أو جزء من المنشأة أو أصولها.

٣. مطالبة أي شخص له مصلحة في عملية الاستحواذ، أو يُعدّ طرفاً فيها، باتخاذ الخطوات اللازمة لحل أي منشأة، أو إنهاء أي شراكة.

٤. مطالبة أي شخص مذكور في قرار المجلس بالالتزام بما يحدده قرار المجلس من ضوابط أو قيود.

٥. عمل أي احتياطات من شأنها إنهاء أو منع التركيز الاقتصادي، أو التخفيف من آثاره، حسبما يرى المجلس.

ويجوز للمجلس أيضاً أن يطلب من مقدم طلب التركيز أو أي طرف معني آخر تقديم أي معلومات أو مستندات يراها مهمة لتقييم طلب التركيز الاقتصادي. وعند إبداء المجلس لمثل هذا الطلب للحصول على معلومات، فيتعين على الطرف المعني الرد في غضون ١٥ يومًا من تاريخ طلب المجلس.

ويجوز للمجلس النظر في الإفادات والآراء التي يبديها ذوو الشأن بخصوص طلب التركيز الاقتصادي. ويكون للمجلس السلطة التقديرية في عدم النظر في أي آراء غير مسببة، أو لا تعالج الأثر المانع للمنافسة من التركيز، أو لا تتضمن التفاصيل الكاملة الخاصة بمقدم الرأي.

٩-١ قرار المجلس

يصدر المجلس قراراً بشأن عملية التركيز الاقتصادي المعنية بأي من الأشكال التالية:

١. الموافقة على طلب التركيز الاقتصادي.
 ٢. رفض طلب التركيز الاقتصادي، مع توضيح الأسباب.
 ٣. الموافقة على التركيز الاقتصادي مرهوناً بالشروط التي يحددها المجلس، مع توضيح الأسباب.
- ويحق للهيئة نشر القرار بأي وسيلة إعلامية تراها مناسبة.
- ويجوز للمجلس تفويض بعض صلاحيات اتخاذ القرار المنوطة به المتعلقة باتخاذ القرارات في بعض معاملات التركيزات الاقتصادية أو كلها إلى المحافظ، شريطة أن يتم هذا التفويض بموجب قرار مكتوب ولفترة محددة.

١.-١ السرية وتعارض المصالح

ينص النظام على وجوب محافظة أعضاء المجلس وموظفي الهيئة على سرية المعلومات والسجلات والبيانات والملفات والمستندات (ويشار إليها معاً بـ «المعلومات») التي يتم الحصول عليها من أطراف التركيز الاقتصادي أو الكيانات الأخرى في سياق جمع الأدلة أو التحقيقات. ولا يجوز تمرير هذه المعلومات إلى أطراف أخرى إلا بموافقة المجلس، وتسجل موافقة المجلس في محضر الاجتماع.

في حال تقديم معلومات سرية من قبل أطراف التركيز الاقتصادي أو الأطراف الثالثة، يتعين أن تخضع لأقصى درجة ممكنة ومناسبة من الحفاظ على السرية ولا يُكشف عنها إلا بموافقة محافظ الهيئة في بعض الحالات ومنها:

١. موافقة الطرف المقدم للمعلومات.
٢. تقديم المعلومات للجهات القضائية وشبه القضائية.
٣. لأغراض تبادل وجهات النظر والآراء مع هيئات المنافسة الدولية المعنية بعملية المراجعة، ويخطر أطراف التركيز الاقتصادي بنية الهيئة الإفصاح عن المعلومات، وتشترط الهيئة على هيئة المنافسة الدولية المتلقية للمعلومات اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة لحماية سريتها.

الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



الجزء الثامن

التقييم التنافسي لطلب التركز الاقتصادي





1-1 نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

تنص المادة الثانية من نظام المنافسة على أهداف نظام المنافسة كما يلي:

«يهدف النظام إلى حماية المنافسة العادلة وتشجيعها، ومكافحة ومنع الممارسات الاحتكارية التي تؤثر على المنافسة المشروعة أو على مصلحة المستهلك؛ بما يؤدي إلى تحسين بيئة السوق وتنمية الاقتصاد».

كذلك تنص المادة الثانية من اللائحة التنفيذية على أن من أهداف اللائحة ما يلي:

«تحسين كفاءة الأسواق وخلق بيئة أعمال تنافسية ضمن إطار من العدالة والشفافية من خلال:

1. حماية المنافسة العادلة وتشجيعها.

2. مكافحة ومنع الممارسات الاحتكارية المؤثرة على المنافسة المشروعة ومصالح المستهلكين.

3. تعزيز توافر السلع بجودة عالية وأسعار متنوعة.

4. تحفيز الابتكار والاستثمار لدعم النمو الاقتصادي.

وبذلك فإن من أهداف النظام المنافسة ولائحته التنفيذية حماية المنافسة وتشجيعها ومنع الممارسات التي من شأنها أن تقوض المنافسة بما يتعارض مع النظام. وبناءً عليه، تنظر الهيئة عند تقييم تركيز اقتصادي إلى درجة توافقه مع نظام المنافسة، ويكون الاعتبار الأساسي في التقييم مبني على تأثير التركيز الاقتصادي في مستوى المنافسة في السوق المعنية.

وهذه الاعتبارات أشير إليها بوضوح في المادة الثانية من اللائحة التنفيذية، التي نصت على «تأخذ الهيئة في الاعتبار -عند فحص ودراسة التركيز الاقتصادي- الحفاظ على فاعلية المنافسة العادلة وتشجيعها في أسواق المملكة»، وأضافت المادة ذاتها أن «لها في سبيل ذلك تقييم واحد أو أكثر من العوامل التقديرية، التي منها ما يأتي»:

1. هياكل الأسواق المعنية، ومستوى المنافسة الفعلية أو المحتملة بين المنشآت داخل المملكة، أو خارجها متى كانت مؤثرة في أسواقها.

2. المراكز المالية لأطراف التركيز الاقتصادي.





١. حماية المنافسة العادلة وتشجيعها.
٢. مكافحة ومنع الممارسات الاحتكارية المؤثرة على المنافسة المشروعة ومصالح المستهلكين.
٣. بدائل السلع المتاحة للمستهلكين والموردين والعملاء، ومدى سهولة حصولهم عليها.
٤. مستوى تمييز السلع.
٥. مصالح المستهلكين ورفاهيتهم.
٦. التأثير المحتمل للتركز الاقتصادي في مستوى الأسعار أو الجودة أو التنوع أو الابتكار أو التطوير في السوق المعنية.
٧. المنافع أو الأضرار المتحققة أو المحتملة على المنافسة من عملية التركيز الاقتصادي.
٨. نمو العرض والطلب واتجاهاتهما في السوق والسلع المعنية.
٩. عوائق الدخول والخروج للمنشآت في السوق المعنية، أو الاستمرار، أو التوسع، بما في ذلك العوائق التنظيمية.
١٠. مدى احتمال أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى خلق أو تعزيز قوة سوقية مؤثرة أو وضع مهيمن للمنشأة -أو مجموعة منشآت- في أي سوق من الأسواق المعنية.
١١. المستوى والتوجهات التاريخية للممارسات المخلة بالمنافسة في السوق المعنية، سواء لأطراف التركيز الاقتصادي أو للمنشآت المؤثرة في تلك السوق.
١٢. مرئيات العموم والأطراف ذات العلاقة بالتركز الاقتصادي، ومنظمي القطاعات.

٢-١ اختبار المنافسة



تشكل العوامل المذكورة في المادة الثانية والعشرون من اللائحة التنفيذية نقاطًا وثيقة الصلة بالإجابة على السؤال الأساسي التالي:
ما التأثير الواقع أو المحتمل للتركز الاقتصادي على درجة المنافسة في السوق المعنية؟



تشكل العوامل المذكورة في المادة الثانية والعشرون من اللائحة التنفيذية نقاطًا وثيقة الصلة بالإجابة على السؤال الأساسي التالي:

١-٣ مفهوم المنافسة

المنافسة هي عملية تعكس حالة التنافس المستمر بين الشركات في السوق المعني؛ إذ تتنافس الشركات مع بعضها البعض لجذب العملاء من خلال العناصر والميزات التي تهمهم وتشمل: السعر، والخدمة، والتطوير، والجودة، وغيرها من أبعاد المنافسة الأخرى التي تحدد وتوجه قراراتهم الشرائية. وتضع عملية التنافس المستمر هذه قيودًا على المشاركين في السوق من حيث الأسعار، ونوع المنتجات، والقرارات التجارية ذات الصلة، وذلك بسبب انعكاس آثارها على نشاط المشاركين الآخرين في السوق المعنية (أو المشاركين المحتملين فيها). وكلما زادت درجة المنافسة في السوق المعني، زادت قيود المنافسة على سلوك المشاركين الآخرين في السوق، وقلت القوة السوقية التي يمتلكها كل مشارك فيه.

١-٤ كيف يمكن أن تؤثر التركيزات الاقتصادية في درجة المنافسة؟

يمكن للتركيزات الاقتصادية أن تغير من مستوى المنافسة في السوق عن طريق تغيير الهيكل السوقي أو تغيير الطريقة التي يتنافس بها المتنافسون بعضهم مع بعض في السوق المعنية.

ويمكن القول بأن أغلب التركيزات الاقتصادية لا يكون لها نفس التأثير في مستوى المنافسة. ويرجع ذلك إلى أنه في بعض الظروف يبقى السوق تنافسيًا بعد عملية التركيز الاقتصادي مثلما كان قبلها، وفي ظروف أخرى، قد يؤدي التركيز الاقتصادي إلى احتدام المنافسة وزيادتها في السوق (الأسواق) المعنية.

ومع ذلك في أحيان قليلة، قد تعمل بعض التركيزات الاقتصادية إلى إضعاف المنافسة من خلال تقويض القيود التنافسية أو تقليلها، أو تقليل حوافز المنافسة بين المشاركين الآخرين في السوق المعنية. لذا تُعدّ مثل هذه التركيزات الاقتصادية المضعفة للمنافسة مصدر قلق للهيئة.





1-0 ما معنى إضعاف المنافسة؟

قد تضعف التركزات الاقتصادية المنافسة عن طريق زيادة القوة السوقية لواحد أو أكثر من المشاركين في السوق المعنية، مما يؤدي إلى الإضرار بالمستهلكين من خلال زيادة السعر أو تراجع بعض جوانب الخدمة الأخرى التي تقدمها الشركة. ويُعدّ أوضح مظهر ودليل مباشر على زيادة القوة السوقية الناتجة عن التركيز الاقتصادي هو قدرة شركة أو أكثر على رفع أسعارها وزيادة أرباحها لفترة مستدامة بعد عملية التركيز. ويمكن ممارسة القوة السوقية بطرق أخرى. على سبيل المثال، يمكن لشركة ذات قوة سوقية أن:

- تخفض من جودة منتجاتها دون خفض للسعر يعوض عن هذا الانخفاض في الجودة.
- تقليل نطاق أو تنوع منتجاتها.
- خفض معايير خدمة العملاء.
- تغيير أي من المعايير ذات الصلة بآلية تعاملها مع منافسيها في السوق المعني.

تختلف طبيعة الضرر التنافسي الناجم عن زيادة القوة السوقية بسبب التركيز الاقتصادي اعتمادًا على الظروف الخاصة بكل حالة. ولأغراض هذه المبادئ الإرشادية، فإن أي مؤشر إلى «رفع الأسعار» أو ما شابه يجب أن يفهم على أنه إشارة إلى احتمال حدوث تغير في أي من معايير المنافسة الأخرى ذات الصلة مثل (السعر أو الجودة أو النطاق أو التطوير أو التنوع أو الابتكار أو غير ذلك) بما قد يتسبب في إلحاق الضرر بالعملاء.

مثال افتراضي 1

لنفترض أن شركتي (أي أي) و (بي بي) للطيران تخدمان سوق السفر الجوي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ووجهات أخرى للرحلات الطويلة، ولدى كل من الشركتين برامج للمسافر الدائم تحظى بتقدير كبير من قبل قطاعات كبيرة من ركبهما المنتظمين، وتُعدّ سببًا مهمًا لاختيار هؤلاء الركاب للشركتين أو إحداهما بدلًا من أي من شركات الطيران الأخرى. وبناءً عليه، أصبحت برامج ولاء المسافر الدائم معيارًا مهمًا للعملاء للاختيار فيما بين الشركتين، ومعيارًا مهمًا للمنافسة



اتفقت الشركتان على الاندماج. وبالرغم من وجود المقر الرئيس لهما في دولة أخرى غير المملكة، إلا أنهما تقدمان خدمة الطيران في مسارات داخل المملكة العربية السعودية؛ وبالتالي فإن عملية التركيز الاقتصادي هذه تخضع لنظام المنافسة وتقييم الهيئة.

واستنادًا إلى الأدلة والشواهد الخاصة بهذه الحالة، وجدت الهيئة أنه من غير المحتمل تمكن أي من الشركتين من تغيير أسعارهما بشكل كبير بعد إتمام عملية التركيز الاقتصادي. لكن، وُجدت أدلة قوية على أن كلتا الشركتين ستكونان قادرتين على إحداث تراجع كبير في برامج الولاء المقدمة إلى عملائهما، من خلال تقليل قيمة الأميال الجوية المستحقة مسبقًا لأغراض شراء تذاكر السفر الجوي، أو من خلال إجراء تغييرات أخرى من شأنها إضعاف فائدة البرامج.

وبما أن برامج ولاء المسافرين الدائم تمثل معيارًا مهمًا للمنافسة بين الشركتين ومنافسيهما، فإن قدرة الشركتين على إحداث تراجع في قيمة برامج الولاء لعملائهما نتيجة للتركز الاقتصادي هو مؤشر على زيادة القوة السوقية للشركتين بعد حدوث هذا التركيز.

بالتالي، ستعُدّ الهيئة التراجع الواقع في برامج ولاء المسافرين الدائم بعد التركيز الاقتصادي مؤشرًا محتملًا على انخفاض المنافسة بسبب التركيز الاقتصادي، وبناءً عليه فإنها تتوقع حدوث زيادة محتملة في الأسعار بعد التركيز كنتيجة محتملة على انخفاض المنافسة بسبب هذا التركيز الاقتصادي.

في العديد من الحالات التي يؤدي فيها التركيز الاقتصادي إلى انخفاض المنافسة، نجد أن القوة السوقية تتزايد للبائعين في السوق المعنية. ويمكن في المقابل أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى خفض المنافسة بشكل كبير بين المشتريين في السوق المعني، مما يسهم في زيادة القوة السوقية لمشتري أو عدد قليل من المشتريين في هذا السوق.

التحليل الذي تجريه الهيئة لتقييم التأثير المحتمل للتركز الاقتصادي في المنافسة سيتم تناوله وشرحه بمزيد من التفصيل في الفصل العاشر من هذه المبادئ الإرشادية.





٦-١ ما الإضعاف «الجوهري» المنافسة؟

تعدّ الهيئة التركيز الاقتصادي متعارضاً مع نظام المنافسة إذا أدى إلى إضعاف المنافسة بشكل جوهري. وهذا يعني أن الهيئة ستنظر في مثل هذه الحالات للتدخل ومنع إتمام هذه التركيزات الاقتصادية التي يكون تأثيرها في المنافسة جوهرياً، ولا تحاول التدخل لو كان التأثير طفيفاً أو ليس متواصلاً. والإضعاف غير الجوهري للمنافسة يعني أن هناك قيوداً تنافسية كافية بعد الاندماج لا تزال قائمة لضمان استمرار المنافسة القادرة على ضبط السلوك التجاري للشركات بعد عملية التركيز.

ويعتمد حد القياس الدقيق لإضعاف المنافسة بشكل «جوهري» على الحقائق الخاصة بالتركز الاقتصادي قيد التقييم؛ إذ يكون التركيز الاقتصادي مؤدياً إلى تقليل المنافسة بشكل «جوهري» عندما يكون تأثيره كبير جداً في حيوية المنافسة بين المتنافسين مع مرور الوقت، فيتلاشى الضغط التنافسي عبر الزمن على الشركات لتحسين عروضها للعملاء، أو الرفع من كفاءتها، أو جودة ابتكاراتها. وعليه من المتوقع أن يؤدي التركيز الاقتصادي المسبب لإضعاف جوهري في المنافسة إلى تأثير سلبي على العملاء. وبشكل عام، تعتبر الهيئة إضعاف المنافسة «جوهرياً» إذا منح زيادة في القوة السوقية للشركة بعد إتمام عملية التركيز بشكل كبير ومستدام. على سبيل المثال: أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى رفع قدرة الشركة على زيادة الأسعار بشكل كبير ومستدام.

ويتباين المستوى الذي يرجح أن تصبح عنده الزيادة في القوة السوقية كبيرة ومستدامة، وذلك من تركيز اقتصادي إلى آخر، فعلى سبيل المثال: قد تكون الزيادة الضئيلة في السعر مؤثرة وبليغة إذا كان لها تأثير مادي واضح في العملاء. لذلك، تركيز الهيئة بشكل كبير في تقييم التركيزات الاقتصادية على الأدلة والشواهد المتعلقة بالآثار السلبية المحتملة في المنافسة.

٧-١ اختبار المنافسة لتحليل التركيز الاقتصادي هو اختبار تحليلي للمستقبل؟

تُخطر الشركات الهيئة بالتركيزات الاقتصادية لكي يتسنى للهيئة اجراء تقييمها لهذه التركيزات قبل إنفاذها، وهذا يعني أن الهيئة تقيّم أثر التركيز الاقتصادي في المنافسة قبل حدوث التركيز في أرض الواقع. بعبارة أخرى، تقيّم الهيئة التأثير المستقبلي أو التأثير المحتمل للتركيز الاقتصادي في



المنافسة في السوق المعنية قبل لمس تأثيره واقعياً في المنافسة في هذه الأسواق. ولذلك يمكن القول بأن تركيز الهيئة منصب على المستقبل المنظور في تقييمها للتركز الاقتصادي.

تختلف فترة المستقبل المنظور التي تراعيها الهيئة من تركيز إلى آخر. ففي كثير من الحالات، يكون المستقبل المنظور لتقييم الآثار المحتملة هو عام إلى عامين بعد صفقة التركيز ومع ذلك، في بعض الحالات، قد تنظر الهيئة عند إجراء التقييم للآثار المحتملة لفترة مستقبلية أطول أو أقصر.

تقيم الهيئة الآثار المحتملة للتركز الاقتصادي على المنافسة بعد اخطار الأطراف الهيئة بتوقيع الصفقة ودخولها حيز السريان. وتعدّ الهيئة التركيز مضعفاً للمنافسة بشكل جوهري إذا كان أكثر احتمالاً من مجرد تخمين أو توقع، أو إذا كانت هناك فرصة حقيقية لحدوث هذا التأثير، ولا يشترط أن يكون التأثير مؤكداً. ويعتمد تحديد ما إذا كان من المحتمل حدوث إضعاف جوهري للمنافسة على حقائق حالة التركيز ذي الصلة.

٨-١ مفهوم الواقع المضاد في التحليل

يتطلب تقييم الهيئة للتركزات الاقتصادية مقارنة حالتين محتملتين:

١. حالة المستقبل مع وجود هذا التركيز الاقتصادي.

٢. حالة المستقبل من دون هذا التركيز الاقتصادي.

تقارن الهيئة درجة المنافسة لهاتين الحالتين المستقبليتين، من أجل تقييم ما إذا كان من المرجح أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى إضعاف المنافسة بشكل جوهري، مقارنة بالحالة البديلة حيث لا يكون هناك ثمة تركيز اقتصادي. وتعمل هذه المقارنة على استخلاص الأثر في المنافسة من التركيز الاقتصادي. ولهذا السبب، يمكن الإشارة إلى «اختبار المنافسة» على أنه اختبار مستقبلي يقارن حالة وجود التركيز الاقتصادي مع حالة عدم وجوده.

وتسمى الحالة المستقبلية المحتملة من دون عملية التركيز حالة «الواقع المضاد». في معظم الحالات، يكون الواقع المضاد مشابهاً للحالة الحالية الموجودة بالفعل في فترة التقديم على التركيز الاقتصادي.

وفي حالات أخرى، تكون الحالة المستقبلية المحتملة من دون التركيز الاقتصادي (الواقع المضاد) مختلفة عن الحالة الحالية؛ بسبب بعض التطورات الأخرى التي لا علاقة لها بالتركز الاقتصادي، والتي من المحتمل أن تحدث بغض النظر عن إنفاذ التركيز الاقتصادي أم لا. في مثل هذه الحالات، تستخدم الهيئة معلومات حول حالة المنافسة القائمة في وقت





مثال افتراضي ٢

شركة (أي بي سي) المحدودة وشركة (دي إي أف) المحدودة هما شركتان تأسستا في المملكة العربية السعودية ويقع مقرهما الرئيس في مدينة الرياض. تصنع الأولى حاليًا معدات البستنة مثل المجارف وخراطيم الحدائق وغيرها، بينما تصنع الثانية أشباه الموصلات المتطورة المستخدمة بشكل أساسي في الهواتف المحمولة ومعدات الاتصالات الأخرى.

وبذلك، لا يوجد تداخل في منتجات الشركتين في الوقت الراهن. لنفترض أن مهندسة شابة ذكية تعمل في شركة (أي بي سي) المحدودة توصلت إلى اختراع جديد غير مسبوق لإنتاج أشباه الموصلات، واخترته أثناء عملها في الشركة، وبالتالي فالشركة تملك براءة الاختراع. استثمرت لاحقاً شركة (أي بي سي) المحدودة في مصنع لإنتاج أشباه الموصلات، واستخدمت اختراعها الجديد في هذا المصنع التي استثمرت فيه، وسيساهم اختراعها في إنتاج أشباه موصلات متطورة خلال ١٠ أشهر. اتفقت الشركتان (أي بي سي) و (دي إي أف) على الاندماج، واتفقتا كذلك أن يتم تنفيذ الاندماج في أقرب فرصة ممكنة.

لا توجد منافسة ملحوظة بين الشركتين. استنادًا إلى الحالة الحالية والفعالية للمنافسة بينهما. ومع ذلك، نظرًا إلى الاختراع الجديد لشركة (أي بي سي) المحدودة واستثماراتها في تصنيع أشباه الموصلات، فإن الحالة المستقبلية المحتملة للمنافسة من دون حدوث التركيز الاقتصادي تعني أن كلا من الشركتين ستتنافسان مع بعضهما البعض في توريد أشباه الموصلات عالية الجودة. ونظرًا إلى أن هذه الحالة المستقبلية من دون حدوث التركيز الاقتصادي (الواقع المضاد) أمر محتمل، فعندها ستحلل الهيئة التأثير المحتمل للتركز الاقتصادي بمقارنته بالحالة التي قد تتنافس فيها الشركتان في تصنيع أشباه الموصلات، على الرغم من أن شركة (أي بي سي) المحدودة لا تصنع حاليًا سوى معدات البستنة.



المنافسة في السوق المعنية قبل لمس تأثيره واقعياً في المنافسة في هذه الأسواق. ولذلك يمكن القول بأن تركيز الهيئة منصب على المستقبل المنظور في تقييمها للتركز الاقتصادي.

تختلف فترة المستقبل المنظور التي تراعيها الهيئة من تركيز إلى آخر. ففي كثير من الحالات، يكون المستقبل المنظور لتقييم الآثار المحتملة هو عام إلى عامين بعد صفقة التركيز ومع ذلك، في بعض الحالات، قد تنظر الهيئة عند إجراء التقييم للآثار المحتملة لفترة مستقبلية أطول أو أقصر.

تقيم الهيئة الآثار المحتملة للتركز الاقتصادي على المنافسة بعد اخطار الأطراف الهيئة بتوقيع الصفقة ودخولها حيز السريان. وتعدّ الهيئة التركيز مضعفاً للمنافسة بشكل جوهري إذا كان أكثر احتمالاً من مجرد تخمين أو توقع، أو إذا كانت هناك فرصة حقيقية لحدوث هذا التأثير، ولا يشترط أن يكون التأثير مؤكداً. ويعتمد تحديد ما إذا كان من المحتمل حدوث إضعاف جوهري للمنافسة على حقائق حالة التركيز ذي الصلة.

٩-١ تطبيق اختبار المنافسة

عادةً يستلزم تقييم الهيئة للتركزات الاقتصادية ما يلي:

١. تعريف السوق المعني والأسواق الجغرافية المعنية.

٢. تقييم آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة في الأسواق المعنية.

ويوضح الجزء التاسع من هذه المبادئ الإرشادية نهج الهيئة في تعريف الأسواق المعنية. بينما يوضح الجزء العاشر منهجية الهيئة في تقييم آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة في الأسواق المعنية.



الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



الجزء التاسع

تعريف السوق





1-1 نظام المنافسة ولائحته التنفيذية

عرف «السوق» في المادة الأولى من النظام والمادة الأولى من اللائحة التنفيذية بأنه «مكان أو وسيلة يلتقي فيه مجموعة من المشترين والبائعين الحاليين والمرتقبين خلال مدة زمنية محددة».

بينما عُرِّفت «السوق المعنية» في المادة الأولى من اللائحة التنفيذية بما يلي:

السوق المعنية: السوق التي تقوم على أساس عنصرين هما:

عادة يستلزم تقييم الهيئة للتركزات الاقتصادية ما يلي:

1. السلع المعنية القابلة للإحلال فيما بينها لتلبية حاجة معينة بالنسبة للمستهلك.

2. النطاق الجغرافي الذي تكون ظروف المنافسة فيه للسلع المعنية متشابهة.

ووفقاً لذلك، تُعرِّف الهيئة «السوق المعنية» لأغراض تقييم تأثير التركيز الاقتصادي على بُعدي السوق (البعد السلعي والبعد الجغرافي)، بما يتماشى مع الممارسات الدولية المعيارية.

1-2 دور تعريف السوق المعنية في تقييم المنافسة

عند تقييم ما إذا كان للتركز الاقتصادي أثر في إضعاف المنافسة إضعافاً جوهرياً، تدرس الهيئة الآثار على المنافسة لعمليات التركيز الاقتصادي في سياق الأسواق المعنية بذلك التركيز. ويشرح هذا القسم مفهوم السوق المعنية ونهج الهيئة في تحديد نطاق الأسواق المعنية ذات الصلة بتقييم التركزات الاقتصادية.

«تعريف السوق» هو أداة تحليلية للوصول إلى الحدود الفاصلة بين الأسواق المتنافسة فيها المنشآت المعنية. لذلك، فإن الغرض الرئيس من تعريف السوق هو تحديد القيود التنافسية التي تواجهها المنشآت المعنية عند العمل في السوق المعني بطريقة منهجية، ويمكن هذا التعريف الهيئة من تحديد المنافسين الفعليين للمنشآت المعنية والقادرون على وضع قيود على سلوك هذه المنشآت والمشاركين، بما في ذلك العملاء، الذين قد يتأثرون إذا أضعف التركيز الاقتصادي المنافسة.





١-٣ المبادئ الأساسية لتعريف السوق المعنية

السوق هو مكان أو وسيلة يلتقي فيه مجموعة من المشترين والبائعين الحاليين والمرتبين خلال مدة زمنية محددة.

ويشمل «السوق المعني» تلك السلع ومواقعها الجغرافية التي يمكن أن تنافس السلع قيد التحليل، أو يمكن أن تكون بديلًا لها وتحل محلها إجمالًا كاملًا. وبالتالي فإن تعريف الأسواق المعنية يشمل البعد السلعي والبعد الجغرافي، وتُعدّ درجة قابلية تلك السلع أو الموقع الجغرافي للإحلال من قبل المستهلكين والموردين مفهومًا محوريًا في تعريف السوق المعني. وعند تعريف الأسواق من حيث البعد السلعي والبعد الجغرافي، تركز الهيئة على جانبين رئيسين للإحلال:

- البعد السلعي: يعد الإحلال بين المنتجات مفهومًا محوريًا في تحديد البعد السلعي في الأسواق. وتشير الهيئة إلى أن مفهوم «السلعة» في هذا السياق يشمل أي منتج أو خدمة أو مجموعهما أو مزيج بينهما.

- البعد الجغرافي: يعد الإحلال بين المواقع الجغرافية المختلفة للسلع أو الخدمات ذات الصلة أيضًا مفهومًا محوريًا في تحديد البعد الجغرافي للأسواق. وتشير الهيئة إلى أن «البعد الجغرافي» في هذا السياق قد يكون محليًا أو إقليميًا أو أوسع من ذلك بما يشمل النطاق العالمي.

بالإضافة إلى البعد السلعي والبعد الجغرافي، يتطلب تعريف السوق في بعض الحالات دراسة واضحة لطبيعة وخصائص ووظائف سلاسل الإمداد ذات الصلة بالتركز الاقتصادي. على سبيل المثال: قد يكون من المناسب في بعض الحالات تعريف أسواق معينة منفصلة على مستوى البيع بالجملة، وعلى مستوى آخر للبيع بالتجزئة إذا كانت هذه «السلع» مستقلة ومنفصلة في خصائصها بشكل كافٍ. وفي حالات أخرى، تكون هناك حاجة إلى النظر بعناية في الفترة الزمنية التي تحدث خلالها إمكانيات الإحلال بين الأسواق، وتشير الهيئة إلى أنها تركز بشكل عام على المستقبل المنظور عند تحليل الجوانب الزمنية لتعريفات السوق المعنية. وفي معظم الحالات تشكل هذه الاعتبارات جزءًا من تحليل البعد السلعي والبعد الجغرافي.

يجب النظر إلى تعريف السوق المعنية في سياق تحليل المنافسة بأبعادها الأكبر التي تشكل السوق المعنية جزءًا منها، ويعتمد تعريف السوق دائمًا على الحقائق والظروف الخاصة بالتركز الاقتصادي، وغالبًا، تكون أدلة



وحقائق ظروف المشاركين الحالية في السوق مهمة في تحديد تعريف السوق المعني. مما يعني أن تعريف السوق المعنية لا يمكن فصله عن التركيز الاقتصادي قيد الدراسة، وأن قرارات تعريف السوق المعنية في دراسات سابقة لتركزات اقتصادية (حتى لو كانت مشابهة إلى حد ما) لا توفر سوى إرشادات محدودة لا يمكن التعويل عليها بشكل كامل.

يرتبط ما أشرنا إليه ارتباطًا وثيقًا بحقيقة أن الوصول إلى تعريف السوق المعنية يمكن من حساب الحصص السوقية التي يمكن من خلالها قياس القوة السوقية، وكذلك التغيرات في تلك الحصص السوقية التي قد تنجم لاحقاً عن التركيز الاقتصادي.

تشير الهيئة إلى أن مفهوم «السوق المعنية» في تحليل المنافسة له معنى مهني محدد يختلف عن التعريفات الأخرى للسوق المستخدمة غالبًا في سياقات أخرى، مثل تصور المنشآت لمفهوم السوق في الشؤون الإدارية الخاصة بها.

٤-١ منهجية الهيئة في تعريف الأسواق

عند تعريف الأسواق المعنية، تتبع الهيئة في معظم الحالات النهج العام التالي:

«تعريف السوق» هو أداة تحليلية للوصول إلى الحدود الفاصلة بين الأسواق المتنافسة فيها المنشآت المعنية. لذلك، فإن الغرض الرئيس من تعريف السوق هو تحديد القيود التنافسية التي تواجهها المنشآت المعنية عند العمل في السوق المعني بطريقة منهجية، ويمكن هذا التعريف الهيئة من تحديد المنافسين الفعليين للمنشآت المعنية والقادرون على وضع قيود على سلوك هذه المنشآت والمشاركين، بما في ذلك العملاء، الذين قد يتأثرون إذا أضعف التركيز الاقتصادي المنافسة.

عادةً يستلزم تقييم الهيئة للتركزات الاقتصادية ما يلي:

١. أولاً، تحدّد السلع والمناطق الجغرافية الخاصة بأطراف التركيز الاقتصادي التي يتعامل فيها الأطراف ويعرضون فيها منتجاتهم بشكل فعلي أو محتمل في المستقبل، وهذه هي الخطوة الأولى في تحديد الأسواق المعنية ذات الصلة بتحليل التركيز الاقتصادي. وبهذه الطريقة، تبدأ الهيئة بدراسة مجالات النشاط التي قد يحدث فيها الضرر التنافسي، من خلال النظر في كل حالة على حدة في السلع والمناطق الجغرافية التي قد يكون فيها تداخل بين أنشطة أطراف التركيز الاقتصادي، أو في بعض العلاقات الاقتصادية





الأخرى ذات الأهمية التي يمكن أن تكون في صورة علاقة رأسية فعلية أو محتملة، ويتم هذا النظر لكل حالة على حدة، وفي كثير من الحالات قد يحدد بناء عليه تحديد أكثر من سوق معنية محتملة.

٢. ثانياً، تدرس الهيئة حدود تلك الأسواق المعنية المحتملة أخذاً في الاعتبار البعد السلعي والبعد الجغرافي. ويشمل التعريف الصحيح للسوق المعنية جميع السلع والمناطق الجغرافية التي تُعدّ بدائل إقليمية قريبة بدرجة كافية للسلع والمناطق الجغرافية التي سبق تحديدها ودراستها.

تشير الهيئة إلى أنه في مرحلة تعريف السوق المعني، تعرّف الأسواق وفقاً للبعد السلعي والبعد الجغرافي، وليس رجوعاً إلى الواقع الفعلي القائم على توريد وعرض أطراف التركيز من السلع أو المناطق الجغرافية خلال فترة التركيز الاقتصادي.

- البعد السلعي للسوق المعنية: تبدأ عملية تعريف البعد السلعي للسوق المعني بالنظر إلى تعريف أضيق وأصغر لسوق السلع المعنية المحتملة. ويكون هذا عادةً باختيار واحدة (أو أكثر) من السلع التي يقدمها أطراف التركيز الاقتصادي. ثم يتم توسيع البعد السلعي المحتمل ليشمل تلك السلع البديلة التي قد يتجه إليها المشترون في مواجهة زيادة الأسعار بما يتجاوز السعر التنافسي. وبالتالي، يكون الهدف من هذا التحليل هو تحديد جميع السلع التي سيكون المشترون قادرين أو راغبين في استبدال السلع قيد الدراسة بها، ويشمل مفهوم «السلعة» في هذا السياق أي منتج أو خدمة أو مجموعهما أو مزيج بينهما.

- البعد الجغرافي للسوق المعنية: يُعرف باستخدام نفس المنهج العام المستخدم لتحديد البعد السلعي. تبدأ عملية تعريف البعد الجغرافي المعني بالنظر إلى البعد الجغرافي المحتمل من منظور أضيق نسبياً. يكون هذا عادةً واحداً (أو أكثر) من المناطق الجغرافية التي يقدم فيها أطراف التركيز الاقتصادي سلعهم، ثم يوسع البعد الجغرافي المحتمل ليشمل المناطق الجغرافية البديلة التي قد يتجه إليها المشترون في مواجهة زيادة الأسعار بما يتجاوز السعر التنافسي. لذلك سيكون الهدف من هذا التحليل هو تحديد جميع المناطق الجغرافية التي يكون المشترون قادرين على إيجاد بدائل فيها للسلع قيد الفحص. وبالتالي، قد تكون السوق الجغرافية المعنية محلية أو إقليمية أو وطنية أو أكبر من ذلك.



عند تعريف السوق المعنية، ستنظر الهيئة في الأدلة المتوافرة ذات الصلة بحالة التركيز قيد البحث. وستتبع إطار العمل التحليلي العام الموضح في هذه المبادئ الإرشادية، مع تعديل هذا الإطار وفقًا لما تتطلبه ظروف كل حالة.

تحدد الهيئة حدود السوق المعنية بدقة على النحو الذي تقتضيه ظروف الحالة، ويجوز لها عند الاقتضاء إجراء تقييمها للمنافسة على أساس تعريفات السوق البديلة، ويتم ذلك عند ثبوت عدم احتمالية وجود تأثير سلبي للتركز الاقتصادي قيد الدراسة في المنافسة، أو أن المنشأة موضوع الدراسة لا تمتلك درجة كبيرة من القوة السوقية بالقياس على أي تعريف مناسب للسوق المعني.

الإحلال

في ضوء ما سبق؛ فإن تحديد بدائل السلع ذات الصلة هو أهم جانب في تعريف السوق المعنية لأغراض التحليل وفقًا لنظام المنافسة. ويعرف الإحلال بأنه التحول من سلعة إلى أخرى استجابة لتغير في السعر أو الخدمة أو الجودة النسبية (مع بقاء العوامل الأخرى ذات الصلة دون تغيير، مثل الدخل أو الإعلان أو أسعار سلع الشركات الأخرى). يبدأ تعريف السوق باختيار سلعة يقدمها أحد طرفي التركيز الاقتصادي أو كلاهما في منطقة جغرافية معينة ثم توسع السوق بشكل تدريجي لتشمل البديل الأقرب التالي حتى يتم تضمين جميع البدائل القريبة للسلعة التي وقع عليها الاختيار أولاً.

هناك نوعان من الإحلال:

- الإحلال في جانب الطلب، وفيه يقوم المستهلك بالإحلال.
- الإحلال في جانب العرض، وفيه يقوم المورد بالإحلال.

1 الإحلال في جانب الطلب

يشير إلى التبديل بين السلع والمناطق الجغرافية من قبل في السوق. وتتضمن السوق المعنية جميع السلع والمناطق الجغرافية التي يكون المستهلكون («جانب الطلب» في السوق) على استعداد لاستبدالها. ويُقصد باستعداد العملاء لاستبدال هذه السلع والمناطق الجغرافية أن هذه السلع والمناطق الجغرافية تضع قيودًا تنافسية على بعضها البعض.



وبالتالي، فإن أحد المهام المحورية لتعريف السوق المعنية تعتمد على تقييم درجة استعداد المستهلكين للتبديل والإحلال بين السلع والمناطق الجغرافية البديلة المحتملة. ويعتمد كون السلعة أو المنطقة بديلاً مشابهاً في السلع المقدمة من طرف واحد أو أكثر من أطراف التركيز الاقتصادي على سلوك الإحلال المحتمل من قبل المستهلكين استجابةً لزيادة السعر أو انخفاض الخدمة أو جودة تلك السلعة.

تقيّم الهيئة بشكل عام احتمال كون سلعة (أو مجموعة سلع) بديلة في جانب الطلب (المستهلك) لسلعة مقدمة من أحد أطراف التركيز الاقتصادي وفقاً لما يلي:

- خصائص أو وظائف السلعة: تشير الهيئة إلى أن خصائص السلعة ووظائفها القابلة للمقارنة غالباً تكون دلالية ولكنها غير كافية لتحديد كون السلع بدائل في جانب الطلب أم لا؛ إذ يعتمد الإحلال في جانب الطلب على رغبة العملاء في استبدال سلعة بأخرى استجابة لزيادة في السعر، وغالباً تؤثر خصائص السلعة أو وظائفها في رغبة العملاء في التحول إلى البدائل، بيد أن سلوك العملاء فيما يتعلق بالإحلال هو ما يحدد في النهاية تعريف السوق المعنية وليس خصائص ووظائف السلعة.

- إتاحة السلعة للشراء أو الاستخدام في الموقع الجغرافي المعني ذي الصلة: ويعني مستوى إتاحة السلعة للشراء والاستخدام في الموقع الجغرافي الحالي لعملاء أطراف التركيز أو في أي منطقة جغرافية أوسع (البعد الجغرافي للسوق). ويعتمد الإحلال في جانب الطلب على مدى رغبة المستهلكين في التحول من سلعة تتوافر في موقع ما إلى نفس السلعة المتوافرة في موقع آخر استجابةً لزيادة في السعر.

إن درجة قابلية الإحلال المطلوبة لسلعة (أو منطقة جغرافية) لتكون مشمولة في السوق المعنية تعتمد على كون السلعة أو السلع (أو المناطق الجغرافية) بدائل متشابهة للحد الكافي الذي يمكّن العملاء من التبديل بينها بسهولة، استجابة لزيادة طفيفة في أسعار أحد السلع.

- لا يكفي الاحتمال النظري لإمكانية تحول العملاء نحو البديل، أو الظروف التي قد يرى فيها بعض العملاء البدائل المحتملة بدائل مناسبة للتحول إنما المقصود في نظر الهيئة تلك السلع التي يمكن للمستهلكين التبديل بينها بسهولة ودون صعوبة كبيرة أو ممانعة، وهذه فقط ما سيتم تحديدها عموماً على أنها في نفس السوق المعنية.



• لا يلزم أن يكون الإحلال من ناحية أخرى كاملاً أو فورياً حتى تُقيّم السلع على أنها في نفس السوق المعنية. يمكن إدراج السلع في نفس السوق المعنية حتى لو لم تكن بدائل مثالية لبعضها البعض، والعامل الحاسم في العموم يعتمد على ما إذا كان العملاء ينظرون إلى السلع البديلة على أنها بدائل مشابهة بدرجة كافية للدرجة التي تمكنهم من التبديل بينها بسهولة.

يعد اختبار الاحتكار الافتراضي لتعريف الأسواق المعنية الإطار المنهجي الأكثر فائدة لتحليل درجة التشابه في الإحلال بين السلع لغرض تعريف السوق المعنية، ولا سيما فيما يتعلق بالإحلال في جانب الطلب. وتستخدم الهيئة هذا الإطار المنهجي في تعريف الأسواق في الحالات التي يساعدها في التحليل.

مثال افتراضي ١

شركة (كي) هي شركة ذات علامة تجارية لتصنيع مشروبات القهوة الجاهزة المباعة في المتاجر الصغيرة.

قررت الشركة زيادة سعر منتجها بنسبة ٥٪ فوق المستوى التنافسي. نتيجة لذلك، تحول عدد كبير من عملائها إلى مشروبات الشاي الجاهزة التي تنتجها شركة (تي) تكبدت شركة (كي) خسائر كبيرة في المبيعات لصالح شركة (تي) لدرجة أصبحت معها الزيادة في الأسعار غير مربحة بالنسبة لها، فاضطرت إلى خفض أسعارها إلى المستوى الأصلي.

من هذا السيناريو، نجد أن البعد السلعي للسوق المعنية يشمل على الأقل المشروبات القائمة على القهوة والمشروبات القائمة على الشاي التي يتم تقييمها.

مثال افتراضي ٢

شركة (بي) تملك متجراً وحيداً الذي يبيع نوعاً معيناً من الدهانات المتخصصة في منطقة سكنية في جدة.

قررت الشركة رفع سعر دهانها بنسبة ٥٪. نتيجة لهذه الزيادة في السعر، قرر عدد من عملاء المتجر شراء منتج بديل من محلات الدهانات المتخصصة في منطقة سكنية أخرى في جدة. وقرر آخرون التحول إلى متاجر أخرى في مناطق جغرافية سكنية مختلفة، نتيجة لذلك لم يتمكن





تشير هذه الحقائق إلى أن السوق الجغرافي المعني الذي يتنافس فيه متجر(بي) يشمل كلاً من المنطقة السكنية التي يوجد بها والمناطق السكنية البديلة التي تحول إليها العملاء استجابة لارتفاع سعر المنتج.

2 اختبار المحتكر الافتراضي

اختبار المحتكر الافتراضي هو إطار منهجي للمساعدة على تعيين حدود البعد السلعي والجغرافي للسوق المعنية.

السؤال الافتراضي الأساسي الذي يطرحه اختبار المحتكر الافتراضي هو: إذا كان هناك محتكر للسلعة (أو المنطقة الجغرافية) المعنية، ورفع هذا المحتكر سعره بمقدار ضئيل ولكنه ملموس، فما السلع الأخرى (أو المناطق الجغرافية) التي يمكن للعملاء التحول إليها بسهولة؟ هنا يجب إدخال أي سلع (أو مناطق جغرافية) يمكن للعملاء التحول إليها بسهولة كجزء من السوق المعنية، ولا يجوز إدخال أي سلع (أو مناطق جغرافية) أخرى لا يرغب العملاء التحول إليها بسهولة كجزء من هذا السوق.

تُعرّف هذه الزيادة الضئيلة الدائمة والملموسة في الأسعار بأنها أي زيادة صغيرة ومؤثرة وغير مؤقتة في السعر («SSNIP») فوق مستوى سعر السوق السائد في حال لم يتم التركيز الاقتصادي. في الحالة العامة، تُعدّ الزيادة الصغيرة المؤثرة وغير المؤقتة في السعر في حدود 5% إلى 10% فوق مستوى السعر الذي سيسود في حال لم يتم التركيز الاقتصادي مناسبة لإجراء تحليل اختبار المحتكر الافتراضي. ويدرس بعد هذا ما إذا كان العملاء سيستجيبون بشكل كافٍ للتحول إلى سلع بديلة (و / أو مناطق جغرافية) يجعلنا نحكم بأن هذه الزيادة الصغيرة المؤثرة وغير المؤقتة غير مربحة، لتسببها في خسائر في مبيعات المحتكر وتضمن بناء على هذا الاختبار السلع والمناطق الجغرافية البديلة التي يتحول إليها العملاء تحوّلًا كافيًا استجابةً للزيادة الصغيرة المؤثرة وغير المؤقتة في السعر في السوق المعنية. وهكذا تستمر هذه العملية التحليلية مادامت أي زيادات أخرى (صغيرة مؤثرة وغير مؤقتة) في مجموعة السلع والمناطق الجغرافية لاتزال مربحة، حتى الوصول إلى الحدود السوقية الخارجية القصوى لمجموعة السلع والمناطق الجغرافية التي ضمنها لا يزال يوجد بديل جاهز. وبهذه الطريقة، يحدد اختبار المحتكر الافتراضي أصغر للسلع والمساحة الجغرافية التي يمكن أن يمارس فيها المحتكر الافتراضي الحالي والمستقبلي القوة السوقية بشكل فعال.



مثال افتراضي ٣

أُخِّطت الهيئة بمخطط شركتين للاندماج، والشركتان تقومان أساسًا بتعبئة المشروبات الغازية في مصانع مختلفة في جميع أنحاء المملكة. وهناك العديد من شركات المشروبات الغازية متعددة النكهات المباعة في جميع أنحاء المملكة، ويعمل طرفا عملية الاندماج في تعبئة الأكثر مبيعًا من هذه النكهات.

تتمثل إحدى المشكلات الواجب دراستها في هذه الحالة في الوصول إلى حكم بخصوص ما إذا كانت النكهات المختلفة من المشروبات الغازية تنتمي إلى نفس السوق المعنية (سوق «المشروبات الغازية» بشكل عام)، أو أن الواجب أن يحدد سوق مختلفة لكل نكهة من النكهات (سوق لـ «مشروبات الكولا» ، «سوق آخر لـ» مشروبات نكهة الليمون «، وهكذا).

من أجل تحديد حدود السوق المعنية، فإن المسألة الرئيسية هي فهم سلوك المستهلكين، وعلى وجه التحديد مدى سهولة واستعداد المستهلكين للتغيير والإحلال بين النكهات المختلفة؛ فإذا كان من السهل أن يتحول المستهلكون بين النكهات المختلفة، فمن المحتمل إذاً أن يكون هناك سوق واحدة لجميع المشروبات الغازية، أما إذا كانت عملية التحول أو الإحلال صعبة (على سبيل المثال، إذا كان معظم مستهلكي الكولا غير راغبين للتحول نحو مشروب البرتقال)، فمن المحتمل أن تكون هناك أسواق منفصلة للنكهات المختلفة.

هنا يأتي دور اختبار المحتكر الافتراضي لي طرح سؤالاً محتواه: هل إذا واجه مستهلكو النكهة أ (مثل الكولا) زيادة دائمة في سعرها بنسبة ٥٪ إلى ١٠٪، هل سيتحول عدد كاف منهم إلى نكهات أخرى (مثل النكهة ب أو مشروبات الليمون) بحيث تصبح الزيادة في سعر النكهة (أ) غير مربحة بسبب الخسارة الناتجة في مبيعاتها نتيجة تحول العملاء عنها؟ إذا كان هناك مثل هذا التحول القوي من مستهلكي النكهة أ (كولا) إلى النكهة ب (الليمون)، فسيتم اعتبار كل من النكهتين «أ» و«ب» في نفس البعد السلعي للسوق المعنية.

يجرى بعد ذلك التحليل نفسه فيما يتعلق بجميع فئات النكهات الأخرى. على سبيل المثال، إذا كانت النكهتان «أ» و«ب» في نفس السوق المعني، فيدرس التحليل التحول إلى النكهة ج (مثل المشروبات بنكهة





البرتقال)؛ وهل إذا وجدت زيادة دائمة في الأسعار في مشروبات النكهتين «أ» و«ب» من 5% إلى 10%، سيتحول عدد كاف من الأشخاص إلى تناول النكهة «ج»؟ إذا فعلوا ذلك، فإن النكهة «ج» تُعدّ ضمن السوق المعني. وتتكرر العملية للنكهات الأخرى المتبقية حتى يتم تحديد الحدود الخارجية القصوى للبعد السلعي في السوق المعنية.

3 الإحلال في جانب العرض

عند تعريف البعد السلعي والبعد الجغرافي للسوق المعنية، تدرس الهيئة بالإضافة إلى البدائل المتاحة في جانب الطلب البدائل المتاحة في جانب العرض. يشير الإحلال في جانب العرض إلى الإحلال بين السلع والمناطق الجغرافية من قبل الموردين في السوق. ففيما يتعلق بالبعد السلعي للسوق المعنية، قد تكون السلعة أو (مجموعة السلع) بديلاً في جانب العرض لسلعة أخرى إذا كان بإمكان الموردين - استجابةً لزيادة سعر السلعة- التحول بسهولة نحو توريد سلعة أخرى بديلة. وبالمثل، ما يتعلق بالبعد الجغرافي للسوق المعنية، فقد تكون منطقة جغرافية معينة بديلاً في جانب العرض لمنطقة جغرافية أخرى إذا كان بإمكان الموردين -استجابةً لزيادة سعر السلعة في تلك المنطقة الجغرافية- التحول بسهولة نحو التوريد من منطقة جغرافية بديلة.

إذا كان تعريف الإحلال في جانب العرض هذا كافياً، فيمكن تضمين السلع أو المناطق الجغرافية البديلة داخل السوق المعنية. وتشير الهيئة أن هذه المنهجية هي المتبعة حتى لو لم يكن هناك بديل في جانب الطلب (أو يوجد بديل ولكن غير كافٍ) بحيث يمكن من تضمين السلع والمناطق الجغرافية البديلة في نفس السوق المعنية.

تسترشد الهيئة بالمعايير التالية لمعرفة ما إذا كان الإحلال في جانب العرض كافياً لتوسيع نطاق السوق المعنية ليشمل السلع أو المناطق الجغرافية البديلة قيد الدراسة:

- فيما يتعلق بالبعد السلعي للسوق المعنية، يُعدّ الإحلال في جانب العرض في العموم كافياً لتوسيع نطاق السوق المعنية إذا كان من الممكن إحلال مرافق الإنتاج ونشاطات التسويق المستخدمة لهذه السلعة بسلاسة ومن دون استثمارات كبيرة بديل آخر في جانب الطلب لسلع أطراف التركيز الاقتصادي.
- فيما يتعلق بالبعد الجغرافي للسوق المعنية، يُعدّ الإحلال في جانب العرض في العموم كافياً لتوسيع نطاق السوق المعنية إذا



كان من الممكن تعديل شبكة التوزيع المستخدمة للسلعة بسلاسة ودون استثمارات كبيرة للتوريد لعملاء الطرف الآخر في عملية الاندماج في موقعهم الحالي أو ضمن مسافة يرحب قبولهم للسفر إليها.

- في كلتا الحالتين، إذا كان إجراء هذه التغييرات مربحاً للموردين الحاليين للسلع فيجوز توسيع نطاق السوق المعني وفقاً لذلك. وهذا يعني أن الأرباح المحققة على الأصول من الاستخدام الحالي ستكون أقل مما لو تم التحول إلى الاستخدام البديل في جانب العرض.

يجب التمييز بين الإحلال في جانب العرض والدخول الجديد للسوق لأغراض تعريف السوق المعنية. ولأغراض التحقق من احتمال وجود إضعاف جوهري للمنافسة، فإن العبرة هي في درجة القيد التنافسي المفروض على أطراف التركيز الاقتصادي، إما من خلال الشركات الموجودة بالفعل في السوق أو من قبل الداخلين الجدد للسوق.

مثال افتراضي ٤

شركة (أي بي سي) وشركة (سي بي إس) هما شركتان متخصصتان في صناعة منتجات الورق يقع مقرهما في الرياض.

يُصنع الورق عادة ضمن فئات ودرجات وسمات مختلفة، ابتداءً من ورق الصحف، إلى ورق الكتابة القياسي، إلى درجات مختلفة أخرى من الجودة العالية تستخدم في الطباعة عالية الجودة، على سبيل المثال، كتب الرسم.

تصنع الشركتان حزمًا وفئات كبيرة ومتنوعة من الورق وقررت الشركتان لاحقاً الاندماج وخاطبتا الهيئة لإخطارها بالعملية والحصول على موافقتها قد تكون إحدى المسائل التي يتعين على الهيئة النظر فيها هي تحديد بعد سلعي واحد لجميع درجات الورق، أو تحديد أسواق معنية مختلفة لمختلف درجات الورق. ويتمثل السؤال المحوري في تعريف البعد السلعي في الإجابة عما إذا كان هناك بديل بشكل كافٍ بين منتجات الورق ليتم تحديده وضمه كجزء من السوق المعنية، أو ما إذا كان البديل هذا غير كافٍ مما يعني وجوب تصنيف البدائل في أسواق معنية منفصلة.





في هذه الحالة، ومن منظور الإحلال في جانب الطلب (جانب المستهلك)، وُجدت أدلة على أن هناك درجات مختلفة من الورق لا يمكن استبدالها وإحلالها بسهولة من قبل العملاء؛ لأنه لا يمكن إحلالها للاستخدامات عينها؛ ذلك أنه غالبًا ما تكون هناك درجة معينة من السماكة والجودة للورق مطلوبة لكل استخدام. ولا يمكن أن ينتقل العملاء بسهولة بين درجات مختلفة من الورق، حتى عند الاستجابة للزيادة الصغيرة المؤثرة وغير المؤقتة لسعر درجة معينة من هذا الورق. لذلك من جانب الطلب، فعدم وجود قابلية للإحلال بين السلع ودرجاتها المختلفة يشير إلى وجود أسواق معنية منفصلة لكل درجة من درجات وفئات الورق.

في مثل هذه الحالة، ستنظر الهيئة أيضاً في إمكانية كون الإحلال في جانب العرض كافياً لتحديد سوق معنية واحدة «للورق»، على الرغم من عدم كفاية الإحلال في جانب الطلب. وهناك بعض الأدلة على أن العديد من مصانع الورق قادرة على تصنيع درجات مختلفة من الورق يمكن تعديل الإنتاج ليناسب ويوائم الدرجات المختلفة بتكاليف ضئيلة وفي إطار زمني قصير. وبذلك فإن هذه الأدلة تشير إلى وجود قابلية إحلال كافية من جانب العرض بين الدرجات المختلفة من الورق.

تدرس الهيئة الحقائق في مثل هذه الحالة التي بين يديها، وما إذا كان بإمكان الشركتين أو المصنعين المنافسين في الواقع التحول بسهولة ودون تكاليف كبيرة لتصنيع مختلف درجات الورق. وتحلل الهيئة أيضاً ما إذا كانت هناك أي عوائق أخرى أمام الإحلال السلس في جانب العرض، مثل أي صعوبات معينة في التوزيع، أو أي متطلبات أخرى للتحول نحو إنتاج درجات مختلفة من الورق مثل قطع الغيار، أو متطلبات الإنتاج، أو غيرها من العوائق.

4 المنافسة المحتملة

تعدّ المنافسة المحتملة من القادمين الجدد للسوق مصدرًا إضافيًا للتعرف على القيود التنافسية. وهذا المصدر للقيود التنافسية لا يؤخذ عادة في الاعتبار عند تعريف الأسواق المعنية؛ لأن الظروف التي ستمثل فيها المنافسة المحتملة قيودًا تنافسيًا فعالاً على المنشآت القائمة تعتمد على تحليل عوامل وظروف محددة تتعلق بشروط وتنظيمات الدخول للسوق. ينظر عادة إلى القيود التنافسية التي قد يفرضها الدخول المحتمل للسوق والمتطلبات الأخرى ذات الصلة مثل عوائق الدخول وحجمها في مرحلة تقييم القيود التنافسية، كما ستوضح في الجزء العاشر.



1-5 معلومات مفيدة في تحديد البدائل في جانبي الطلب والعرض

تعتمد الهيئة على المعلومات الكمية والنوعية المطلوبة والمقدمة من أطراف التركيز الاقتصادي، وأصحاب المصلحة (المشاركين الآخرين في السوق والأطراف الأخرى) للوقوف على قوة إمكانية الإحلال بين المنتجات والخدمات وتقييمها.

يحدد نطاق المعلومات المطلوبة في كل حالة على حدة، وذلك من خلال الرجوع إلى العوامل ذات الصلة التي تشمل: نوع الصناعات المعنية وطبيعتها، وأنواع المعلومات المتاحة، والمخاوف المحتملة المتعلقة بالمنافسة، والتعقيد النسبي للحالة. في بعض الحالات، بما في ذلك الحالات غير الخلافية، قد تكتفي الهيئة من الأطراف المشاركين في التركيز الاقتصادي بتقديم حد معين من المعلومات التي توفر للهيئة الحد الأدنى الكافي للوصول إلى استنتاجات صحيحة. وفي حالات أخرى أكثر تعقيداً، قد تطلب الهيئة كماً أكبر وأوسع من المعلومات. وفي جميع الحالات، تحدد الهيئة المعلومات المناسبة التي تحتاج إليها وتدعم موقفها من أجل الوصول إلى استنتاجات واضحة فيما يتعلق بالصفة.

1 البُعد السلعي: تحديد السلع التي قد تكون بدائل قريبة

المعلومات التي قد تطلبها الهيئة من أطراف التركيز الاقتصادي وأصحاب المصلحة الآخرين لتحديد البدائل القريبة للسلعة أو السلع المعنية هي على سبيل المثال كالتالي:

- وظيفة السلعة أو الاستخدام النهائي لها.
- الخصائص الفيزيائية والفنية للسلعة.
- تكاليف استبدال المشتريات بين السلعة والبديل المحتملة.
- الآراء والسلوكيات السابقة للمشتريين فيما يتعلق باحتمالية الإحلال بين السلع.
- أي دلائل على تحول المشتريين إلى سلع أخرى استجابة لارتفاع الأسعار في الماضي القريب، أو التحول إلى سلع في مناطق أخرى.



- أي دلائل على قيام المنتجين بإعادة توزيع طاقتهم الإنتاجية استجابة لارتفاع الأسعار في الماضي القريب.
- أي دلائل على تفضيلات المستهلك بين السلع البديلة، من مصادر مثل دراسات التسويق والمسوحات.
- تكاليف تحويل أنظمة الإنتاج والتوزيع من خط إنتاج سلعة إلى أخرى بديلة للسلعة المعنية، بما يمكن من سهولة إحلالها.
- الآراء، وسجلات الأعمال، والسلوكيات السابقة لموردي السلع ذات الصلة وأثر قرارات الأسعار والتسويق لموردي السلع البديلة المحتملة في قراراتهم الخاصة بالتسعير والتسويق.
- مستويات الأسعار النسبية وحركة أسعار السلع للأطراف مقارنة بالبدائل المحتملة.
- أي معلومات أخرى ذات صلة بفهم إمكانات الإحلال بين السلع.

2 البُعد الجغرافي: تحديد المناطق الجغرافية التي قد تكون بدائل قريبة

المعلومات التي قد تطلبها الهيئة من أطراف التركيز الاقتصادي وأصحاب المصلحة الآخرين لتحديد البدائل القريبة للمنطقة الجغرافية ذات الصلة هي الآتي:

- قابلية نقل السلعة ذات الصلة، ومدى تأثر ذلك بعوامل مثل قابلية التلف والوزن وعوامل أخرى مماثلة.
- تكاليف النقل المطلوبة للسلعة ذات الصلة بين المناطق، بما في ذلك تكاليف النقل كنسبة من القيمة الإجمالية للسلعة.
- التكاليف الأخرى للعملاء للحصول على التوريد من مناطق بديلة.
- أي قيود على قدرة العملاء للوصول إلى مناطق بديلة للتوريد، بما في ذلك القيود التنظيمية، والقيود العملية الأخرى.
- التكاليف التي تتحملها الشركات لتوسيع أو تبديل أنظمة الإنتاج والتوزيع للتوريد للعملاء في مناطق أخرى.
- أي قيود تنظيمية أو عملية أخرى على الموردين الذين يبيعون لمناطق بديلة.



- السجلات المتعلقة بالتدفقات التجارية والحركة الفعلية للعملاء و/أو الموردين بين المناطق الجغرافية.
- السجلات المتعلقة بالأسعار في المناطق، والتغيرات النسبية فيها في الفترة الأخيرة.
- الآراء وسجلات الأعمال للمشتريين والموردين فيما يتعلق باحتمالية التبديل والإحلال بين المصادر الجغرافية للتوريد.
- مستويات الأسعار النسبية وحركة الأسعار لمختلف مصادر التوريد الجغرافية.
- أي معلومات أخرى ذات صلة لفهم مدى إمكانية الإحلال بين المناطق الجغرافية.

٦-١ الخصائص المحددة لأنواع معينة من الأسواق

لبعض الأسواق خصائص محددة قد تؤدي إلى ظهور إشكالات معينة في تعريف السوق المعني، وتعتمد أهمية هذه الخصائص المحددة على الإشكالية التي يُنظر فيها في سياق كل حالة على حدة.

1 الأسواق الثانوية

سوق السلع الثانوية هو للسلع التي تشتري فقط نتيجة شراء سلعة أساسية أخرى، ومن الأشكال الشائعة لوجود السوق ا لثانوية الحالات التي تكون فيها السلعتان الأساسية والثانوية مكملتان بعضهما لبعض. على سبيل المثال: قد يشتري العميل قطع غيار (سلعاً ثانوية) لاستخدامها مع آلة معينة (سلعة أساسية). ويعتمد التعريف المناسب للسوق الثانوية على وقائع الحالة. وقد يكون من المناسب تعريفه ليشمل، على سبيل المثال:

١. سوقاً ذات نظام واحد يحوي كلاً من السلعة الأساسية والسلعة الثانوية، على سبيل المثال عندما تتنافس الآلة (أ) وقطع غيارها (النظام (أ))، مع الآلة (ب) وقطع غيارها (النظام (ب))؛ أو

١. أسواق مزدوجة أو متعددة، حيث يوجد سوق للسلعة الأساسية، وإما (١) سوق منفصل يضم جميع السلع الثانوية أو (٢) أسواق ثانوية منفصلة لكل سلعة أساسية مختلفة.



2 الأسواق متعددة الاتجاهات

السوق متعددة الاتجاهات هي سوق تتنافس فيها الشركات أمام مجموعات متعددة من العملاء الذين تترابط حاجاتهم ومطالبهم بعضهم مع بعض في وقت واحد، مثل أن يكون العملاء والموردين مرتبطين بمنصة رقمية أو الكترونية أو آلية مماثلة. قد تكون الأسواق متعددة الاتجاهات أسواقًا ذات جانبيين أو أكثر، وتتنافس الشركات في البيع أو تقديم الخدمة لمجموعتين أو أكثر من العملاء ذوي الطلب المترابط.

تتضمن أمثلة الأسواق متعددة الاتجاهات (Multi-sided markets) ما يلي:

منصات توصيل الطعام عبر الانترنت حيث يقوم مالك المنصة بجذب عمليات البيع من المطاعم وعمليات الشراء من قبل المستهلكين عبر المنصة، حيث تلتزم منصة توصيل الطعام عبر الانترنت بتوفير الطلب من المطاعم والعرض من قبل المستهلك النهائي.

إن الطبيعة متعددة الاتجاهات لهذه الأسواق، والتفاعل بين مجموعات المشترين المختلفة فيها، تعني أن تعريف السوق المعني يمكن أن يكون أكثر تعقيدًا مما هو عليه في الأسواق أحادية الجانب. علاوة على ذلك، تعنى الهيئة بمراعاة القيود التنافسية على جانبي (أو جوانب) السوق عند تقييم القوة السوقية في سوق ثنائية (أو متعددة) الجوانب.

3 أسواق المزادات

سوق المزادات هي سوق تتنافس فيها الشركات عادة من خلال المزادة على المناقصات التي ينظمها المشترون. ولغرض تحديد القيود التنافسية التي يواجهها مشارك معين في هذا السوق، يجب النظر في تحديد المشاركين (المحتملين) في السوق، أي الموردين الذين لديهم القدرة على المنافسة على العقد والمشاركة في المزادات المستقبلية. في أسواق المزادة، تشمل السوق المعنية بشكل عام جميع الشركات التي يمكن النظر إليها على أنها تقدم مزادة موثوقة للسلعة المعنية في المنطقة الجغرافية المعنية.



٧-١ اعتبارات ومسائل أخرى في تعريف السوق المعني

1 تعريف السوق المعني في حد ذاته لا يحدد الأثر على المنافسة

مع أن تعريف السوق المعني هو أداة مفيدة لتحليل التركيز الاقتصادي، إلا إنه في حد ذاته لا يحدد أثر التركيز الاقتصادي على المنافسة. وبالتالي يأخذ تحليل المنافسة في الاعتبار مجموعة واسعة من العوامل الأخرى ذات الصلة التي سيتم تحديدها في الفصل العاشر من هذه المبادئ الإرشادية. غالبًا ما تكون العوامل ذات الصلة بتحليل المنافسة موجودة خارج الأسواق المعنية ذات الصلة، ولا يوجد افتراض بأن الشركات الأخرى داخل السوق المعنية لوحدها من يوفر بالضرورة قيدًا تنافسيًا فعالًا على أطراف التركيز الاقتصادي.

2 قد لا يكون من الضروري دائماً تعريف الأسواق المعنية بدقة

قد لا يكون من الضروري دائماً تحديد حدود سوق معينة دقيقة وواضحة حتى تتمكن الهيئة من الوصول إلى نتيجة بشأن التأثير المحتمل للتركز الاقتصادي على المنافسة. على سبيل المثال: إذا كان من غير المحتمل أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى إضعاف المنافسة بشكل كبير في سلعة ومنطقة جغرافية ضيقة، فإنه في كثير من الحالات يكون من غير المحتمل أن يُضعف المنافسة على نطاق جغرافي وسلعي أوسع تكون فيه قيود المنافسة أكبر. ونتيجة لذلك قد لا يكون من الضروري الوصول إلى وجهة نظر قاطعة بشأن الحدود الدقيقة للسوق المعنية ذات الصلة.

3 قد يكون هناك سوق معينة ذات صلة حتى لو لم تكن هناك تجارة

ليس شرطاً دائماً أن تكون هناك تجارة نشيطة يمكن ملاحظتها في سلعة ما لتحديد السوق المعني ذي الصلة، بل قد يكون كافياً وجود إمكانية للتجارة في هذه السلعة. على سبيل المثال: سوق الرحلات السياحية للفضاء.



4 قد يكون الإحلال غير متماثل

احتمالات الإحلال ليست دائماً متماثلة بالضرورة، ويحدث الإحلال غير المتماثل في جانب الطلب عندما يكون الإحلال بين سلعتين في اتجاه واحد فقط. على سبيل المثال، قد يتحول مشترو السيارات الفاخرة إلى السيارات «العادية» استجابةً لزيادة أسعار السيارات الفاخرة، ولكن قد لا يكون العكس كذلك.

قد يحدث الإحلال غير المتماثل كذلك في جانب العرض عندما يكون لدى مجموعة من الموردين مرافق الإنتاج ذاتها المتاحة لدى مجموعة أخرى من الموردين، ولكن يكون لديها أيضاً مرافق إضافية لإنتاج سلعة مختلفة قليلاً. على سبيل المثال: قد يكون مورّدو خدمات السفر المجدول قادرين على إعادة تشكيل ونشر مرافقهم لتقديم خدمات السفر الطارئ، ولكن قد لا يتمتع مورّدو خدمات السفر الطارئ في المقابل بحرية التحول إلى توفير خدمات السفر المجدول؛ لأنهم سيواجهون استثمارات كبيرة أو عقبات أخرى عند إجراء مثل هذا التحول.

٨-١ تمييز السلع

يعمل تعريف السوق المعنية على وضع حدود للأسواق المعنية لأغراض التحليل التنافسي. ومع ذلك، حتى داخل حدود هذه الأسواق، يمكن أن تتفاوت درجة الإحلال. في معظم الأسواق، هناك درجة معينة من التمييز لكل سلعة من السلع وبدائلها (أو المناطق الجغرافية) وبدائلها في الأسواق المعنية، ولا يوجد إمكانية لإحلال كامل بين جميع السلع والمناطق داخل هذه الأسواق المعنية. بعبارة أخرى، قد تكون السلع تؤدي وظائف متشابهة لكنها ليست متجانسة - على سبيل المثال - قد تكون كتب الخيال العلمي في نفس السوق المعنية، لكن كل كتاب خيال علمي يختلف عن الآخر. وغالباً يقيد تمييز السلعة قابليتها للإحلال؛ لأن بعض العملاء لا يرون أن السلع المتميزة ذات قابلية للإحلال والاستبدال بسهولة. فمثلاً، قد يقيد الولاء للعلامة التجارية من الإحلال سواء في جانب العرض أو الطلب. ومع ذلك، قد تظل السلع المتميزة جزءاً من السوق المعني نفسه، وهنا ربما يعدّ مستوى تمايز السلع قيدياً يفرضه المنافسون الفعليون أو المحتملون على منافسيهم في السوق ولا بد من أخذه في الاعتبار ضمن تحليل الآثار على المنافسة للتركز الاقتصادي على نحوها هو موضع في الفصل العاشر.



1 العملاء المقيدون والتميز بين مجموعات العملاء المختلفين

في بعض الحالات، حيث لا تكون احتمالات الإحلال متماثلة بين مجموعات المستهلكين، قد يكون من المناسب تحديد أسواق منفصلة لمجموعات المستهلكين المختلفة. على سبيل المثال: قد يرى بعض المستهلكين أن هناك اثنتين من السلع ذات قابلية للإحلال بينهما بدرجة كبيرة، بينما قد يرى مستهلكون آخرون أنهما مجرد بدائل ضعيفة لبعضهما البعض أو لا تُعدّان بدائل على الإطلاق. في مثل هذه الحالات، قد تجد الهيئة أن من المناسب تحديد أسواق معنية منفصلة لمجموعات العملاء المختلفة، وتنظر الهيئة، بشكل عام للعدد النسبي لكل فئة وأهمية كل فئة من فئات العملاء، وقدرة الموردّين، بما في ذلك أطراف التركيز الاقتصادي على التمييز بين مجموعات العملاء.

تعتمد قدرة الموردّين على التمييز بين فئات العملاء على:

- قدرة بعض العملاء على الإحلال مقابل عدم قدرة آخرين على ذلك.
- قدرة الموردّين على منع إعادة البيع أو تداول السلعة ذات الصلة بين مجموعات العملاء.

إذا كان الموردّون قادرين على التمييز، فقد يتلقى العميل صاحب إمكانات الإحلال المحدودة شروطًا وأحكامًا متشددة من الموردّين مقابل شروط وأحكام أخف على العميل صاحب إمكانات الإحلال القوية. في هذه الحالة، قد يكون من المناسب النظر في سوقين منفصلين لتحليل التركيز الاقتصادي، يتضمن إحدى السوقين السلعة ذات الصلة والسلعة البديلة، ويركز على المستهلكين الذين لديهم خيار الإحلال القوي، ولا يتضمن من جانب آخر السوق الثاني السلعة البديلة لكونه يركز على المستهلكين «المقيدون» الذين لا يملكون خيار الإحلال.

في المقابل إذا كان الموردّون غير قادرين على التمييز بين فئات العملاء، فمن غير المرجح أن تكون هناك أسواق معنية منفصلة بحسب فئات العملاء المختلفة.



2 الإحلال غير المباشر وسلاسل الإحلال

في ظروف معينة، قد يشمل السوق المعني ذي الصلة سلعة تُعدّ بدائل غير مباشرة فقط لسلعة أحد أطراف التركيز الاقتصادي، ويعرّف البديل غير المباشر بأنه الحالة التي تكون فيها أحد السلع البديلة بديلاً لسلعة بديلة في سوق معينة ذات صلة. قد يحدث هذا الإحلال غير المباشر عن طريق «سلسلة الإحلال»، التي تحدث عندما توجد «سلسلة» من السلع البديلة ضمن البعد السلعي للسلعة المعنية، أو «سلسلة» مناطق بديلة ضمن البعد الجغرافي للسوق المعني. ومن الأمثلة على ذلك: إذا كانت السلعة (أ) تقيّد السلعة (ب) بشكل مباشر، والسلعة (ب) تقيّد السلعة (ج) بشكل مباشر، فيمكن القول بأن السلعة (أ) تقيّد السلعة (ج) بشكل غير مباشر، من خلال سلسلة من الإحلالات، حتى ولو كانت السلعة (أ) والسلعة (ج) لا تقيّدان بعضهما بعضاً بصورة مباشرة. وبناءً عليه، يجوز اعتبار السلع (أ) و(ب) و(ج) جميعها في نفس السوق المعنية، حتى لو كانت السلع (أ) و(ج) لا تقيّد أحدهما الأخرى بصورة مباشرة. وتنظر الهيئة فقط في سلاسل الإحلال هذه المشار إليها لأغراض تعريف السوق المعنية عند إمكانية دعمها بدليل مقنع على أن الإحلال غير المباشر عن طريق «سلاسل الإحلال» يُعدّ مقيداً للسلوك التنافسي بشكل كافٍ يجعل تضمينه في تعريف السوق المعنية وجيهاً، مثل وجود أدلة على ترابط الأسعار للبدائل حتى أقصى حدود سلسلة الإحلال.

مثال افتراضي هـ

(إي إي إي) هي شركة لتصنيع الحصى لاستخدامات البناء في مدينة الرياض، في حين أن (بي بي بي) هي شركة لتصنيع الحصى في مدينة جدة، أما (سي سي سي) فهي شركة لتصنيع الحصى في مدينة الدمام. وهناك عدد من صانعي الحصى الآخرين في مواقع أخرى في أنحاء المملكة.

وافقت الشركات الثلاث على الاندماج وتواصلت مع الهيئة للحصول على الموافقة. تتمثل إحدى المسائل التي يتعين على الهيئة النظر فيها عند تعريف السوق الجغرافي المعني الذي سيجري تطبيقه على التحليل أن الحصى سلعة ضخمة وثقيلة ذات تكاليف نقل مرتفعة نسبياً مقارنة بسعرها، مما قد يشير إلى أن عمليات التوريد للعملاء قد تقتصر



على المصنع الذي في المنطقة بسبب تأثير تكاليف النقل، وأن نقل الحصى من أحد أطراف المملكة قد لا يتم بسهولة. وهذا بدوره يشير إلى إمكانية تحديد الأسواق الجغرافية المعنية في نطاق دائرة نصف قطرية من المصانع التي سينقل الحصى منها وإليها بالشاحنات ويُعدّ النقل ضمنها مجديًا ومرتحملاً اقتصاديًا، بدلًا من تحديد سوق وطنية للحصى.

قد يقترح أطراف التركيز الاقتصادي على الهيئة إمكانية تحديد سوق معنية وطنية للحصى على أساس وجود «سلاسل إحلال» بين الحصى المنتجة في مواقع مختلفة من المملكة، وأن جميع الحصى المنتجة في أنحاء المملكة يقيد بعضها بعضاً بشكل تنافسي غير مباشر، إن لم يكن حتى بشكل مباشر.

ستأخذ الهيئة في الاعتبار أنه، في بعض الحالات، قد يؤدي وجود «سلاسل الإحلال» إلى تحديد السوق المعنية حتى لو لم تكن السلع أو المناطق الموجودة في أطراف السوق المعنية قابلة للإحلال المباشر؛ لأنه من حيث المبدأ، يمكن أن تشكل هذه المنطقة السوق الجغرافي المعني المناسب.

وبناءً عليه ستتنظر الهيئة بشكل عام في التوزيع الفعلي لمصانع الحصى في جميع أنحاء المملكة وتحلل ما إذا كان هناك تداخل في الأعمال كاف ومستمر بين المناطق المخدومة من مصانع الحصى المختلفة، بحيث يمكن القول بوجود سلسلة جغرافية مستمرة وغير منقطعة من الإحلال. وستتنظر الهيئة أيضًا فيما إذا كان هناك دليل كاف على وجود قيود تنافسية فعلية وموحدة بين الأطراف بشكل كافٍ في جميع أنحاء المملكة، من خلال النظر فيما إذا كانت الأسعار منتظمة في نقاط مختلفة من سلسلة الإحلال وكأنها في سلسلة إحلال واحدة غير منقطعة. ومن غير المرجح، دون دليل واضح، أن تصل الهيئة في الغالب إلى نتيجة بوجود سلسلة من الإحلال قائمة لأغراض تعريف السوق المعنية.

3 الأسواق المتميزة بالابتكار المستمر

تتميز بعض الصناعات بالتغير التكنولوجي السريع. على سبيل المثال: قد تطوّر سلع جديدة، ويتم بناءً عليه دمج وظائف منفصلة سابقاً للسلعة في سلعة واحدة جديدة متكاملة، وقد تؤدي الابتكارات النوعية إلى دخول منشآت إلى السوق، وبالتالي زيادة الضغط التنافسي على المنشآت الحالية. ويمكن أن تؤدي عمليات الابتكار هذه إلى ظهور أسواق جديدة أو





إلى تداخل الأسواق المنفصلة سابقًا، وغالبًا ما تكون هذه العمليات غير متوقعة، وقد تؤدي إلى تحولات في حدود الأسواق المعنية بسرعة. وتأخذ الهيئة هذه الاعتبارات بشكل عام بعين الاعتبار عند تعريف السوق المعنية في سياق تركيز اقتصادي معين، مما قد يترتب عليه أن حصص السوق في نقطة زمنية معينة قد تكون أقل دلالة على القوة السوقية، اعتمادًا على حقائق حالة التركيز المنظورة.

4 الإنتاج المقيد

عندما يتضمن سوق معين منشآت متكاملة رأسيًا، فقد يكون من الضروري النظر في:

1. إنتاج السلعة للمستهلك داخل المنشأة المتكاملة رأسيًا («الإنتاج المقيد») وتضمينه في تحليل البعد السلعي للسوق المعني.
2. يُضمّن في السوق المعني فقط الإنتاج المباع خارجيًا إلى «السوق التجارية».

تنظر الهيئة على أساس كل حالة على حدة. وفي العديد من الحالات، لا تُعدّ الهيئة «الإنتاج المقيد» ضمن السوق المعنية ذات الصلة، ولكنها تقيّم بدلًا من ذلك ما إذا كان «الإنتاج المقيد» يفرض قيودًا تنافسية على المنافسة المحتملة. تناقش المنافسة المحتملة بمزيد من التفصيل في القسم التاسع من هذا الفصل، وكذلك في الفصل العاشر من هذه المبادئ الإرشادية في سياق موضوع «الدخول أو التوسع المحتمل في الأسواق».

5 الأسواق المؤقتة

قد يكون الوقت ذا أهمية في بعض الأسواق. على سبيل المثال، عند تحديد الأسواق المعنية، قد يكون من المناسب التفريق بين الخدمات المقدمة في ساعات الذروة وتلك المقدمة خارج ساعات الذروة، إذا كان بعض المشترين لا يرون أن الخدمات المقدمة في ساعات الذروة وخارج ساعات الذروة قابلة للإحلال. مثال آخر هو الأسواق الموسمية، عندما لا توجد إمكانيات إحلال قوية في الاستهلاك بين المواسم المختلفة. ويكون البعد الزمني ذا أهمية لتحليل سلوك الإحلال لدى هؤلاء. في مثل هذه الحالات يُعدّ الوقت جانبًا من جوانب تعريف البعد السلعي للسوق المعنية ذات الصلة.





الجزء العاشر

كيف تحلل الهيئة آثار التركيز
الاقتصادي في المنافسة





١-١ العوامل التي قد تضعها الهيئة في الاعتبار عند تحليل التركيز بحسب نظام المنافسة

تحدد المادة (٢٢) من اللائحة التنفيذية لنظام المنافسة أن الهيئة - عند فحص عمليات التركيز الاقتصادي- تقيّم العوامل التالية المدرجة ضمن أهدافها العامة لحماية المنافسة وتعزيزها داخل الأسواق:
المادة (٢٢):

«تأخذ الهيئة في الاعتبار -عند فحص ودراسة التركيز الاقتصادي- الحفاظ على فاعلية المنافسة العادلة وتشجيعها في أسواق المملكة ولها في سبيل ذلك تقييم واحد أو أكثر من العوامل التقديرية، ومنها ما يأتي:

١. هياكل الأسواق المعنية، ومستوى المنافسة الفعلية أو المحتملة بين المنشآت داخل المملكة، أو خارجها متى كانت مؤثرة في أسواقها.

٢. المراكز المالية لأطراف التركيز الاقتصادي

٣. بدائل السلع المتاحة للمستهلكين والموردين والعملاء، ومدى سهولة حصولهم عليها.

٤. مستوى تمييز السلع.

٥. مصالح المستهلكين ورفاهيتهم.

٦. التأثير المحتمل للتركز الاقتصادي على مستوى الأسعار أو الجودة أو التنوع أو الابتكار أو التطوير في السوق المعنية.

٧. المنافع أو الأضرار المتحققة أو المحتملة على المنافسة من عملية التركيز الاقتصادي.

٨. نمو العرض والطلب واتجاهاتهما في السوق والسلع المعنية.

٩. عوائق الدخول والخروج للمنشآت في السوق المعنية، أو الاستمرار، أو التوسع، بما في ذلك العوائق التنظيمية.

١٠. مدى احتمال أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى خلق أو تعزيز قوة سوقية مؤثرة أو وضع مهيمن للمنشأة -أو مجموعة منشآت- في أي سوق من الأسواق المعنية.

١١. المستوى والتوجهات التاريخية للممارسات المخلة بالمنافسة في السوق المعنية، سواء لأطراف التركيز الاقتصادي أو للمنشآت المؤثرة في تلك السوق.



١٢. مرئيات العموم والأطراف ذات العلاقة بالتركز الاقتصادي، ومنظمي القطاعات.

وتوضح المادة ١ من اللائحة أن الهيمنة في السوق المعنية يمكن تحقيقها على النحو التالي:

تتحقق الهيمنة في السوق المعنية بتحقيق أحد المعيارين الآتيين أو كليهما:

١. بلوغ الحصة السوقية نسبة ٤٪ فأكثر في السوق المعنية، سواء كانت حصة منشأة واحدة، أو حصة مجموعة منشآت متى تصرفت تلك المجموعة في ارتكاب الممارسة أو إحداث الأثر بإرادة واحدة

٢. القدرة على التأثير في السوق المعنية، ومن ذلك التحكم في الأسعار أو الإنتاج أو العرض، سواء كانت قدرة منشأة واحدة، أو قدرة مجموعة منشآت متى تصرفت تلك المجموعة في ارتكاب الممارسة أو إحداث الأثر بإرادة واحدة، وللهيئة عند الأخذ بهذا المعيار أن تدرس واحداً أو أكثر من العوامل التقديرية، ومنها ما يأتي:

- الحصة السوقية للمنشأة -أو مجموعة منشآت-، وحصص المنافسين
- مستوى المنافسة الفعلية أو المحتملة
- نمو حجم العرض والطلب على السلعة
- العوائق التي تحد أو تمنع دخول المتنافسين إلى السوق أو استمرارهم أو توسعهم فيها
- مستوى القوة التفاوضية للعميل، وتشمل قدرته الشرائية
- صعوبة أو سهولة الوصول إلى مدخلات الإنتاج
- الموارد -المالية وغير المالية- للمنشأة ومنافسيها
- اقتصاديات الحجم والسعة المتوافرة للمنشأة
- مستوى تمييز السلع.

٢-١ أهداف الهيئة من تحليل المنافسة

تُقيّم الهيئة كما هو موضح في الفصل الثامن -التركز الاقتصادي باستخدام تحليل شامل لمعرفة ما إذا كانت عمليات التركيز الاقتصادي قد تحد من المنافسة بشكل كبير. وقد تلجأ بشكل عام إلى التدخل في التركزات الاقتصادية التي ربما يكون لها آثار سلبية كبيرة على المنافسة، وتحييز





أنواع التركيزات الاقتصادية

يُطبَّق نظام المنافسة على مجموعة متنوعة من عمليات التركيز الاقتصادي، شاملاً ذلك عمليات الاندماج، والاستحواذ، وبعض أنواع المشاريع المشتركة وغيرها. ويوضح الفصل الرابع كيف تراقب وتحلل الهيئة التركيز الاقتصادي، وعموماً لا يشكل تصنيف التركيز الاقتصادي سواء أكان «اندماجاً» أم «استحواذاً» أم غيره فارقاً كبيراً، عند تقييم آثاره في المنافسة.

ويتأثر بشكل كبير تحليل أثر التركيز الاقتصادي على المنافسة تبعاً لارتباط المنشآت المشاركة في التركيز الاقتصادي بعضها ببعض بوصفها منشآت تتشارك في السوق المعني نفسه. فعلى سبيل المثال: يختلف تحليل أثر التركيز الاقتصادي على المنافسة بشكل عام اعتماداً على ما إذا كانت المنشآت المعنية منافسة (فعلية أو محتملة) قبل صفقة التركيز أم لا. ومن هذا المنطلق تدرس الهيئة بصورة أعم ثلاث فئات مختلفة للتركز الاقتصادي هي:

١. التركيزات الأفقية: يتضمن هذا النوع الموردين (الفاعلين أو المحتملين) للسلع أو الخدمات القابلة للإحلال، العاملين عادة في نفس المستوى الوظيفي (الإنتاج، أو الجملة، أو التجزئة) لسلاسل الإمداد أو التوريد، وجرت العادة حدوث التنافس بينهم في نفس السوق.

٢. التركيزات الرأسية: يتضمن هذا النوع من التركيزات المنشآت العاملة (أو يحتمل أن تعمل) في مستويات وظيفية مختلفة من سلاسل الإمداد أو التوريد الرأسية، وعادة تكون المخرجات في إحدى الأسواق مدخلات للإنتاج في سوق أخرى، وبالتالي لا تكون المنافسة مباشرة في أي سوق.

٣. التركيزات التكتلية: يتضمن هذا النوع من التركيزات المنشآت العاملة (أو يحتمل أن تعمل) في أسواق مختلفة دون أن تكون في نفس سلسلة التوريد الرأسية، وقد توفر المنشآت سلعاً أو خدمات مرتبطة بعضها ببعض بطريقة ما، على سبيل المثال: السلع التكميلية للمستهلكين أو التكميلية باعتبار استخدامها الإنتاجي.

وترى الهيئة أن بعض المعاملات الأكثر تعقيداً قد يحدث فيها أنواعاً مختلفة من التركيزات الاقتصادية في الوقت ذاته.

يحظى كل نوع من هذه التركيزات بالقدرة على التأثير في المنافسة بطريقة مختلفة، وبالتالي يحلل بشكل مختلف. وسيجرى توضيح الاعتبارات التحليلية



كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

العامّة المعتمدة من الهيئة لكل نوع من أنواع التركيزات الاقتصادية المختلفة في الأقسام اللاحقة من هذا الفصل. ومع ذلك، تنوه الهيئة بأنها ستعتمد التحليل الأكثر ملاءمة لكل تركيز في ضوء الهيكل السوقي والمعايير الأخرى ذات الصلة بالطابع الخاص لكل تركيز.

مثال افتراضي ١

(ألفا) للألبان هي منشأة يقع مقرها بالقرب من مدينة الرياض وتنتج الزبادي والحليب لبيعهما للأسر المستهلكة من خلال محلات السوبر ماركت، في حين أن (بيتا) للألبان هي منشأة أخرى يقع مقرها بالقرب من مدينة الدمام وتنتج أيضًا الزبادي والحليب. وترغب المنشأتان في الاندماج وقد أبلغتا الهيئة بنيتهما.

بناءً على المعلومات المتاحة، ستعدّ الهيئة هذا التركيز تركيزاً أفقياً وستقوم بتحليله وفقاً لذلك، وذلك من منطلق كون المنشأتين تنتجان منتجات قابلة للإحلال بعضها مع بعض (الزبادي والحليب)، وكلاهما تعملان في نفس المستوى من سلسلة الإنتاج أو الإمداد؛ إذ إنهما تبيعان للمجموعة نفسها من المستهلكين.

مثال افتراضي ٢

شركة (جاما) هي منشأة يقع مقرها في مدينة جدة وتقوم باستيراد الأعلاف الحيوانية وإعادة تصنيعها لبيعها بالجملة للمزارعين والمنشآت الزراعية الأخرى، أما شركة (دلتا) للألبان فهي منشأة ومزرعة ألبان متكاملة تقع بالقرب من مدينة جدة، وتشتري علف الحيوانات بكميات كبيرة من منشأة (جاما) وموردين آخرين مشابهين، وتنتج منتجات الألبان لبيعها للأسر المستهلكة من خلال محلات السوبر ماركت.

ترغب شركة (جاما) في الاستحواذ على شركة (دلتا) للألبان، وقد أخطرت الهيئة بنيتهما في إبرام معاملة الاستحواذ.

ستعدّ الهيئة، بناءً على المعلومات المتاحة، التركيز المقترح تركيزاً رأسياً وستقوم بتحليله وفقاً لذلك؛ إذ لا توجد منافسة مباشرة بين شركة جاما وشركة (دلتا) للألبان، بل على النقيض تعمل المنشأتان في مستويات مختلفة من سلاسل الإمداد الرأسية ذات الصلة؛ ذلك أن شركة (جاما) توفر الأعلاف الحيوانية، التي تشتريها شركة دلتا للألبان وتستخدمها بوصفها مدخلات إنتاج.





٣-١ الحصة السوقية ومستويات التركيز

تشير الحصة السوقية إلى حصة المبيعات أو أي مقياس آخر مماثل التي يحققها مشارك معين في السوق المعنية، ويُشير تركيز السوق إلى عدد وحجم المشاركين في السوق المعنية ككل.

1 حصص السوق ومستويات التركيز كمؤشر أولي

ترى الهيئة أن الحصص السوقية ومستويات التركيز تقدم مؤشرات أولية مفيدة عن هيكل السوق وأهمية المنافسة فيه سواء للمشاركين الآخرين في السوق أو لأطراف التركيز. وتدرس الهيئة عمومًا في تقييمها لصفحة التركيز الحصص السوقية ومستويات التركيز قبل عملية التركيز وبعدها.

ويمكن أن توفر قياسات الحصص السوقية ومستوى التركيز السوقي مؤشراً عن هيكل السوق في أي نقطة زمنية معينة، فتدل الحصة المرتفعة من الحصص السوقية والدرجة العالية من مستوى التركيز السوقي على قوة المنشآت ذات الحصص السوقية المرتفعة. علاوة على ذلك، يمكن من خلال تحليل التغييرات في التركيز السوقي توفير رؤى حول مدى تواتر دخول منافسين جدد إلى السوق، ورؤى أخرى حول قدرة هؤلاء المنافسين الجدد والمنافسين الصغار على جذب العملاء والتوسع في السوق.

في حين أن تحليل التركيز السوقي يمكن أن يمنح مؤشرات أولية مفيدة عن مستوى المنافسة، إلا أنه قد لا يعطي صورة كاملة حيث تشير حصص السوق المرتفعة إلى وجود سوق غير تنافسية، أو أن بعض المنشآت بطرق ما حققت هذه الحصص المرتفعة من خلال تبني تقنيات أكثر كفاءة وخفضاً للتكاليف والأسعار. للوصول إلى نتيجة نهائية بشأن التركيز الاقتصادي الهيئة تنظر في الحصص السوقية، والتركيز السوقي، بالإضافة إلى العوامل الأخرى ذات الصلة.

2 قياس الحصص السوقية والتركيز السوقي

تقيس الهيئة عادة التركيز السوقي باستخدام مقاييس الحصص السوقية، ومؤشرات معدلات التركيز، ومؤشر هرفندال - هيرشمان.



كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

تُعدّ الحصص السوقية من أبرز مؤشرات التركيز السوقي. وتحتسب الهيئة الحصص السوقية وفقاً لمبيعات المشاركين في السوق، أو حجم الإنتاج، أو الساعات الإنتاجية، بحسب ما يلائم الأسواق المعنية قيد الدراسة.

وتستخدم الهيئة في كثير من الحالات الحصص السوقية الحالية في تحليلها للمنافسة. ومع ذلك قد تضع توقعات مستقبلية عن هذه الحصص؛ لتنظر في مدى احتمال عكس حصص السوق الحالية دقة أنماط حصص السوق المستقبلية. ووفقاً لذلك، قد تعدل الحصص السوقية الحالية لتعكس بعض التغييرات المستقبلية المعقولة، مثل الخروج من الأسواق أو دخولها أو التوسع فيها. فعلى سبيل المثال: قد يكون هناك دليل على أن هناك قدرة إنتاجية جديدة كبيرة من المقرر أن تبدأ في سوق سلع صناعية ما، أو أن يتم إصدار تراخيص جديدة يتم الإعلان عنها من قبل الجهات المنظمة للقطاع، أو أن المنشآت القائمة تعاني نقصاً في الاحتياطيات في سوق السلع الأولية. وفي حالة أخذ مثل هذه الاعتبارات في الحسبان، وتعمل الهيئة على مراقبة الأسواق والتأكد من ملاءمة الحصص السوقية الحالية مع الوضع المتوقع.

تطلب الهيئة عادة معلومات من أطراف التركيز الاقتصادي لحساب الحصص السوقية بناءً على القياس الأكثر ملاءمة. وينبغي أن تكون معلومات الحصص السوقية المقدمة من أطراف التركيز الاقتصادي مدعومة بتفاصيل حول كيفية جمعها، ومصدر التقديرات، وأي افتراضات مستخدمة. وفي حال عدم توافر الأرقام الفعلية، ستراعي الهيئة اللجوء إلى أفضل التقديرات. على سبيل المثال: في حال وجود عدد من المنشآت الصغيرة في السوق، قد تكون الأرقام التقريبية حلاً مناسباً. وفي الأسواق التي تكون فيها الواردات الفعلية أو المحتملة مهمة في الحسابات، فيجب تحديدها بوضوح (مع الإشارة إلى ما إذا كانت هذه الواردات مستقلة أم لا عن أطراف التركيز الاقتصادي) وإدراجها ضمن حسابات الحصص السوقية وحسابات قياس التركيز. وبالمثل يجب أن تدرج سلع الإحلال في جانب العرض في هذه الحسابات.

قد تطلب الهيئة كذلك بيانات الحصص السوقية التاريخية لتساعد في التحليل الذي تجريه. وستحدد الهيئة حاجتها إلى ذلك بحسب كل حالة على حدة؛ إذ يفيد السياق التاريخي في معرفة تقلب الحصص السوقية، التي تحدث عادة عند تميز السوق بأوامر وطلب متقلب يتصف بأحجام ومبالغ مقطوعة كبيرة. علاوة على ذلك، قد تزود التغييرات في الحصص السوقية التاريخية الهيئة بمعلومات مفيدة حول طبيعة المنافسة والأهمية المستقبلية المحتملة لمختلف المنافسين، على سبيل المثال الإشارة إلى مدى كون





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

وتحتسب الهيئة الحصص السوقية لمرحلة ما بعد التركيز على افتراض أن الحصة السوقية المجمعة لأطراف التركيز الاقتصادي هي مجموع حصصهم في السوق قبل التركيز.

ويشار إلى أن مستوى التركيز العام في السوق يوفر معلومات مفيدة حول الوضع التنافسي. لذا تأخذ الهيئة في الاعتبار الحصص السوقية قبل وبعد عملية التركيز للمنشآت المعنية بطلب الاندماج أو الاستحواذ، ومنافسيها، والزيادة الفعلية في مستوى التركيز السوقي نتيجة للتركز، فضلاً عن مستوى التماثل في الحصص السوقية للمنشآت المتنافسة في السوق.

توفر مقاييس التركيز مثل مؤشر هرفندال - هيرشمان ((HHI، ونسب تركيز المنشآت الكبرى (CRX) إحصائيات موجزة مفيدة عن بعض أو كل الحصص السوقية للمنشآت الفردية، وتسلط في العادة مقاييس التركيز المتعددة الضوء على جوانب مختلفة من بيانات الحصص السوقية.

تحتسب نسب تركيز المنشآت الكبرى (CRX) عن طريق إضافة حصص هذه المنشآت في السوق المعنية بعضها إلى بعض. على سبيل المثال: إضافة الحصص السوقية لأكبر اثنتين أو ثلاث أو أربع منشآت في السوق المعنية، وهذا يتطلب معرفة الحصص السوقية للمنشآت الأكبر المشاركة في السوق المعنية أو تقديراتها.

أما احتساب مؤشر هرفندال - هيرشمان فيتم من خلال جمع مربع الحصص السوقية لجميع المنشآت المتنافسة في السوق المعنية، ويقاس على مرحلتين الأولى قبل التركيز والثانية فيما لو تم التركيز، والتغير بينهما يشار إليه بالرمز (دلتا).. ويتطلب معرفة مسبقة بالحصص السوقية لجميع المنشآت المشاركة في السوق المعنية أو تقديراتها. وفي معظم الحالات، تهتم الهيئة بنواتج رقمين مرتبطين بمؤشر هرفندال - هيرشمان:

١. الرقم المطلق للتركز في مؤشر هرفندال - هيرشمان، باعتباره مؤشراً أولياً على مستوى تركيز السوق بعد حصول عملية التركيز.

٢. التغير (أو «دلتا») في مؤشر هرفندال - هيرشمان، بوصفه مؤشراً أولياً للتغير في تركيز السوق الناتج عن التركيز الاقتصادي.

3 تركيز السوق كطريقة أولية للتقييم

تعتمد الهيئة بشكل عام الحدود التالية لمؤشر هرفندال - هيرشمان لإجراء التقييم المبدئي لآثار التركيز الاقتصادي المحتمل في المنافسة:



كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

- لا يربَّح أن توجد مخاوف على المنافسة من التركيز الأفقي عندما تكون قراءة مؤشر هرفندال - هيرشمان لما بعد التركيز أقل من ١.٠٠٠، وهو ما يعني عدم الحاجة إلى إجراء التحليل الشامل الإضافي لآثار التركيز الاقتصادي المقترح في المنافسة.
- لا يربَّح أن توجد مخاوف على المنافسة في التركيز الأفقي عندما تكون قراءة مؤشر هرفندال - هيرشمان بعد التركيز ما بين ١.٠٠٠ و ٢.٠٠٠، وقراءة مستوى التغير لمقياس (دلتا) أقل من ٢٥، ولا عندما تكون قراءة مؤشر هرفندال - هيرشمان بعد التركيز أعلى من ٢.٠٠٠ وقراءة مستوى التغير لمقياس (دلتا) أقل من ١٥، إلا في ظروف خاصة تتطلب تحليلاً إضافياً للمنافسة.
- توفر حدود مؤشر هرفندال - هيرشمان تصورات أولية مفيدة عن مخاطر التركيز الاقتصادي على المنافسة، ولكنها ليست حاسمة ولا ينبغي لأطراف التركيز الاقتصادي الاعتماد عليها لوضع أي افتراضات بوجود أو عدم وجود مخاوف على المنافسة.
- وبشأن التأثيرات المحتملة في المنافسة، تعتمد الهيئة إلى النظر في مجمل العوامل المشار إليها في اللائحة التنفيذية، وقد يبقى التركيز الاقتصادي الأقل من حدود مؤشر هرفندال - هيرشمان مثيراً للمخاوف على المنافسة؛ تحديداً في ظروف تشمل -على سبيل المثال لا الحصر- ما يلي:
- تضمّن التركيز الاقتصادي المقترح طرفاً يُحتمل دخوله إلى السوق، أو داخلاً جديداً إلى السوق بحصة سوقية صغيرة، قد يشكل قيلاً تنافسياً كبيراً في السوق المعني في المستقبل القريب.
- إحراز طرف أو أكثر من أطراف التركيز الاقتصادي زيادة سريعة في الحصة السوقية في الآونة الأخيرة.
- كون طرف أو أكثر من أطراف التركيز الاقتصادي من أصحاب الابتكارات الكثيرة التي لم تنعكس في حصص السوق.
- وجود حصص وملكيّات مشتركة كبيرة بين المشاركين في السوق.
- وجود مؤشرات على أن أحد أطراف التركيز سيتولد عنهم منشأة مستقلة قد تسعى إلى فرض أسعار منخفضة أو بدء حرب أسعار مع المنافسين.
- توافر أدلة على وجود محاولات تنسيق أو منح تسهيلات سابقة أو مستمرة.
- امتلاك أحد أطراف التركيز الاقتصادي حصة سوقية قبل التركيز تبلغ قيمتها نسبة ٤٪ أو أكثر.





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

• اعتبار عدد كبير من العملاء أن منتجات أطراف التركيز الاقتصادي بدائل قريبة (على سبيل المثال: اعتبار العملاء منتجات أطراف التركيز الاقتصادي الخيارات الأولى والثانية من البدائل المفضلة).

تشير الهيئة إلى أن حدود مؤشر هرفندال - هيرشمان المشار إليها ليس لها أي علاقة على الإطلاق بمسألة وجوب إبلاغ الهيئة بمعاملات التركيز الاقتصادي من عدمه؛ إذ يجب إبلاغ الهيئة بالتركيزات الاقتصادية المستوفيه لحدود الإبلاغ التي نوقشت في الجزء السادس ومتطلبات الإبلاغ الأخرى، بغض النظر عن مؤشر هرفندال - هيرشمان والتغير في مقياس (دلتا).

مثال افتراضي ٣

سوق حبوب رقائق الذرة في المملكة العربية السعودية تعمل به ثماني منشآت مختلفة ذات منتجات متنافسة تنافساً جاداً. تمتلك كل من المنشآت الأربع (أي، بي، سي، دي) حصة سوقية تبلغ ١٥٪، في حين تمتلك كل من المنشآت الأربعة الأخرى (إي، إف، جي، إتش) حصة سوقية تبلغ ١٪.

قررت المنشأتان (إف) و (إتش) الاندماج وأخطرا الهيئة بذلك.

حسبت الهيئة مؤشر هرفندال - هيرشمان لفترة ما بعد التركيز، والتغير في مقياس (دلتا) لمؤشر هرفندال - هيرشمان على النحو التالي:

الحصة السوقية المجمعة لما بعد التركيز للمنشأتين المندمجتين (إف) و (إتش) = ١٪ + ١٪ = ٢٪.

مؤشر هرفندال - هيرشمان ما قبل التركيز = ٢ ١٥ + ٢ ١٥ + ٢ ١٥ + ٢ ١٥ + ٢ ١. + ٢ ١. + ٢ ١. + ٢ ١. = ١٣٠٠

مؤشر هرفندال - هيرشمان ما بعد التركيز = ٢ ١٥ + ٢ ١٥ + ٢ ١٥ + ٢ ١٥ + ٢ ١. + ٢ ١. + ٢ ٢. = ١٥٠٠

مقياس (دلتا) لمؤشر هرفندال - هيرشمان = ١٥٠٠ - ١٣٠٠ = ٢٠٠

وعليه يكون مؤشر هرفندال - هيرشمان بعد التركيز ذا قيمة بين ١٠٠٠ و ٢٠٠٠، ومقياس (دلتا) لمؤشر هرفندال - هيرشمان أقل من ٢٥٠.

مما يعني أنه مع عدم وجود عوامل أخرى تشير إلى وجود مخاوف على المنافسة محتملة، فمن غير المرجح أن تبدي الهيئة مخاوف على المنافسة الأفقية المترتبة على معاملة التركيز المنظورة. ومع ذلك، كما



كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

نُوقش في السابق، يعدّ هذا التحليل تحليلًا مبدئيًا ولا يؤدي إلى أي افتراضات بشأن الاستنتاجات النهائية لتحليل المنافسة ويجب ألا يعتمد أطراف التركيز الاقتصادي على أي من هذه الافتراضات.

مثال افتراضي ٤

في مثال سوق حبوب رقائق الذرة الموضح في المثال الافتراضي السابق لو افترض عدم تحقق الاندماج المقصود بين المنشأتين (جي) و(إتش) بسبب خلاف شخصي بين مالكي المنشأتين.

ورأت المنشأتان (أي) و(بي) إمكانية اندماجهما وقررتا إخطار الهيئة بذلك.

حسبت الهيئة مؤشر هرفندال - هيرشمان لفترة ما بعد التركيز والتغير في مقياس (دلتا) لمؤشر هرفندال - هيرشمان على النحو التالي:

الحصة السوقية المجمعة لما بعد التركيز للمنشأتين المندمجتين = ١٥ % + ١٥ % = ٣٠ %.

مؤشر هرفندال - هيرشمان ما قبل التركيز = $٢١٥ + ٢١٥ + ٢١٥ + ٢١٥ = ٨٦٠$

$١٣٠٠ = ٢١٠ + ٢١٠ + ٢١٠ + ٢١٠ +$

مؤشر هرفندال - هيرشمان ما بعد التركيز = $٢١٠ + ٢١٥ + ٢١٥ + ٢٣٠ = ٨٧٠$

$١٧٥٠ = ٢٢٠ + ٢١٠ +$

مقياس التغير (دلتا) لمؤشر هرفندال - هيرشمان = $١٧٥٠ - ٨٦٠ = ٩٠٠$

عليه يكون مؤشر هرفندال - هيرشمان بعد التركيز ذا قيمة بين ١٠٠٠ و ٢٠٠٠ ومقياس (دلتا) لمؤشر هرفندال - هيرشمان أعلى من ٢٥٠.

بناءً عليه، ستبدي الهيئة مخاوف على المنافسة الأفقية في هذه المعاملة، وستنتقل إلى تحليل أكثر تفصيلاً لها. وامتداداً لما ذكر سابقاً، فهذا التحليل مبدئي وينبغي ألا يؤدي إلى أي افتراضات بشأن الاستنتاجات النهائية لتحليل المنافسة.

٤-١ تقييم المنافسة للتركزات الاقتصادية الأفقية

هناك طريقتان رئيسيتان يمكن من خلالها أن تسبب التركزات الاقتصادية الأفقية ضرراً جوهرياً بالمنافسة



كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

١. من خلال إزالة قيود تنافسية مهمة تواجه منشأة واحدة أو أكثر، ستؤدي إلى زيادة القوة السوقية، وهذه الطريقة تُعرف بالتأثيرات أحادية الجانب.

٢. من خلال تغيير طريقة تنافس المنشآت مع بعضها البعض بشكل ي جعل المنشآت التي لم تكن تنسق عملها مع منافسيها في السابق تصبح أكثر قدرة واحتمالاً بأن تنسق وترفع أسعارها أو تضر بالمنافسة بطريقة أخرى، أو عن طريق جعل التنسيق أسهل وأكثر استقراراً أو فاعلية بالنسبة للمنشأة التي كانت تقوم بالتنسيق قبل التركيز - وتُعرف هذه الطريقة باسم التأثيرات المنسقة.

تقيّم الهيئة - على النحو الموضح في الجزء الثامن ما إذا كانت التغييرات التي يحدثها التركيز بإمكانها أن تؤدي لتأثيرات في المنافسة أم لا.

1 إنشاء أو تعزيز مركز مهيمن

تنص المادة ٢٢ من اللائحة على العوامل التي قد تنظر فيها الهيئة لتقييم طلبات التركيز الاقتصادي، بما في ذلك «مدى احتمال أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى خلق أو تعزيز قوة سوقية مؤثرة أو وضع مهيمن لمنشأة - أو مجموعة منشآت - في أي سوق من الأسواق المعنية».

وتوضح المادة رقم ١. من اللائحة أن الهيمنة في سوق معينة يمكن إثباتها عندما تقوم منشأة أو مجموعة من المنشآت بالعمل بإرادة لحيازة حصة في السوق المعنية نسبتها ٤٪ أو أكثر، أو تظهر أيضاً قدرتها على التأثير في السوق من خلال السيطرة على عوامل مثل الأسعار أو الإنتاج أو الطلبات.

وبناءً على ذلك، إذا كان من المحتمل أن يكون لأطراف التركيز الاقتصادي معاً حصة سوقية بعد التركيز تبلغ ٤٪ أو أكثر، مما يترتب عليه احتمال أن تنشأ، أو تعزز القوة السوقية، أو وضع مهيمن مؤثر، فإن ذلك يُعدّ أحد العوامل التي تعطيها الهيئة أهمية كبيرة عند تحليل التركيز. وفي كل الأحوال فالهيئة وضعت في اعتبارها مجموعة كبيرة أخرى من العوامل أشارت إليها في اللائحة عند تقييم التأثيرات المحتملة للتركز الاقتصادي في المنافسة. وفي حين أن نشوء مركز مهيمن يُعدّ عاملاً مهماً في التحليل، إلا أنه لا يُعدّ بالضرورة عاملاً حاسماً، خاصة عندما يتضح للهيئة من تحليل العوامل الأخرى ذات الصلة بالمنافسة أن التركيز الاقتصادي لا يُظهر أثراً سلبياً في المنافسة على الرغم من الهيمنة وارتفاع حصص السوق بعد التركيز.



2 التأثيرات الأفقية أحادية الجانب

التركز الاقتصادي في بعض الأحيان يحد من المنافسة في السوق ويتم ذلك من خلال إزالة القيود التنافسية المفروضة على بائع واحد أو أكثر أو إضعافها، بحيث تزيد منشأة من قوتها السوقية بعد إتمام التركيز. ويتمثل التأثير المباشر للتركز الاقتصادي في خسارة المنافسة بين أطراف التركيز الاقتصادي. على سبيل المثال: إذا كانت إحدى المنشآت الدامجة قد رفعت أسعارها قبل التركيز الاقتصادي، مما أدى إلى فقدانها لبعض المبيعات وربما الحصص السوقية لصالح المنشأة الدامجة الأخرى، فإن ذلك لن يحدث بعد التركيز الاقتصادي وسيزول بناءً عليه هذا القيد بالتحديد. والنتيجة المتوقعة للتركز الاقتصادي أن المنشأة الدامجة بعد التركيز ستجد أنه من المربح لها رفع الأسعار أو تقليل الإنتاج أو ممارسة القوة السوقية التي اكتسبتها بسبب التركيز، ويمكنها القيام بذلك، حتى مع الأخذ في الاعتبار ردود الفعل المتوقعة من المشاركين الآخرين على التغييرات الناتجة في ظروف السوق. يمكن للمنشآت الأخرى في السوق ذاته الاستفادة أيضًا من انخفاض الضغط التنافسي الناتج عن التركيز الاقتصادي؛ لأن زيادة أسعار أطراف التركيز الاقتصادي قد تؤدي إلى تحول بعض الطلب إليهم، وقد يجدون بدورهم أنه من المربح زيادة الأسعار. وبالتالي انخفاض هذه القيود التنافسية قد يؤدي إلى زيادات كبيرة في الأسعار في السوق المعنية، ويُعرف هذا التأثير الناتج بالتأثير الأفقي أحادي الجانب.

عند حدوث تأثيرات أحادية الجانب تختلف استجابات المشاركين الآخرين في السوق. ففي بعض الحالات، قد يستجيب المشاركون في السوق بطريقة تصب في صالح المنافسة ويحاولون (على الأقل جزئياً) تعويض سلوك المنشأة المندمجة السابق للاندماج. وقد يحدث بدلاً من ذلك، أن يدعموا ببساطة سلوك المنشأة المندمجة، على سبيل المثال: لو قامت منشأة مندمجة بممارسة قوة سوقية من جانب واحد من خلال رفع أسعار منتجاتها، فقد تستجيب المنشآت الأخرى المقدمة للبدائل برفع أسعارها أيضًا، وبالتالي يحدث تفاقم في التأثير التنافسي للممارسة أحادية الجانب للقوة السوقية. يبيّن هذا المثال أن الممارسة أحادية الجانب للقوة السوقية قد تحقق ربحية للمنشأة المندمجة ومنافسيها من خلال رفع أسعارهم.

وعموماً، فإن الاندماج المؤدي لمثل هذه التأثيرات أحادية الجانب من شأنه أن يقلل المنافسة بدرجة كبيرة لكونه يؤدي إلى خلق أو تعزيز قوة سوقية أو مركز مهيمن للمنشأة المندمجة. وتنشأ التأثيرات أحادية الجانب بطرق





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

مختلفة بحسب خصائص السوق، ومن الأمثلة الواضحة اختفاء المنافسة بعد التركيز الاقتصادي؛ لكون حدوث الاندماج كان لغرض الوصول لحالة الاحتكار. في هذه الحالة، لا توجد قيود تنافسية فعالة متبقية من مصادر أخرى، سواء من داخلين جدد أو من الواردات أو أي قوة تعويضية أخرى في المستقبل. وبالتالي فإن التركيز الاقتصادي الذي يؤدي إلى تأثيرات أحادية الجانب قد يحد من المنافسة بشكل كبير وواضح^١. أيضاً قد تؤدي التركزات الاقتصادية في أسواق احتكار القلة المنطوية على قيود تنافسية التي كانت تفرضها الأطراف المندمجة في السابق بعضها على بعض وعلى الأطراف الأخرى، إذا تزامنت مع حالة احتمال للتنسيق بين أعضاء احتكار القلة، إلى انحسار كبير في المنافسة.

عند النظر في احتمال نشوء تأثيرات أحادية الجانب قد تؤدي إلى تقليل المنافسة على نحو كبير، تأخذ الهيئة في اعتبارها جميع العوامل المنصوص عليها في المادة ٢٢ من اللائحة وأي عوامل أخرى ذات صلة. على وجه الخصوص، القيود التنافسية المحتملة أو القائمة المؤثرة على المنافسة، مثل الداخلين الجدد المحتملين إلى السوق، أو الواردات، أو القوى التعويضية الأخرى، ومدى مقدرتها على الحد من أي زيادة في القوة السوقية أحادية الجانب لكل مشارك في السوق أم لا. أما العوامل المحددة التي قد تؤخذ في الاعتبار في تقييم الهيئة لاحتمالية وجود انخفاض كبير في المنافسة بسبب التركيز الاقتصادي فهي كما يلي (مع ملاحظة أن الهيئة لا تشترط وجود جميع هذه العوامل للحكم باحتمال حدوث تأثير سلبي في المنافسة، وأن العوامل الأخرى غير المدرجة في هذا الدليل قد تكون أيضاً ذات صلة):

١. امتلاك أطراف التركيز الاقتصادي حصصاً كبيرة في السوق: حصول منشأة على حصة أكبر في السوق يؤدي إلى امتلاكها المزيد من القوة السوقية، فتؤدي مثلاً الحصة السوقية الناشئة عن التركيز الاقتصادي إلى حدوث زيادة أكبر في القوة السوقية. ويرجع السبب في ذلك إلى أن الزيادة الكبيرة في قاعدة المبيعات بعد التركيز الاقتصادي تساهم في الحصول على هوامش ربح أعلى من زيادة الأسعار يمكن أن تزيد من احتمالية تمتع أطراف التركيز الاقتصادي بربحية أعلى على الرغم من الانخفاض المحتمل في الإنتاج. ومع أن زيادة الحصة السوقية بعد التركيز توفر مؤشرات أولية عن القوة السوقية والزيادة فيها، إلا أنها عادةً تعدّ مجرد عوامل مهمة مساعدة على التقييم.

٢. كون أطراف التركيز الاقتصادي منافسين بعضهم لبعض في السوق: في بعض الأحيان يكون هناك اختلاف وتمييز بين السلع، كما قد توجد بها منتجات بديلة بدرجة كبيرة تتنافس بعضها مع بعض. في ظروف الأسواق هذه، تضع البدائل المتقاربة بدرجة



كبيرة مزيداً من القيود التنافسية بعضها على بعض بخلاف السلع التي لا تُعدّ بدائل متقاربة. ويفيد معرفة ذلك في تقييم مدى احتمالية فقدان القيود التنافسية، بسبب حدوث التركيز الاقتصادي؛ إذ كلما كانت المنافسة محتدة بين السلع الخاصة بأطراف التركيز الاقتصادي، كلما أصبح الأمر أكثر احتمالاً بأن يؤدي هذا التركيز إلى الحد من المنافسة، وأن يصبح أطراف التركيز قادرين على رفع أسعارهم بعد ذلك. وبالتالي تصبح حالة المنافسة المستخدمة سابقاً بين أطراف التركيز الاقتصادي مصدراً مهماً للتحليل.

٣. عندما يحظى أطراف التركيز الاقتصادي بهوامش ربح كبيرة قبل التركيز، فإن هذا يزيد أيضاً من احتمال زيادة الأسعار بعد التركيز. وعلى النقيض من ذلك، عندما تكون المنشآت المتنافسة منتجة لسلع بديلة ومتقاربة بعضها من بعض، فمن المحتمل أن تكون قدرة أطراف التركيز الاقتصادي وحافزهم على رفع الأسعار أكثر تقييداً. وتسعى الهيئة عند تقييم معاملات التركيز إلى تحليل مدى إمكانية الإحلال بين السلع المختلفة في السوق المعنية من خلال مجموعة من الأساليب بحسب توافر البيانات (بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر): استبانات تفضيلات العملاء، وتحليل أنماط الشراء، وتقدير مرونة الأسعار المتقاطعة للمنتجات المعنية، ونسب التحول بين السلع، وتحليل أنماط العطاءات في أسواق المشتريات.

٤. محدودية قدرة المستهلكين على الإحلال بين الموردين: عندما يجد عملاء أطراف التركيز الاقتصادي صعوبة في الإحلال بين الموردين، حينها قد يجد أطراف التركيز الاقتصادي سهولة في زيادة الأسعار بعد التركيز. ويجد العملاء صعوبة في الإحلال بين الموردين لعدة أسباب منها: قلة عدد الموردين البديل، أو ارتفاع تكاليف الإحلال عند الرغبة في التبديل. ويعد توافر الأدلة الخاصة بأنماط إحلال العملاء بين الموردين السابقة، وردود الأفعال بشأن تغيرات الأسعار تعتبر معلومات مهمة للهيئة.

٥. عدم احتمال زيادة التوريد من قبل المنافسين عند ارتفاع الأسعار: لكي يتمكن العملاء من التحول إلى موردين بديل، فهذا يتطلب تمكن الموردين البديل من استيفاء الطلب المتحول إليهم. وعندما تفرض ظروف السوق أن منافسي أطراف التركيز الاقتصادي من غير المتوقع زيادة توريداتهم على نحو كبير في حال زيادة الأسعار، أو أنهم غير قادرين على زيادتها، فسيزيد ذلك من احتمالية أن يحظى أطراف التركيز الاقتصادي بحافز كبير لرفع الأسعار. هذه القيود المفروضة على المنافسين قد تدفعهم إلى توسعة إنتاجهم في





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

ظروف معينه، على سبيل المثال عندما يواجهون بقيود صارمة مفروضة على طاقاتهم الإنتاجية مع تكاليف عالية لرفع سعة تلك الطاقات على النقيض من ذلك، عندما تكون ظروف السوق مهيأة بأن يكون لدى المنافسين طاقة إنتاجية كافية، ويرون أنه من المربح زيادة انتاجهم بما يتناسب مع كفاءاتهم، فمن غير المحتمل أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى تقليل المنافسة

5- تمتع أطراف التركيز الاقتصادي بالقدرة على منع دخول المنافسين أو الحد من توسعهم: قد يتيح التركيز الاقتصادي لمنشأة ما بعد الصفقة التحكم في دخول منافسين صغار إلى السوق أو التحكم في إمكانية توسع المنافسين القائمين فيها، أو تقييد قدرة المنافسين الموجودين على المنافسة بفاعليه، وبالتالي يكون هناك احتمال بأن تقل مستويات المنافسة في السوق بشكل كبير. وتنشأ القدرة على تقييد المنافسين إذا كان لمنشأة ما من أطراف التركيز سيطرة أو تأثير كبير في مدخلات الإنتاج أو التوزيع المهمة، مما يمكنها من جعل التوسع أو الدخول من قبل المنشآت المنافسة أكثر تكلفة أو أكثر صعوبة؛ وتشمل وسائل السيطرة للمنشآت المتركزة التحكم في أنواع مهمة من الملكية الفكرية كبراءات الاختراع، أو العلامات التجارية، أو العناصر المطلوبة للتشغيل المتبادل للبنى التحتية أو منصات التشغيل الإلكترونية المختلفة. ويجوز للهيئة أن تضع في اعتبارها القوة المالية لأطراف التركيز الاقتصادي مقارنةً بمنافسيهم عند إجراء هذا التقييم.

6- احتمال قوة السوق التنافسية: بعض المنشآت قد تملك مقدرة في التأثير في المنافسة في السوق بشكل يتعدى ما تملك من حصص سوقية فعلية. وبالتالي، إقصاء هذه المنشآت من السوق -من خلال التركيز الاقتصادي- مقيداً لعملية المنافسة السوقية بدرجة كبيرة، لا سيما عندما تكون السوق عالية التركيز. على سبيل المثال: قد تتجه المنافسة في السوق إلى هذا الاتجاه عندما يكون أحد أطراف التركيز داخلياً جديداً إلى السوق ومن المتوقع أن يمارس ضغوطاً تنافسية كبيرة في المستقبل على المنشآت الأخرى الموجودة حالياً في السوق. تنشأ مثل هذه المخاطر في الأسواق التي يمثل الابتكار فيها جزءاً مهماً من العملية التنافسية، فيعمل أطراف التركيز الاقتصادي على تنحية المنشأة عالية الابتكار من السوق، وتكون النتيجة تراجع الضغط التنافسي الابتكاري على المنشآت الأخرى. وعليه فإن المنشآت ذات الحصة الصغيرة نسبياً والفاعلة في صنع الابتكارات تُعدّ جزءاً مهماً من عملية المنافسة إذا كانت تتمتع بابتكارات قد تقود إلى منتجات واعدة.



2 التأثيرات المنسقة

بالإضافة إلى التأثيرات أحادية الجانب في المنافسة، يمكن للتأثيرات المنسقة أن تقلل من المنافسة بسبب التركيزات الاقتصادية. وتحظى التركيزات الاقتصادية بتأثيرات منسقة عندما تساعد التركيزات المنشآت في السوق على تنسيق الأسعار، أو الإنتاج، أو القرارات التجارية ذات الصلة صريحة كانت أم ضمنية. ويمهد التركيز الاقتصادي لذلك بسهولة مع خفضه لعدد المنشآت العاملة المتنافسة في السوق، وكذلك من خلال إزالته للقيود التنافسية أو إضعافها، أو تغيير ظروف سوقية محددة ممهدة لمزيد من احتمالات إجراء التنسيق. وقد يتزامن حدوث التأثيرات المنسقة مع التأثيرات أحادية الجانب مما يعزز من مقدرة المنشأة المندمجة على تحقيق أسعار أعلى مما كان بإمكانها تحقيقه بشكل منفرد. وعليه فالتأثيرات المنسقة، سواء بمفردها أو جنباً إلى جنب مع التأثيرات أحادية الجانب، قد تؤدي إلى الحد من المنافسة بدرجة كبيرة.

وقد تفرز التركيزات الاقتصادية تأثيرات منسقة عندما تؤدي إلى تغيير طبيعة الاعتماد المتبادل بين المتنافسين بحيث يكون السلوك المنسق أكثر احتمالاً أو اكتمالاً أو استدامة. ويمكن أن ينشأ هذا الاعتماد المتبادل بين المتنافسين عند وجود منشآت قليلة العدد في السوق (احتكار قلة أو احتكار ثنائي)، بحيث يكون لدى كل منشأة مقدرة على توقع استجابة المنشآت الأخرى ووضع استراتيجياتها التجارية وفقاً لذلك. وإذا استمر هيكل السوق متميزاً باحتكار القلة مع مرور الوقت بسبب (عوائق الدخول والتوسع التي تحمي المنافسين الحاليين من المنافسين الجدد)، فيمكن أن يؤدي تواصل احتدام المنافسة بين المتنافسين القلة إلى مجموعة من السلوكيات المنسقة، بدءاً من المنافسة الضعيفة، إلى الاتفاق الضمني أو الصريح المبرم بين المنشآت بعدم التنافس. وعلى الرغم من إمكانية انخراط المنشآت في المنافسة الشرسة، إلا أنها قد تفتقر إلى الحافز للقيام بذلك إذا أدركت أن أي فوائد قصيرة الأجل من هذه المنافسة قد تتلاشى بفعل خسارة المبيعات الناتجة من ردود أفعال المنشآت الأخرى. على سبيل المثال: قد تستفيد إحدى المنشآت من زيادة أرباحها على المدى القصير عن طريق حرب الأسعار ضد منافسيها، ولكن إذا توقعت أن يقوم منافسوها بالانتقام على المدى الطويل، فقد تقدر بأن الأمر سيجعلها أكثر ربحية على المدى الطويل في حال التخلي عن حرب الأسعار، والحفاظ على التعايش السلمي مع منافسيها.





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

في بعض الحالات، قد يؤدي التغيير في طبيعة الاعتماد المتبادل بين المنافسين إلى فهم ضمنى بينهم بالامتناع من التنافس الشديد، على سبيل المثال: الفهم الضمنى لعدم بدء حروب الأسعار. ويُشار إليه أحياناً باسم «التنسيق الضمنى» (التنسيق غير المعلن)؛ لأنه ينطوي على تنسيق نشيط ولكن دون اتفاق صريح بين المنشآت؛ إذ توحى المنشآت بعضها لبعض بأنها لن تتنافس على السعر، أو الإنتاج، أو تخصيص العملاء، أو أي من المعالم الأخرى للمنافسة. وفي الأسواق ذات السلع المتجانسة نسبياً، يكون من المرجح اعتماد التنسيق الضمنى في الأسعار أو الإنتاج، أما في الأسواق ذات السلع الأكثر تمييزاً، فيُلاحظ التنسيق الضمنى في جانب تقاسم المنافسين للسوق بحسب نوع العميل أو المنطقة. وفي ظروف معينة، قد يؤدي الاعتماد المتبادل بين المنافسين بعضهم البعض إلى تواطؤ صريح بين المنشآت؛ إذا اتفقت هذه المنشآت على الامتناع عن المنافسة، كما هو الحال في عمليات (الكارتل).

تحدث التأثيرات المنسقة نتيجة للتركز الاقتصادي عندما يكون التركيز الاقتصادي مهيناً لحدوثه، فيؤدي مثلاً إلى تنسيق أكثر اكتمالاً أو استدامة بعد التركيز. ويمكن للتركز الاقتصادي القيام بذلك عن طريق تقليل عدد المنشآت الواجب التنسيق فيما بينها (وبالتالي تقليل احتمالية الخروج على الإجماع)، وذلك عن طريق إزالة القيود التنافسية أو إضعافها، أو تغيير ظروف السوق لتجعل التنسيق أكثر احتمالاً.

وعند تقييم ما إذا كان من المحتمل أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى وجود تأثيرات منسقة، ستعمل الهيئة على تحليل السوق المعنية وما إذا كانت ستعمل أو من المحتمل أن تؤدي إلى سلوك منسق. كذلك ستحلل الهيئة ما إذا كان التركيز الاقتصادي سيؤدي على الأرجح إلى تغيير في ظروف السوق المعنية مما يجعل التنسيق أكثر احتمالاً بعد التركيز مقارنة بالوضع قبله.

بشكل عام، ظروف السوق التي تزيد من إمكانية التنسيق المستدام بين المنافسين هي على النحو التالي:

1. أن يكون لدى المنشآت المقدرة والحافز على التوصل إلى شروط مفيدة ومربحة للأطراف: على سبيل المثال: عندما يكون بإمكان المنشآت الوصول إلى مستوى سعري «مريح» أعلى بشكل ملحوظ من المستوى السعري التنافسي، مع إمكانية الوصول إليه بسهولة من خلال المناقشة الصريحة (لتكوين كارتل المنتجين)، أو الوصول إليه من خلال تفاعل المنافسين المتكرر حتى بدون الاتصال المباشر فيما بينهم. فالمرجح ظهور التنسيق في الأسواق حيثما كان من السهل نسبياً الوصول إلى فهم مشترك لشروط التنسيق.



٢. أن تتمكن المنشآت من مراقبة بعضها بعضاً واكتشاف الخروج على الإجماع: عادة ما يكون السلوك المنسق أسهل إذا كانت المنشآت على دراية بعضها بسلوك بعض وقادرة على مراقبة بعضها بعضاً. ويتحقق ذلك بشكل يسير عندما يكون عدد المنشآت في السوق صغيراً، حيث يمكن للمنشآت المراقبة بسرعة وسهولة لأنشطة المنشآت الأخرى وظروف السوق العامة. وتسهل كذلك المراقبة، إذا كانت المنشآت تنشر أسعارها للمستهلكين بشكل نشط، أو تملك حصصاً مشتركة في بعضها الآخر، أو تقوم الاتحادات التجارية للمنتجين بجمع معلومات عن السوق ونشرها. ولا تحتاج الأسواق إلى الشفافية التامة كشرط لظهور سلوك منسق، ولكن يجب أن يكون لدى المنشآت بشكل عام بعض الآليات لاكتشاف سلوك منافسيها. وتعدّ مراقبة المنافسين سهلة بشكل عام في ظروف السوق المستقرة؛ أما الأسواق كثيرة الابتكار، أو متقلبة التكاليف أو الطلب؛ فتزداد فيها الصعوبة على لمعرفة ما إذا كان التغيير في أسعار منافسيها ناشئاً عن مثل هذه الظروف المتقلبة أو أنها تشكل خروجاً عن الشروط المتفق عليها.

٣. أن تتمكن المنشآت من معاقبة المخالف عند الخروج من الإجماع: عند خروج المنشأة على «الإجماع»، وشنها حرب أسعار مثلاً، فإن خوفها من انتقام المنشآت الأخرى المعنية لا بد أن يكون مكلفاً بما يكفي ليردعها عن الخروج على الإجماع. وحدوث التأثيرات المنسقة يكون متوقعاً بشكل أكبر، عندما تتفاعل وتتداخل المنشآت بشكل منتظم في المستقبل، سواء في السوق المعنية حيث يغلب حدوث التنسيق، أو في أسواق منفصلة أخرى لفترة طويلة. تعمل احتمالات تكرار تفاعل المنشآت وتداخلها بعضها مع بعض في المستقبل في العموم على تهيئة إمكانية الانتقام أو «العقاب» عند الخروج على الإجماع، وهذا الوضع بالتالي يثبط المنشآت عن البحث في إمكانية تبني استراتيجيات مشجعة على المنافسة.

قد تتضمن عقوبة الخروج عن الإجماع ببساطة العودة إلى الظروف التنافسية، أو حرب الأسعار، أو عقوبات أخرى تخفض من مستوى الربحية لدى المنشأة، أو مجرد التهديد بالعقوبة الذي قد يكون وحده كافياً للردع عند الخروج عن التكتل. يزداد الحافز على الخروج على الإجماع إذا كان من المحتمل أن يتأخر فرض العقوبة بشكل كبير.

غالباً ما تزداد قدرة المنشآت المنسقة على معاقبة الخروج على الإجماع عندما:





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

- تكون المنشآت متميزة بهياكل تكلفة متشابهة؛ ذلك أن المنشآت منخفضة التكاليف لا تخشى انتقام المنشآت الأعلى تكلفة.
- تنافس المنشآت بعضها مع بعض في أكثر من سوق، حيث يوفر هذا التعدد في الأسواق أسواقًا إضافية لمعاينة المنشآت المنحرفة عن التنسيق.
- وجود الطاقات الفائضة؛ لأن ذلك يمكّن المنشآت المالكة للطاقات الإنتاجية الكبيرة من زيادة الإنتاج وخفض الأسعار كرد فعل لمعافية الشركة التي خرجت عن الإجماع.

وبناءً على ما سبق فالاعتماد المتبادل والتنسيق قد يسهلان بسبب الاندماج الذي قد ينشأ أو يخلق منشآت بحصص سوقية، وهياكل تكلفة، وقدرات إنتاجية، ومستويات تكامل رأسي متماثلة. وفي حال تماثل المنشآت، تحقق المنشآت الصغيرة، أو المنشآت ذات الهياكل الأقل تكلفة، مكاسب أكثر من المنافسة مقارنة بالتخلي عنها. وبناءً على ما سبق، فالمنافس النشط الفعال له دور محوري في تعطيل الاعتماد المتبادل بين المنشآت وضمان المنافسة الفعالة.

٤. عدم وجود قيود تنافسية أخرى تقوض الإجماع: لكي يكون التنسيق ناجحًا، يجب ألا تكون إجراءات المنشآت غير المشاركة في التنسيق والمنافسون المحتملون والعملاء قادرين على تعريض النتيجة المتوقعة من التنسيق للخطر؛ كذلك ينبغي ألا تتعرض جهود المنشآت المنسقة للتقويض بسبب قيود تنافسية أخرى في السوق. فمثلًا من غير المحتمل استمرار التنسيق إذا شجع على دخول منافس جديد أو توسع منشآت قائمة في السوق المعنية من غير المشاركين في التنسيق؛ على النقيض من ذلك، فإن عوائق الدخول المرتفعة للأسواق وعوائق التوسع فيه من أهم المحفزات بشكل عام إلى زيادة التنسيق بين المنشآت.

وتشير الهيئة إلى أن انتفاء وجود ظرف أو أكثر من هذه الظروف قد يجعل التأثيرات المنسقة أقل احتمالًا، كما أن هناك عوامل أخرى لم تناقش هنا قد تكون ذات صلة.

تقوم الهيئة عموماً بتقدير ما إذا كان من المرجح أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى تأثيرات منسقة من خلال الفحص الدقيق للظروف السائدة في السوق المعنية والأثر المحتمل لعملية الاندماج في هذه الظروف. وتقوم الهيئة كذلك بإجراء تقييم نوعي مفصل للعوامل ذات الصلة، ويمكن أن تشمل العوامل الأخرى ذات الصلة أي دليل على وجود سلوك منسق سابق بين المنشآت في السوق المعنية.



2 التركيز الاقتصادي مع منافس محتمل

يمكن أن يكون للتركزات الاقتصادية مع منافس نشيط محتمل في السوق المعنية تأثيرات مضادة للمنافسة مماثلة لعمليات الاندماج بين منشأتين نشطتين قائمتين في نفس السوق المعنية، ويمكن أن يؤدي التركيز إلى تقليل المنافسة بدرجة كبيرة، من خلال إنشاء أو تعزيز مركز مهيمن.

أيضاً يمكن أن يؤدي التركيز الاقتصادي مع منافس محتمل إلى إحداث تأثيرات أفقية أحادية الجانب أو منسقة مناهضة للمنافسة إذا كان المنافس المحتمل يمكن أن يقيد بشكل كبير سلوك المنشآت النشيطة في السوق. ويزداد احتمال هذا الخطر بشكل خاص إذا كان المنافس المحتمل في وضع يسمح له بالدخول في الوقت المناسب وبالملاءة الكافية إلى السوق المعنية. ومن الأمثلة على ذلك عندما يمتلك المنافس المحتمل أصولاً يمكن استخدامها بسهولة لدخول السوق دون تحمل تكاليف غارقة كبيرة، أو من الممكن تحمله للتكاليف الغارقة اللازمة لدخول السوق ويضع قيوداً تنافسية على المنافسين في فترة زمنية قصيرة نسبياً.

تعدّ الهيئة التركيز مع منافس محتمل ذا تأثيرات كبيرة مضادة للمنافسة إذا تحقق للمنافس المحتمل بالفعل قوة سوقية جاهزة لتشكل قيوداً تنافسياً، أو من المحتمل نموه السريع ليحقق قوة وقيوداً تنافسياً فعالاً. وتنظر الهيئة فيما إذا كان هناك دليل كاف للوصول إلى مثل هذا الاستنتاج، على سبيل المثال وجود دليل على أن أحد المنافسين المحتملين لديه خطط لدخول السوق بشكل قوي وجوهري.

1-5 تقييم المنافسة في التركزات الاقتصادية الرأسية

تشمل التركزات الاقتصادية غير الأفقية التركزات الاقتصادية الرأسية والتركزات الاقتصادية التكتلية.

وتتضمن التركزات الاقتصادية الرأسية في العموم الجمع بين المنشآت العاملة في مراحل مختلفة من سلاسل التوريد الرأسية، حيث تكون منشأة المنبع مورّداً فعلياً أو محتملاً لمدخل انتاجي لمنشأة المصبّ - على سبيل المثال، الاندماج بين منشأة «المنبع» (مثل المنشأة المصنعة) ومنشأة «المصبّ» (مثل الموزع أو بائع التجزئة). لذلك لا تشمل التركزات الاقتصادية الرأسية في العموم مزيجاً من المنافسين المباشرين في نفس المستوى الإنتاجي.





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

أما التركيزات الاقتصادية التكتلية فتتضمن منشآت تتقاطع وتتفاعل مع بعضها البعض عبر عدد من الأسواق أو سلاسل الإمداد المنفصلة وتورّد سلعاً قد تكون مرتبطة بعضها ببعض بطريقة ما - على سبيل المثال، السلع المتكاملة في جانب العرض أو جانب الطلب والموردة لأسواق شقيقة، مثل السيارات وإطاراتها، أو شفرات الحلاقة ورغوة الحلاقة.

وفي معظم الحالات، لا تثير عمليات الاندماج غير الأفقية أي مخاوف تتعلق بالمنافسة. بل في أحيان كثيرة، تعزز التركيزات الاقتصادية الرأسية من أوجه الكفاءة عن طريق الجمع بين أصول وخدمات متكاملة تعود بالفائدة على المستهلكين، وتمتد فائدتها للمنشآت لتحقيق من خلالها أوجهاً أخرى من الكفاءة تسفر عن تحقيق تكامل أفضل يعزز الملاءة ويخفض تكاليف المعاملات.

غير أنه في بعض الحالات، قد تؤدي التركيزات الاقتصادية الرأسية والتكتلية إلى آثار مناهضة للمنافسة. وعلى وجه الخصوص، عند عدم وجود قيود تنافسية كافية في مرحلة ما بعد التركيز الاقتصادي في السوق المعنية؛ فمثلاً قد تثير بعض عمليات التركيز غير الأفقية مخاوف على المنافسة عندما تكون المنشأة في مرحلة ما بعد التركيز الاقتصادي قادرة على زيادة قوتها السوقية أحادية الجانب. فتكون المنشأة قادرة بعد نفاذ التركيز الاقتصادي على «إعاقة المنافسة/أو الحد منها». ويمكن أن تؤدي عمليات الاندماج غير الأفقية أيضاً إلى زيادة القوة السوقية أحادية الجانب بطرق أخرى. ففي بعض الحالات، قد يتسبب التركيز غير الأفقي، بمفرده أو عند الاقتران مع تركيز أفقي، في خفض كبير في المنافسة في السوق المعنية.

في معظم التركيزات الاقتصادية غير الأفقية تهتم الهيئة بشكل أساسي بالحالات التي قد تتشكل فيها لدى المنشأة ما بعد التركيز القدرة والحافز على استخدام مركزها في أحد الأسواق للانخراط في سلوكيات مناهضة للمنافسة، تنطوي على إعاقة منافسين لها، في سوق آخر بما يقلل من المنافسة. وعند تقييم احتمالات أن يؤدي التركيز غير الأفقي إلى ممارسات تعوق المنافسة بسبب زيادة القوة السوقية أحادية الجانب، تنظر الهيئة بعين الاعتبار إلى المسائل الثلاث التالية: (١) قدرة المنشأة بعد التركيز على إعاقة المنافسة؛ (٢) حافز المنشأة بعد التركيز على إعاقة المنافسة؛ و (٣) التأثير المحتمل لسلوكها في المنافسة في السوق المعنية، أو بعبارة أخرى، ما إذا كانت إعاقة المنافسة تُعدّ انتهاكاً للنظام.



1 تقييم التركيزات الاقتصادية الرأسية

تأخذ الهيئة الاعتبارات التالية في الحسبان عند تقييم التركيزات الاقتصادية الرأسية:

١. ما هي استراتيجيات إعاقه المنافسة المحتملة؟ تعتمد استراتيجيات إعاقه المنافسة التي قد تتبناها منشأة بعد التركيز الرأسي على ظروف كل حالة، وقد تشمل بعض الأمثلة ما يلي:

- فرض سعر أعلى لأحد المدخلات المهمة في عمليات الإنتاج لمنشأة منافسة لها في مرحلة المصب (غير متكاملة رأسياً).
- الحد أو المنع من وصول منشأة في مرحلة المصب من سلسلة الإنتاج (غير متكاملة معها) إلى مدخلات إنتاج مهمة - وبالتالي إجبارها، على استخدام بدائل أكثر كلفة أو أقل جودة.
- الحد أو المنع من وصول منشأة في مرحلة المنبع من سلسلة الإنتاج (غير متكاملة معها) إلى قاعدة العملاء.
- رفع تكلفة وصول منشأة في مرحلة المنبع من سلسلة الإنتاج (غير متكاملة معها) إلى قاعدة العملاء.

٢. هل لدى المنشأة في مرحلة ما بعد التركيز القدرة على إعاقه المنافسة؟ لن يكون بإمكان أي منشأة مشاركة في تركيز رأسي أو تكتلي بشكل عام المشاركة في إعاقه المنافسة إلا إذا كان لديها قوة سوقية كافية في مستوى وظيفي واحد أو أكثر من سلاسل الإمداد أو التوريد الرأسية، أو قوة سوقية كافية في واحد أو أكثر من الأسواق المعنية بعد التركيز. وستعمل الهيئة على تقييم ما إذا كانت أي منشأة مشاركة في تركيز رأسي أو تكتلي تتمتع بقوة سوقية في الأسواق المعنية من خلال النظر فيما إذا كان هناك عليها أي قيود تنافسية فعالة.

تتمكن المنشأة المشاركة في تركيز رأسي من الانخراط في استراتيجيات لإعاقه المنافسة ضد منشآت المصب (Downstream) المنافسة لها إذا كان لديها قوة سوقية كافية في سوق المنبع (Upstream) حيث يواجه منافسوها من شركات المصب بدائل توريد غير كافية. ويحدث هذا لأسباب متنوعة تشمل قيود على سعة الإنتاج التي يواجهها الموردون المتنافسون في مرحلة المنبع، أو عوائق الدخول الكبيرة للأسواق، أو تمييز عالٍ بين





٣. هل لدى المنشأة في مرحلة ما بعد التركيز الحافز على إعاقة المنافسة؟

مع أن امتلاك منشأة في مرحلة ما بعد التركيز للقوة السوقية في واحد أو أكثر من الأسواق المعنية يُعدّ من الاعتبارات الضرورية لإعاقة المنافسة، إلا أنه ليس عاملاً حاسماً في حد ذاته. فقد لا يكون لدى المنشأة الحافز الاقتصادي على هذه الإعاقة. فمن غير المحتمل أن تمارس المنشأة مقدرتها في إعاقة المنافسة ما لم تكن تلك الإعاقة مربحة لها، وهو الأمر الذي يعتمد على طبيعة المنافسة في كل الأسواق المعنية ووسائل وأدوات إعاقة المنافسين المتاحة لها وفي كل الأحوال لن يكون للمنشأة المتركزة رأسياً حافزاً على المشاركة في استراتيجيات إعاقة للمنافسة ضد منافسين ما لم تكن الفائدة المتحصل عليها من تلك الإعاقة تفوق المبيعات المحتملة فقدها وخسارتها بسبب الإعاقة. وستوازن الهيئة، عند تقييمها لحوافز مشاركة المنشأة المتركزة رأسياً في إعاقة المنافسة بين أمور منها: التكاليف المحتملة من المشاركة في الإعاقة على المدى القصير مقابل المكاسب المحتملة، والحجم النسبي وأهمية كل سوق بالنسبة إلى المنشأة. مثال على ذلك: قد يؤدي منع المنافسين المستقلين في المصب الناتج من التركيز الرأسي إلى إغلاق مصدر جيد لإيرادات المنبع دون تقديم أي دعم وفوائد كبيرة أخرى لمبيعات المصب للمنشأة المتركزة رأسياً. وبالمثل، لن يكون للمنشأة المتركزة رأسياً حافز على الحد من مبيعات المصب لمنافسيها غير المتكاملين معها رأسياً في المنبع إلا إذا حصلت على مزايا تعويضية كافية عن أي زيادة في التكاليف، أو انخفاض في الرسوم الجمركية المرتبطة بهذه الإعاقة. وستأخذ الهيئة في اعتبارها كذلك -عند تقييم هذه الحوافز للمنشأة فيما بعد التركيز- مجموعة من المعلومات والإجراءات الكمية والنوعية الأخرى.

٤. هل الإعاقة لها أثر سلبي محتمل في المنافسة؟ قدرة المنشأة المشاركة في التركيز وحافزها على إعاقة المنافسة قد لا يكون في حد ذاته ممكناً حتى لو زادت القوة السوقية أحادية الجانب للمنشأة المشاركة في التركيز إلى الحد الذي يؤدي إلى إضعاف كبير في المنافسة، بل يجب أيضاً مراعاة آثار إعاقة المنافسة في السوق أو الأسواق المعنية. كذلك يجب ألا تكون إعاقة المنافسة منحصرة في إجبار المنافسين على الخروج من السوق: إعاقة المنافسة قد تأتي في صورة دفع المنافسين الفعليين إلى استخدام بدائل



أكثر كلفة مقارنة بالبداية التي تعرضها منشأة ما بعد التركيز وبالتالي زيادة تكاليفهم، أو إحباط همتهم بشأن توسيع طاقاتهم الانتاجية، مما قد يتسبب حتى في إحباط المنافسين المحتملين من الدخول الى السوق. تحدث الإعاقه للمنافسة الى حد كبير كذلك عندما ترى منشأة ما بعد التركيز أو منافسوها أن زيادة السعر المفروض على المستهلكين الوسطاء والنهائيين، أو خفض السعر المدفوع لموردي المنبع إلى ما دون المستويات التنافسية، سيحقق المزيد من الأرباح.

تأخذ الهيئة في الاعتبار جميع عوامل التركيز الاقتصادي الرأسي ذات الصلة لتحديد ما إذا كان من المرجح زيادة القوة السوقية أحادية الجانب لمنشأة ما بعد التركيز إلى الحد الذي من المحتمل معه حدوث انخفاض كبير في المنافسة، بما في ذلك ما يلي:

- نسبة المنشآت القابلة للتأثر بإعاقه المنافسة نتيجة التركيز الاقتصادي الرأسي وأهميتها.
- نسبة وأهمية المنشآت الأخرى التي لا تزال قادرة على فرض قيود تنافسية على منشأة ما بعد التركيز.
- احتمالية أن يؤدي التركيز الاقتصادي الرأسي إلى زيادة العوائق أمام دخول منشآت الى السوق المعني بسبب مقدرة الشركة المتركزة على إعاقه المنافسة أو التهديد بها في مواجهة المنافسين المحتملين في أسواقها المعنية.
- أهمية المدخلات في عملية الإنتاج لمنافسي الشركة المتركزة في المصب.
- مقدرة المنشآت المنافسة على فرض قوة تعويضية للتكامل فيها بينها لتجنب تهديدات إعاقه المنافسة.

5. في عمليات الاندماج التكتلية، تكون نسبة العملاء المحتمل قيامهم بشراء السلع ذات الصلة من المنشأة المندمجة كبيرة بشكل عام لدرجة إحداث انخفاض كبير في مبيعات المنافسين المستقلين، مما يؤدي إلى زيادة تكاليفهم. وتتأثر قوة القيد التنافسي الذي يفرضه المنافسون للشركة المتركزة تكتلياً بمستوى وفورات الحجم أو «تأثيرات الشبكة» المتاحة لها إذا كانتا من السمات المهمة للأسواق المعنية، حيث قد تحد إعاقه المنافسة من قبل المنشأة المتركزة منافسيها من تحقيق الحد الأدنى من أوجه الكفاءة. وفي حال استمرار نسبة كبيرة من العملاء في شراء سلع المنافسين المستقلين، فمن المرجح أن تظل القيود التنافسية على المنشأة





المتكتلة رأسياً ما بعد التركيز، كما أنه لو كان بوسع المنافسين مجتمعين توفير حزم منتجات منافسة فسيكون بمقدورهم تجنب معوقات المنافسة، وبالتالي من غير المرجح أن يقلل التركيز الاقتصادي التكتلي من المنافسة بشكل كبير.

2 تقييم التركزات الاقتصادية التكتلية

بالمثل، ستضع الهيئة في اعتبارها الجوانب التالية عند تقييم التركزات الاقتصادية التكتلية:

١. ما استراتيجيات إعاقه المنافسة المحتملة؟ قد توفر التركزات الاقتصادية التكتلية لمنشأة ما بعد التركيز فرصة تجميع أو ربط بيع السلع بعضها ببعض في الأسواق المعنية أو المستقلة. وتُعدّ ممارسة تجميع عروض بيع السلع أو ربطها أمرًا شائعًا وتقوم بها المنشآت لأسباب متنوعة، وغالبًا ما يكون ذلك دون عواقب مناهضة للمنافسة، لكنه في بعض حالات التركزات الاقتصادية التكتلية قد يكون مثيراً لبعض المخاوف المتعلقة بالمنافسة؛ إذ تمكن هذه التركزات المنشآت من تغيير عملياتها أو عروض منتجاتها بطريقة تحد من القيود التنافسية التي يفرضها المنافسون لها في الأسواق المعنية. على سبيل المثال: قد يُمنع منافسو منشأة ما بعد التركيز من المنافسة إذا اختارت منشأة ما بعد التركيز تجميع أو ربط سلعها بطريقة تمكنها من الحد، أو زيادة تكلفة وصول المنشآت المنافسة إلى قاعدة كافية من العملاء، أو في بعض الحالات الحجب الكلي من الوصول لهؤلاء العملاء، وذلك من خلال طرق، منها ما يلي:

- منع شراء منتج واحد على الأقل أو استخدامه بشكل منفصل.
- منح العملاء مزايا إضافية عند شراء أو استخدام المنتجات المجمعة أو المربوطة بعضها ببعض من منشأة ما بعد التركيز (على سبيل المثال: منح خصومات، أو منافع استرجاع رسوم)

٢. هل لدى المنشأة القدرة بعد التركيز على إعاقه المنافسة؟ قد تنشأ القوة السوقية في سياق التركزات الاقتصادية التكتلية عندما يرى العملاء الأهمية الخاصة لسلع ومنتجات المنشأة المتركزة نظراً إلى عوامل معينة منها: الأداء الفائق، أو الولاء للعلامة التجارية. وعندما تكون منشأة ما بعد التركيز متعهدة بتوفير منتجات لعملاء يقومون ببيعها لعملاء نهائيين آخرين، فقد تظهر القوة السوقية



لمنشأة ما بعد التركيز في قدرتها على التأثير في قرارات المخزون لعملائها.

٣. هل لدى المنشأة بعد التركيز الحافز على إعاقة المنافسة؟ في حين أن امتلاك منشأة ما بعد التركيز القوة السوقية في واحد أو أكثر من الأسواق المعنية فإن ذلك يُعدّ مؤشر للحد من المنافسة، إلا أنه ليس عاملاً حاسماً في حد ذاته. حتى لو كان لدى المنشأة المتركزة تكتلياً القدرة على ذلك، فقد لا يكون لديها الحافز الاقتصادي لإعاقة المنافسين. فمن غير المحتمل أن تمارس المنشأة قدرتها على الإعاقة ما لم تكن الإعاقة مربحةً لها، وهو الأمر الذي يعتمد على طبيعة المنافسة في كل سوق معينة والوسائل المتاحة للمنشأة لإعاقة المنافسين. كذلك لن يكون للمنشأة المتكتلة حافز على المشاركة في استراتيجيات إعاقة المنافسة ما لم تكن الفوائد التي تحصل عليها تفوق خسائر المبيعات المحتملة نتيجة الإعاقة. وتحلل الهيئة وتوازن عند التقييم ما لدى المنشأة بعد التركيز من حوافز للمشاركة في إعاقة المنافسة، ومن ذلك التكاليف المحتملة على المدى القصير مقابل المكاسب المحتملة المتحققة والحجم النسبي لهذه المكاسب الناتجة من الإعاقة وأهميته في كل سوق من أسواق المنشأة. وكذلك، قدرة المنشأة المتركزة تكتلياً على الاستفادة من وفورات الحجم في السوق لزيادة المبيعات؛ إذ قد تمنح المنشأة العلاقات التكاملية لعملياتها المشتركة (في التصنيع أو التوزيع أو الإنتاج أو جمعيتهم) وفورات حجم كبيرة في أسواقها المعنية أو أحدها. وستأخذ الهيئة في اعتبارها، عند تقييم الحوافز المحتملة لمنشأة ما بعد التركيز، مجموعة أخرى من المعلومات والبيانات الكمية والوصفية.

٤. هل سيكون للإعاقة أثر سلبي محتمل في المنافسة؟ قد لا تكفي القدرة والحوافز في حد ذاتها، المتاحة للمنشأة بعد التركيز، لزيادة الآثار الأحادية الجانب المعتمدة على القوة السوقية إلى الحد الذي يحدث إضعافاً كبيراً في المنافسة، بل يجب أن يؤخذ في الاعتبار آثار الإعاقة في المنافسة في السوق أو الأسواق المعنية. وليس بالضرورة أن تتسبب الإعاقة في إجبار المنافسين على الخروج من السوق لنثبت الأثر السلبي الكبير على المنافسة: بل قد يكون الأسوأ أن يضطر أو يُدفع المنافسون الفعليون إلى استخدام بدائل مكلفة مقارنة بتلك التي تعرضها المنشأة المتركزة (مما يزيد التكاليف على المنافسين)، أو تُحبط هماتهم في توسيع طاقاتهم أو عملياتهم، أو يُحبط منافسون محتملون عن دخول السوق





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

وإعاقة المنافسة يمكن أن تهبط بمستوى المنافسة في السوق المعنية الى حد كبير إذا وجدت منشأة ما بعد التركيز ومنافسيها أو أحدهما إمكانية زيادة الأرباح بزيادة السعر المفروض على المستهلكين النهائيين أو المستهلكين الوسطاء الذين يبيعون لغيرهم، أو خفض السعر المفروض على مورّدي المنبع إلى ما دون المستويات التنافسية. وتقيّم الهيئة وتأخذ في الاعتبار جميع العوامل المؤثرة في التركيز الاقتصادي ذي الصلة للوصول الى نتيجة بشأن ما إذا كان من المرجح زيادة القوة السوقية والآثار أحادية الجانب لمنشأة ما بعد التركيز إلى الحد الذي من المحتمل معه حدوث انخفاض كبير في المنافسة في السوق المعني، بما في ذلك ما يلي:

- نسبة وأهمية المنشآت المحتمل تضررها من إعاقة المنافسة نتيجة التركيز.
- نسبة وأهمية المنشآت الأخرى القادرة على فرض قيود تنافسية على منشأة ما بعد التركيز.
- مدى إمكانية أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى زيادة عوائق الدخول بسبب إعاقة المنافسة أو التهديد بإعاقتها في الأسواق المعنية.
- نسبة العملاء في التركيز الاقتصادي التكتلي الذين يحتمل قيامهم بشراء السلع ذات الصلة من منشأة ما بعد التركيز، والتي يجب أن تكون كبيرة بما يكفي لجعل المنافسين المستقلين يواجهون انخفاضاً كبيراً في المبيعات، ويرفع من تكاليفهم. وتعتمد قوة القيد التنافسي المفروضة من المنافسين على وفورات الحجم أو «تأثيرات الشبكة» المتاحة في السوق أو الأسواق المعنية، حيث تساعد إعاقة المنافسة في منع المنافسين من التمتع بهذه السمات والخصائص للوصول إلى الحد الأدنى من الكفاءة. وعلى كل حال، إذا استمرت نسبة كبيرة من العملاء في شراء السلع من المنافسين المستقلين، فمن المرجح أن تبقى القيود التنافسية على منشأة ما بعد التركيز، أما إذا كان المنافسون قادرين على تجنب معوقات المنافسة بتوفير حزم منتجات تنافسية، فمن غير المرجح أن يقلل التركيز الاقتصادي التكتلي من المنافسة بشكل كبير.



3 التأثيرات أحادية الجانب الأخرى في التركيزات الاقتصادية غير الأفقية

تشمل التأثيرات أحادية الجانب الأخرى التي قد تنشأ عن التركيزات الاقتصادية الرأسية والتكتلية الآتي:

زيادة عوائق الدخول في التركيزات الاقتصادية الرأسية: قد يؤدي التركيز الاقتصادي الرأسي إلى زيادة عوائق الدخول إلى الأسواق إذا كان يتعين على الداخلين الجدد، نتيجة للتركز الاقتصادي، الدخول في مستويات متعددة من سلسلة التوريد الرأسية بدلاً من الدخول في مستوى واحد فقط. وفي بعض الحالات يمكن أن تُحدث الزيادة في القوة السوقية الناتجة من التركيز الاقتصادي الرأسي آثاراً أحادية الجانب تسمح بفرض عوائق على الدخول كما أشير مما يساهم في انخفاض كبير في المنافسة.

زيادة عوائق الدخول في التركيزات الاقتصادية التكتلية: قد تساهم التركيزات الاقتصادية التكتلية في إنشاء روابط استراتيجية بين السلع ذات الصلة، فتصبح الأسواق المنفصلة سابقاً جزءاً من سوق تنافسي واحد متكامل، تفرض فيه الأسواق على الموردين المتنافسين تقديم مجموعة متصلة من السلع المتكاملة للبقاء في المنافسة. لذلك، قد يتطلب الدخول إلى السوق في مثل هذه الظروف وجوب توريد مجموعة متكاملة من السلع على الداخل الجديد، مما يؤدي إلى زيادة في التكاليف الغارقة على المنشأة التي تريد الدخول إلى السوق أو الخروج منه.

- الوصول إلى المعلومات الحساسة من الناحية التجارية: قد يؤدي التركيز الاقتصادي الرأسي أيضاً إلى حدوث تأثيرات أحادية الجانب إذا كانت المنشأة المتركرة رأسياً، من خلال توفيرها لمدخلات أو خدمات توزيع لمنشآت منافسة، على معلومات تنافسية حساسة مثل التكاليف أو خطط تدشين السلع، مما قد يؤدي إلى تشويه بيئة وديناميكية المنافسة.





٦-١ عوائق الدخول للأسواق والتوسع فيها

تُعدّ عوائق الدخول إلى الأسواق والتوسع فيها عنصرًا حاسمًا في تحليل المنافسة؛ لأن دخول منشآت جديدة إلى السوق أو توسيع المنشآت الموجودة لأعمالها الحالية يمكن أن يوفر مصدرًا هامًا للقيود التنافسية على المنشآت الموجودة حاليًا في السوق. فإذا كانت المنشآت الداخلة حديثًا إلى السوق أو تلك التي وسعت أعمالها لديها القدرة على تزويد العملاء بمصدر توريد بديل ملائم في الوقت المناسب، فإن أي محاولة من المنشآت الموجودة حاليًا في السوق لممارسة قوتها السوقية قد تكون محاولة يائسة وغير موفقة؛ لأن عملاءها سيتحولون ببساطة إلى المنشآت الداخلة حديثًا في السوق. ولذلك فتهديد منشأة متمكنة جديدة بالدخول أو التوسع لمنشآت قائمة سيضع قيدًا تنافسيًا على أي محاولة لممارسة القوة السوقية من الأساس. وبناء على ما سبق، لو كان هناك احتمال كبير لدخول منشآت أو التوسع في منشآت قائمة في الوقت المناسب وبالشكل الكافي في جميع الأسواق المعنية، بعد التركيز الاقتصادي، فإن هذا يعني الجزم بأنه لن يكون للمنشأة المتركزة قوة سوقية سواء قبل أو بعد التركيز، مما يشير إلى زوال المخاوف من احتمال أن يؤدي التركيز الاقتصادي إلى تقليل كبير للمنافسة. وعلى النقيض من ذلك، فالأسواق التي تعاني من عوائق كبيرة للدخول أو التوسع بشكل يمنع المنشآت الجديدة من دخول السوق أو يؤخر دخولها ويعوقه إلى حد كبير، سيتمكن المنشأة المتركزة من أن تكون محمية من القيود التنافسية لفترة طويلة.

تمثل عوائق الدخول أو التوسع أي عامل يمنع أو يعوق الدخول أو التوسع الفعال لمنشآت جديدة قادرة على أن تكون قيدًا تنافسيًا يسهم في التغلب على زيادة الأسعار التي قد تترتب على التركيز الاقتصادي.

عند تقييم أثر عوائق الدخول في منع المنشآت من الدخول أو التوسع وفعاليتها في تشكيل قيد تنافسي، ستفحص الهيئة عدة أنواع من العوائق المحتملة أمام دخول منشآت جديدة أو توسعها في السوق، ومنها التالي:

١. العوائق القانونية أو النظامية أمام الدخول أو التوسع. ويشمل

هذا النوع من العوائق على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- شروط منح التراخيص الحكومية والنظامية.
- التعريفات الجمركية.
- القيود الصريحة على عدد المشاركين في السوق.
- اللوائح الحكومية الأخرى.



- حقوق الملكية الفكرية المعمول بها.
 - القوانين البيئية التي تزيد من تكاليف الدخول أو تحد من قدرة العملاء على الإحلال بين الموردين.
٢. العوائق الهيكلية أو التقنية أمام الدخول أو التوسع. وتشمل هذه العوائق على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- التكاليف الغارقة التي لا بد من أشعارها عند الدخول والتي من شأنها زيادة مخاطر وتكاليف الدخول إلى السوق، وتشمل تكاليف تطوير السلع، والإعلانات، والترويج لإرساء سمعة تجارية راسخة، وبناء مرافق متخصصة.
- وفورات الحجم الكبيرة في الإنتاج، التي قد تحد من دخول المنشآت ما لم تكن تملك حداً أدنى معين من أوجه الكفاءة.
- ارتفاع تكاليف الإحلال لدى العملاء، مثل تكاليف البحث، وتكاليف العمليات، وبعض سلوك العملاء المتعلق بالتردد في الإحلال بين الموردين.
- نضج الأسواق وبدء تراجع مستويات نمو الطلب فيها.
- مدى الحاجة إلى التمكن من الوصول إلى عناصر الإنتاج أو التوريد الرئيسية للتمكن من الدخول إلى السوق.
- مدى الحاجة إلى التمكن من الحصول على تقنيات محددة أو الوصول لقنوات توزيع مهمة للتمكن من الدخول إلى السوق.
- وجود «تأثيرات شبكية Network Effect» جوهرية.

٣. العوائق الاستراتيجية أمام الدخول أو التوسع. هي عوائق الدخول الناجمة عن اتخاذ المنشآت الموجودة في السوق لبعض الإجراءات أو التهديد باتخاذ إجراءات لمنع دخول منشآت جديدة أو توسعة منشأة قائمة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر:

- خطر اتخاذ المنشآت الموجودة في السوق لإجراءات انتقامية ضد دخول منشآت جديدة، مثل حروب الأسعار أو التسعير المؤقت دون التكلفة.
- خطر قيام المنشآت الموجودة في السوق باستحداث طاقات إنتاجية فائضة والحفاظ عليها للاستعانة بها ضد أي منشأة جديدة داخلية.





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

عند تقييم حدة عوائق الدخول إلى الأسواق، ستأخذ الهيئة في اعتبارها جميع المعلومات ذات الصلة بكل تركيز اقتصادي وسوقه المعني، والتي قد تتضمن المعلومات التالية:

١. قدرة المنتجين الحاليين غير المنافسين على التحول الانتاجي لإنتاج السلع أو الخدمات المنافسة.

٢. ظروف السوق التي قد تكون مؤثرة في قدرة المنشآت الموجودة حالياً في السوق على التوسع.

٣. حجم الاستثمارات الغارقة)، الواجب على الداخل الجديد إنفاقها لدخول السوق المعنية أو للتوسيع فيه بقدر كبير.

٤. مدى الولاء للعلامة التجارية في السوق المعنية.

٥. مدى وجود وانتشار عقود التوريد طويلة الأجل في السوق المعنية وطبيعة هذه العقود.

٦. مدى انتشار ممارسات فرض «تكاليف التحول» الحادة أو المانعة للمشتريين من التحول إلى موردين آخرين في السوق المعنية على المدى القصير والمتوسط (على سبيل المثال: ربط حزم السلع بعضها ببعض، أو فرض رسوم على إنهاء العقود).

٧. أي أدلة على أي نمو أو انخفاض للطلب في السوق المعنية.

من أجل أن يكون احتمال الدخول والتوسع في الأسواق أكثر فاعلية في منع المشاركين الحاليين في السوق من ممارسة القوة السوقية، فيجب أن يحدث في الوقت المناسب، وأن يكون احتمال حدوثه قوياً، كذلك ينبغي أن يكون أثره ونطاقه شاملاً.

١. يجب أن يحدث الدخول إلى السوق أو التوسع فيها في الوقت

المناسب: عند تقييم الهيئة للقيود التنافسية الضرورية لمواجهة أطراف التركيز، سيتم تحليل معطيات الوقت اللازم الذي تستطيع فيه أي منشأة جديدة الدخول إلى السوق المعنية وتتمكن من تقديم بدائل تنافسية مقيدة للمنافسة مع الأطراف، وستأخذ الهيئة في اعتبارها ما إذا كان الدخول المحتمل في الوقت المناسب أم لا، وذلك لكل تركيز على حدة وفق ما تتيح لها ظروف الدراسة والفحص وديناميكيات السوق على أرض الواقع من حقائق. وبصفة عامة، فالقيود التنافسية للداخل الجديد تكون فعالة بعد التركيز الاقتصادي إذا حدث الدخول أو التهديد باحتمال حدوثه فعلياً في الوقت المناسب ليكون بذلك رادعاً أو مانعاً من أي ممارسة مستمرة ناتجة من القوة السوقية من جانب منشأة ما بعد التركيز. وفي كثير من



الحالات، يكون الإطار الزمني المناسب للدخول الجديد بين سنة واحدة أو سنتين، وتعتمد في النهاية مناسبة الإطار الزمني على ظروف السوق وذلك لكل طلب تركيز على حدة، مع الأخذ في الاعتبار عوامل أخرى من بينها طبيعة عوائق الدخول، ونوعها، ومدى تكرار حدوثها، وطبيعة العقود المبرمة بين البائعين والمشتريين ومددها، والمهل الزمنية اللازمة لبدأ الإنتاج للداخل الجديد، وكذلك الوقت المطلوب من الداخلين الجدد للوصول إلى حجم الإنتاج الأمثل للمنافسة.

٢. يتعين أن يكون دخول المنافسين أو توسعهم محتملاً: تتأكد الهيئة من أن الدخول الفعلي أو المهدد به بعد التركيز الاقتصادي ليس ممكناً فقط بل محتملاً؛ للاطمئنان إلى عدم محاولة ممارسة القوة السوقية من جانب منشأة ما بعد التركيز. ويعتمد احتمال الدخول إلى السوق عمومًا على الأرباح المتحققة من هذا الدخول. وبالتالي يجوز للهيئة أن تُقيّم التوقعات بشأن تحقيق الداخل الجديد إلى السوق لعائدات تجارية مجزية جراء استثماراته في السوق المعني، بما في ذلك الأخذ في الاعتبار الأسعار السائدة المحتملة بعد التركيز والاستجابات المحتملة للمنشآت الموجودة حالياً في السوق وغيرها من التكاليف أو المخاطر المتعلقة بهذا الدخول. وقد تشمل عوامل التقييم الأخرى ذات الصلة طبيعة ونوع عوائق الدخول، وأي أدلة على نجاح أو إخفاق من سبق من الداخلين، ومدى بقائهم كمنافسين فاعلين في السوق المعنية، وكذلك استعراض هويات الداخلين الجدد المحتملين إلى السوق وفئاتهم.

٣. يتعين أن يكون دخول المتنافسين أو توسعهم كافيًا: تتأكد الهيئة عمومًا من أن الدخول ذا نطاق كافٍ ويغطي مجموعة كافية من السلع لتوفّر قيود تنافسية فعالة على الأطراف. وإذا كانت الأسواق لسلع مميزة، فلا بد أن يكون الداخل الجديد يحظى بدائل مشابهة على نحو كافٍ لمنتجات منشأة ما بعد التركيز لضمان فاعلية القيود التنافسية.

وعلى النقيض مما ذكر، من غير المحتمل أن يؤدي دخول المنافسين الهامشيين (غير الكافي والشامل) إلى تقييد القوة السوقية للمنشآت الموجودة حالياً في السوق؛ لأنه من غير المحتمل أن تفقد المنشآت الموجودة حالياً في السوق مبيعات كبيرة بسبب المنافسة الهامشية من الداخل الجديد. بعبارة أخرى الدخول الفردي ضيق النطاق أو ضمن منطقة جغرافية محدودة أو الذي يستهدف شرائح متخصصة من العملاء لن يشكل قيدًا فعالًا على منشأة ما





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

بعد التركيز. وتشير الهيئة إلى أنه من غير الضرورة للحكم بنجاح الدخول الفعال أن يتمكن الداخل بمفرده من تغطية كامل نطاق منتجات المنشأة المتركزة وأنشطتها. بدلاً من ذلك، فالهيئة تراجع احتمالات دخول منشآت عديدة بشكل كاف وفي وقت مناسب تكون بمجموعها وتأثيرها المشترك قادرة على منع أو ردع الاستفادة من زيادة القوة السوقية من جانب منشأة ما بعد التركيز.

سيأخذ اختبار تقييم مستوى عوائق الدخول في الاعتبار ما إذا كان الدخول الفعلي أو المهدد به بعد عملية التركيز يُعدّ أمرًا ممكنًا ومحتملاً للرد على أي محاولة لممارسة القوة السوقية من جانب المنشأة المتركزة، وبكل حال فالدخول المحتمل سيعتمد عمومًا على الأرباح المتوقعة تحقيقها من الدخول في السوق. وتقييم الهيئة لزمان وكفاءة وشمولية الدخول يعتمد على ظروف عملية التركيز قيد النظر. ومع ذلك، فاختبارات المنافسة المتعلقة بعوائق الدخول ستعتمد دائماً على مدى قدرة الداخلين المحتملين على توفير قيود تنافسية تمنع الزيادة الكبيرة والمستدامة في القوة السوقية للمشاركين في التركيز بعد الموافقة عليه.

وتُشير الهيئة إلى أنه ليس من الضروري للتركز الاقتصادي أن يؤدي لزيادة عوائق الدخول لكي يكون مناهضاً للمنافسة، ولكن يكفي وجود عوائق دخول كبيرة وقائمة تمنح حماية كافية لمنشأة ما بعد التركيز من الضغوط التنافسية على أسعارها أو سلوكياتها الأخرى. ولو كانت عملية التركيز ستزيد أيضاً من عوائق الدخول، فحينها يصبح أثره في المنافسة أكثر أهمية؛ لأنه سيزيد بشكل أشد من احتمالية منع أي دخول جديد للسوق بعد التركيز.

7-1 قوة المشتري التعويضية

لا يمارس المنافسون وحدهم الضغط التنافسي على المورد، بل يمكن أن يأتي الضغط أيضاً من العملاء. وقد لا تكون المنشآت ذات الحصص السوقية المرتفعة للغاية في وضع يسمح لها بتقليل المنافسة على نحو كبير بعد التركيز الاقتصادي إذا كان عملاؤها يمتلكون قوة شراء تعويضية. ويُقصد بقوة الشراء التعويضية في هذا السياق قوة المساومة التي يتمتع بها المشتري عندما يواجه البائع في المفاوضات التجارية؛ إذ قد يكون بمقدور المشتريين التهديد بتجاوز البائعين (بما في ذلك المنشأة ما بعد التركيز) إذا انتهجوا استراتيجيات محددة مثل التكامل الرأسي في سوق المنبع، أو القيام بالاستيراد المباشر، أو رعاية دخول منشآت جديدة في السوق. وتوجد قوة المشتري التعويضية عندما توجد خصائص محددة تميزه مثل حجمه، وأهميته التجارية بالنسبة إلى المورد، وقدرته على



التحول بين الموردّين. وفي بعض الحالات، قد يكون مصدر قوة المشتري التعويضية آتية من قوته السوقية في السوق المعنية. وتُشير الهيئة إلى أن حجم العملاء وأهميتهم التجارية (يُشار إليها في بعض الأحيان بعبارة «قوة المشتري») قد لا تكفي أحياناً لتكوين قوة مشترٍ تعويضية؛ وذلك لأن قوة المشتري التعويضية تنشأ في الغالب عندما يحظى ببدائل إحلال كافية (على سبيل المثال، قدرته الحقيقية على تجاوز المورد إلى مورد آخر). هذه المرونة تمنحه القدرة على كبح زيادة القوة السوقية لهذا الموردّ.

عند تقييم آثار التركيزات الاقتصادية على المنافسة، ومراعاةً لعوامل أخرى ذات صلة، تأخذ الهيئة في اعتبارها ما إذا كان يتمتع مشتري واحد أو أكثر بقوة تعويضية كافية لتقييد محاولة أي من الموردّين زيادة قوته السوقية المتاحة له. وعند إجراء هذا التقييم، تأخذ الهيئة في اعتبارها بعض العوامل بما في ذلك (على سبيل المثال لا الحصر) ما يلي:

- ما إذا كان التهديد بتجاوز أحد الموردّين حقيقياً ويستند إلى أسس تجارية أم لا، مع الأخذ في الاعتبار لأي دليل يسند ذلك مثل: حجم عمليات الشراء التي يقوم بها المشتري في العادة، وحجم الإنتاج الأكثر كفاءة للمنتج.

- ما إذا كان تهديد المشتري بدخول مورد منافس جديد تحت رعايته مجدياً من الناحية التجارية أم لا، مع الأخذ في الاعتبار لأي أدلة تشير إلى مدى قابلية الداخل الجديد لأن يصبح قادراً على الوصول إلى اقتصاديات السعة الانتاجية الكفوءة أم لا، سواء من خلال مشتريات المنشأة الراعية لدخوله أو من خلال عمليات البيع المحتملة الأخرى في السوق المعنية.

- ما إذا كان من المحتمل أن يتجاوز المشتري الموردّ أم لا، مع الأخذ في الاعتبار لأي أدلة ومستندات تشير إلى أن مثل هذه الاستراتيجية مجدية تجارياً وتشكل جزءاً من نموذج أعمال المنشأة.

- النسبة من حجم سوق المصبّ القادرة بشكل مؤكد على تجاوز الموردّ، وبالتالي منع احتمال انخفاض المنافسة إلى حد كبير في السوق أو الأسواق المعنية.

- القوة النسبية للقدرة التفاوضية التي يتمتع بها العملاء للمنتجات في السوق أو الأسواق المعنية.

- مدى تمكن العملاء وقدرتهم على تجاوز أطراف التركيز الاقتصادي للحصول على المنتجات من خلال الاستيراد أو إنتاجها بأنفسهم من خلال التكامل الرأسي أو التعامل مع موردّ بديل.





٨-١ المنشآت المتعثرة

على النحو المبين في البند رقم ٨-٨ من هذه المبادئ الإرشادية، تقيّم الهيئة تأثيرات التركزات الاقتصادية في المنافسة من خلال مقارنة وضع المنافسة المستقبلي المحتمل للأسواق المعنية في ظل نفاذ التركيز الاقتصادي مع الوضع المحتمل في ظل عدم نفاذه (ويُشار لذلك بـ «الواقع المضاد»). في معظم الحالات تتشابه أوضاع المنافسة في الحالتين، لكنها في حالات أخرى تكون مختلفة، وتتجلى إحدى هذه الحالات عندما يكون أحد أطراف التركيز الاقتصادي (عادةً ما تكون المنشأة المستحوذ عليها) هي «منشأة متعثرة».

في حال كون أحد أطراف التركيز الاقتصادي «منشأة متعثرة»، يجوز للهيئة الموافقة عليه، مع أنه في الأحوال العادية قبل الإفلاس قد يكون التركيز مضرًا بالمنافسة في حال حدوثه، فتلجأ الهيئة لهذا القرار لأن البديل المحتمل خروج المنشأة المتعثرة من السوق حتى لو لم يحدث التركيز الاقتصادي. وعادةً ما يحدث في بيئة الشركات أو يحدث حدوث تطورات تدفع بالمنشأة المتعثرة إلى الخروج من السوق في المستقبل.

يتمثل الشرط الأساسي في نظر الهيئة لـ«مبررات المنشأة المتعثرة» أن يكون تدهور هيكل المنافسة في السوق المعني يمكن حدوثه سواء من خلال التركيز الاقتصادي أو من دونه، وبالتالي لا يمكن القول بأن سببه كان راجعاً إلى الموافقة على صفقة التركيز الاقتصادي. أي بعبارة أخرى أن التدهور في هيكل المنافسة السوقي كان سيحدث بالقدر ذاته، على الأقل، حتى في حال غياب التركيز الاقتصادي.

تنظر الهيئة في العموم إلى مناسبة «مبررات دفع المنشأة المتعثرة»، وعلى أطراف التركيز الاقتصادي استيفاء المعايير الثلاثة التالية بأكملها. أولاً: أنه من المحتمل أن تُجبر المنشأة المتعثرة في المستقبل القريب على الخروج من السوق نظرًا إلى الصعوبات المالية التي تواجهها ما لم يُستحوذ عليها من جانب منشأة أخرى. ثانيًا: من المحتمل أيضًا خروج أصول المنشأة المتعثرة من السوق إذا لم تشارك في التركيز الاقتصادي. ثالثًا: عدم وجود مشتري بديل أقل مناهض للمنافسة من غير أطراف التركيز الاقتصادي الذي أبلغت به الهيئة.

يتحمل أطراف التركيز الاقتصادي المسؤولية عن تقديم «مبررات دفع المنشأة المتعثرة» وتقديم جميع المعلومات الضرورية ذات الصلة للهيئة في الوقت المناسب لتثبت من خلاله الأطراف أن تدهور هيكل المنافسة



في السوق المعني الذي سيلي التركيز الاقتصادي لن يحدث بسبب التركيز الاقتصادي القائم.

٩-١ أوجه الكفاءات التي تنظر لها الهيئة كجزء من تقييم المنافسة الشامل

تُجري الهيئة تقييمًا شاملاً لآثار التركيز الاقتصادي في المنافسة من أجل الوصول الى قرار بشأن ما إذا كان التركيز يمكن أن يقلل من المنافسة في السوق المعني بشكل كبير أم لا. وغالباً يكون أحد الدوافع المشتركة بين أطراف التركيز للإقدام على الصفقة كونها ذات أثر في احتمال تحسين كفاءة أداء الشركات ذات العلاقة. ومن الممكن في بعض الحالات أن تكون أوجه تحسين الكفاءة الناجمة عن التركيز الاقتصادي معوضة عن التأثيرات المضرة بالمنافسة ولا سيما الأضرار المحتملة على المستهلكين. وقد تعمل أوجه تحسين الكفاءة الناجمة عن التركيز في بعض الأحيان على توفير محفزات داعمة للمنافسة وتصب في صالح المستهلكين، إلى الحد الذي يكفي لمعالجة التأثيرات السلبية التي قد تلحق بالمنافسة نتيجة عملية التركيز.

تُقيّم الهيئة عادة آثار التركزات الاقتصادية في: المنافسة، والقيود التنافسية، وكفاءة الأسواق، ولا تُقيّم الآثار الطارئة في كفاءة المنشآت الفردية من جراء التركيز. والتركز الاقتصادي الذي ينتج عنه إزالة وإضعاف القيود التنافسية إلى الحد الذي يؤدي إلى تقليل المنافسة على نحو كبير سيتعارض مع نظام المنافسة حتى لو نتج عن التركيز الاقتصادي منشآت أكثر كفاءة وذات هيكل تكلفة منخفض. لذلك، تراعي الهيئة في تقييمها للكفاءات فقط عناصر الكفاءة التي يمكن أن ينتج عنها أسعار منخفضة (أو ليست عالية بدرجة كبيرة)، وإنتاج أعلى، وجودة سلع وخدمات أفضل، والتي في ظلها لا يؤدي التركيز الاقتصادي إلى تقليل المنافسة بشكل كبير.

بناءً على ما سبق، يجوز للهيئة - عند إجراء تقييمها للتركز- أن تأخذ في اعتبارها أي أوجه كفاءة يمكن دعمها بالأدلة الكافية عند إجراء التقييم الشامل للعملية. ومن أجل أن تأخذ الهيئة في اعتبارها ادعاءات الأطراف للكفاءة عند إجراءات التقييم الشامل، ولتصبح الهيئة في وضع يوصلها إلى القناعة بأن أوجه الكفاءة المدعاة، من غير المحتمل أن يقلل معها التركيز الاقتصادي من المنافسة بشكل كبير، فيتعين أن تكون أوجه الكفاءة (١) مفيدة للعملاء و(٢) مرتبطة بالتركز الاقتصادي، (٣) يمكن التحقق من صحتها. ويجب استيفاء جميع هذه الشروط لكي تأخذ الهيئة أوجه الكفاءة المدعاة في اعتبارها في سياق تقييمها لتأثيرات التركزات الاقتصادية على المنافسة.



1 يتعين أن تكون أوجه الكفاءة المدعاة مفيدة للعملاء

- يجب أن تكون ادعاءات الكفاءة كافيةً وتضمن عدم تدهور رفاهية المستهلكين نتيجة للتركز الاقتصادي. ويعني ذلك أن تكون الكفاءة كبيرة، وفي الوقت المناسب، ومفيدةً لعموم المستهلكين في الأسواق المعنية التي قد تنشأ فيها المخاوف على بالمنافسة.
- وجود كفاءات محتملة متنوعة مترتبة على معاملة التركيز الاقتصادي يمكن أن تؤدي إلى خفض الأسعار، أو فوائد أخرى للمستهلكين. وقد يشمل ذلك تحقيق وفورات في التكاليف تتحقق لأطراف التركيز الاقتصادي بما يمنح المقدرة والحوافز على خفض الأسعار عقب التركيز الاقتصادي. هذه الوفورات في التكاليف يمكن أن تنشأ في أجزاء مختلفة من سلاسل الإمداد شاملًا ذلك الإنتاج والتوزيع. ومن آليات تحقيق الوفورات في التكاليف الوفورات المرتبطة باقتصاديات السعة والوفورات الناتجة من الجمع بين الإنتاج وكفاءات أنشطة التوزيع والتسويق، إضافة إلى أوجه الكفاءة التي تمنحها أنشطة الابتكار المدعومة من الاستثمار في البحث والتطوير والمساهمة جميعها في خفض التكاليف.
- إذا أدت أوجه الكفاءة الناجمة عن التركيز الاقتصادي إلى خفض تكاليف الأطراف، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة حدة المنافسة بخفض الأسعار بعد أن منح التركيز مزيداً من القدرة للشركة المتركزة على المنافسة في السوق المعني. وتماشياً مع تحليل أوجه الكفاءة الممكن تحقيقها لفوائد صافية للمستهلكين، فإن من المرجح أن الكفاءات المتحققة في التكاليف المتغيرة والحدية للشركات المتركزة أكثر أهمية لانعكاسها المباشر في تخفيضات الأسعار على المستهلكين مقارنة بالكفاءات المحتمل تحقيقها في التكاليف الثابتة والتي من غير المرجح عمومًا أن تنتقل آثار الكفاءة فيها إلى المستهلك.
- قد تتحقق مكاسب الكفاءة أيضًا من نشاطات البحث والتطوير والابتكار؛ إذ تنعكس نواتجها على المستهلكين في صورة سلع جديدة أو محسنة.
- يجب تحقق الفوائد من أوجه الكفاءة المدعاة عمومًا في وقت قريب جدًا ومناسب حتى تتمكن الهيئة من النظر فيها. وكلما كانت التوقعات تشير إلى تحقق هذه الفوائد في المستقبل، قل الترجيح باعتبار الهيئة لها والنظر فيها.



- غالبًا ما ترتبط الحوافز لدى أطراف التركيز الاقتصادي لنقل مكاسب الكفاءة إلى المستهلكين بوجود ضغوط تنافسية من المنشآت المتبقية في السوق أو المحتمل دخولها إليه. وكلما كانت التأثيرات السلبية المحتملة على المنافسة أكبر، كانت الهيئة أكثر تشددًا في التأكد من أوجه الكفاءة المدعاة لتضمن أنها كبيرة، وأنها متحققة، وأنه من المرجح أن تنتقل فوائدها بدرجة كافية إلى المستهلكين، وأن من غير المرجح أن يؤدي التركيز الاقتصادي لقوة سوقية مهيمنة بشكل كبير (أو قد تؤدي إلى وضع محتكر)، وأن الحال عكس ذلك يدعم بقاء قيود تنافسية كافية بعد التركيز الاقتصادي بشكل يسمح بنقل مكاسب الكفاءة إلى المستهلكين بدرجة كافية.
- تخفيضات التكاليف الناتجة من خفض الإنتاج المناهض للمنافسة لن ينظر إليه على أنه من أوجه الكفاءة العائدة بالنفع على المستهلكين.
- يتعين على أطراف التركيز الاقتصادي أن يقدموا في الوقت المحدد جميع المعلومات ذات الصلة اللازمة للإثبات للهيئة أنه من المرجح أن تعود أوجه الكفاءة هذه بالنفع على المستهلكين، وأن تؤدي إلى ذلك بدرجة كافية لمواجهة أي تأثيرات محتملة مناهضة للمنافسة ناجمة عن التركيز الاقتصادي.

يتعين أن تكون أوجه الكفاءة مرتبطة بالتركز الاقتصادي

٢

- قد تعمل أوجه الكفاءة على تعويض الآثار المناهضة للمنافسة الناجمة عن التركيز الاقتصادي. وبناءً عليه، ستنظر الهيئة في أوجه الكفاءة في السياق المرتبط والناتج فقط عن التركيز الاقتصادي.
- ستنظر الهيئة بالمثل في أوجه الكفاءة التي لن يكون بالإمكان الحصول عليها إلا بإتمام التركيز الاقتصادي. ولن تنظر في أوجه الكفاءة التي من الممكن تحقيقها بمستوى مشابه من خلال بدائل أقل مناهضة للمنافسة ومن مصدر غير التركيز. وقد تشمل البدائل الواقعية والقابلة للتحقيق التي قد تنظر فيها الهيئة ولا تتضمن تركيزًا اقتصاديًا (على سبيل المثال، اتفاقية الترخيص أو مشروع التعاون المشترك) أو بدائل تتضمن شكلًا مختلفًا من التركيز الاقتصادي (مثل مشروع التعاون المشترك مكتمل المهام أو تركيز اقتصادي بهيكل مختلف). وتُشير الهيئة إلى أنها ستنظر فقط في بدائل واقعية وذات طابع عملي مرتبط إلى حدٍ معقول بنموذج الأعمال





التي يواجهها أطراف التركيز الاقتصادي وتعد معتبرة في الممارسات التجارية المتعارف عليها في القطاع المعني.

- ستعدّ الهيئة أن أوجه الكفاءة ناتجة عن التركيز الاقتصادي، وبالتالي فهي مقتصرة عليه، عندما يُعدّ التركيز الاقتصادي ضروريًا لتحقيق أوجه الكفاءة هذه، ولا توجد بدائل أخرى واقعية وقابلة لتحقيق أوجه الكفاءة هذه بدونه.
- يتعين على أطراف التركيز الاقتصادي أن يقوموا في الوقت اللازم وعند الطلب منهم بتقديم جميع المعلومات ذات الصلة اللازمة لإثبات أن التركيز الاقتصادي ضروري لتحقيق أوجه الكفاءة، وأنه لا توجد بدائل واقعية وقابلة لتحقيق أوجه الكفاءة سوى التركيز الاقتصادي الذي أخطرت به الهيئة.

يجب أن تكون أوجه الكفاءة المدعّاة يمكن التحقق منها

٣

- تشير الهيئة إلى أنها لن تنظر في ادعاءات الكفاءة إلا إذا كان من الممكن التحقق منها بأدلة موضوعية كافية. وتجري العادة بأن يدفع أطراف التركيز الاقتصادي بادعاءات الكفاءة التي تحقق مصالحهم فقط. وفي الأغلب فإن معظم المعلومات التي من شأنها إتاحة تقييم أوجه الكفاءة المزعومة في التركيز الاقتصادي والمقنعة للهيئة لمراعاتها في تحليلها التنافسي، هي في الواقع في حوزة أطراف التركيز الاقتصادي فقط. ولذلك يتحمل أطراف التركيز الاقتصادي المسؤولية بالكامل عن تقديم جميع المعلومات ذات الصلة اللازمة وفي الوقت المُحدد لكي تتمكن الهيئة من تقييم طبيعة أوجه الكفاءة المدعّاة، ونطاقها، ومدى احتمالية تحقق فوائدها، وكيف ستخفف أوجه الكفاءة هذه من أي آثار سلبية محتملة على المنافسة قد تنجم بطريقة أو أخرى عن التركيز الاقتصادي، وإلى أي مدى ستُفيد المستهلكين، وما إذا كانت أوجه الكفاءة نابعة ومستمدة من التركيز الاقتصادي الذي أخطرت به الهيئة، وما إذا كان من المحتمل عدُّ أوجه الكفاءة المزعومة كبيرةً بالقدر الكافي لمواجهة أي ضرر محتمل قد يلحق بالمستهلكين نتيجة اتمام التركيز.
- كلما كانت ادعاءات الكفاءة دقيقة ومقنعة، كان بوسع الهيئة تقييمها بشكل أفضل. ولذلك، ينبغي، بالقدر المستطاع عمليًا، تقدير أوجه



الكفاءة والفوائد الناجمة عنها للمستهلكين كميًا. وعندما لا تتوافر البيانات اللازمة للسماح بإجراء تحليل كمي دقيق، يجب أن يكون من الممكن التنبؤ بالأثر الإيجابي الملموس في المستهلكين. ولن تُعدّ مجرد تأكيدات أوجه الكفاءة المتوقعة، دون أدلة داعمة مثبتة، كافية للوفاء بمتطلبات الهيئة.

- الأدلة المطلوبة من أطراف التركيز الاقتصادي لإثبات أوجه الكفاءة المزعومة تختلف من حالة إلى أخرى. وبشكل عام، قد تشمل الأدلة على وجه الخصوص: المستندات الداخلية التي استخدمتها إدارات أطراف التركيز للبت بشأنه، والإفصاحات التي قدمتها الإدارات إلى الملاك والأسواق المالية بشأن أوجه الكفاءة المتوقعة، والشواهد التاريخية المثبتة لهذه الكفاءات في الماضي وما ترتب عليها من فوائد للمستهلكين، ودراسات الخبراء عن نوع وحجم مكاسب الكفاءات المتوقعة والفوائد المتوخاة منها على رفاة المستهلكين.

- كلما طالت المدة المتوقعة لبداية الاستفادة من أوجه الكفاءة المدعاة في المستقبل، انخفض مستوى يقين الهيئة وقناعتها بمصداقيتها.

يلزم المحافظة على أوجه الكفاءة بعد إتمام التركيز الاقتصادي حتى تتمكن الهيئة من القناعة بها، ويتعين على أطراف التركيز الاقتصادي تقديم أدلة تدعم المحافظة على أوجه الكفاءة المدعاة هذه مع مرور الوقت.

١.- ١ أوجه الكفاءة المنظورة بموجب آلية الإعفاء المفصلة في نظام المنافسة

يمكن النظر في أوجه الكفاءة على أنها جزء من التقييم التنافسي الشامل على النحو المذكور في الجزء السابق بالإضافة إلى ذلك، يمكن النظر في أوجه الكفاءة بصورة منفصلة أيضًا بموجب المادة ٨ من نظام المنافسة، التي تنص على ما يأتي:

يجوز للمجلس -بناء على توصية من لجنة فنية يشكلها لهذا الغرض- الموافقة على طلب المنشأة إعفاءها من أي حكم من أحكام المواد (الخامسة) (والسادسة) (والسابعة) من النظام، إن كان من شأن ذلك أن يؤدي إلى تحسن أداء السوق، أو تحسين أداء المنشآت من حيث جودة المنتج أو التطور التقني





كيف تحلل الهيئة آثار التركيز الاقتصادي في المنافسة

أو الكفاءة الإبداعية أو جميع ذلك، على أن يحقق ذلك فائدة للمستهلك تفوق تأثيرات الحد من حرية المنافسة، وذلك وفقاً للشروط والضوابط التي تحددها اللائحة.

ويعني ذلك أنه يجوز لأطراف التركيز الاقتصادي طلب الإعفاء بصورة منفصلة، وعلى وجه التحديد، بموجب آلية الإعفاء من مواد ومتطلبات التركيز الاقتصادي المذكورة في المادة ٧ من نظام المنافسة. وتوضح اللائحة هذه الآلية على النحو الآتي:

يجب تقديم طلب محدد للإعفاء بموجب هذه الآلية، ولن تنظر فيه الهيئة إلا إذا كان: (١) مُقدماً بالشكل والنماذج المحددة؛ ومبرراً تبريراً مناسباً؛ (٢) يتضمن أدلة كافية على النتائج الإيجابية المرجوة من التركيز الاقتصادي؛ (٣) يقدم مستندات داعمة وأي معلومات أخرى تطلبها الهيئة لمراجعة الطلب. ستحدد الهيئة في كل حالة المدة اللازمة لمراجعة طلب الإعفاء بمجرد تلقي الطلب المُقدم على النحو الواجب، وستُنظر مُقدم الطلب طبقاً لذلك. وإذا وافق اليوم الأخير من المدة المُشار إليها لتقييم طلب الإعفاء يوم عطلة رسمية، عندئذ يُمثل أول يوم عمل بعد العطلة آخر يوم من تلك المدة.

وستشكل الهيئة لجنة فنية لدراسة الطلب في حال تقديم طلب إعفاء. وستفحص هذه اللجنة الفنية الطلب، وستنظر في جميع المعلومات ذات الصلة بالطلب، التي قد تشمل إجراء الدراسات وجمع المعلومات والبيانات اللازمة لمراجعة طلب الإعفاء. ويجوز للجنة الفنية إجراء مقابلات مع الأطراف والمنشآت التي لديها مصلحة محتملة في الإعفاء أو قد تتأثر به أو من لديهم مصلحة محتملة فيه، وستنظر في وجهات نظرهم وفي أي وثائق يقدمونها. وبالإضافة إلى ذلك، يجوز لأي جهة حكومية أن تعرب في أي وقت أثناء تقييم الطلب عن آرائها بشأن الإعفاء إلى الهيئة ويجوز لها أن تقدم أي وثائق ذات صلة. وستقدم اللجنة الفنية بعد ذلك توصية بشأن طلب الإعفاء إلى المجلس.

يجوز للمجلس، بناءً على توصية اللجنة الفنية، الموافقة على الطلب إذا أدى الإعفاء إلى (١) تحسين أداء السوق أو المنشآت من حيث الجودة أو التنوع أو التطور التقني أو الكفاءة الإبداعية؛ و(٢) تحقيق فائدة للمستهلكين تفوق التأثيرات السلبية الناجمة عن الحد من المنافسة؛ و(٣) لا يمكن إعفاء المنشأة (المنشآت) المستفيدة من الإعفاء من الحد من المنافسة أو إقصاء المنافسين من أي سوق. وبالإضافة إلى هذه الشروط، يجوز للمجلس أيضاً النظر في أي عامل آخر ذي صلة بتقييم درجة تقييد المنافسة الناجمة عن الإعفاء والفوائد الناجمة عن الإعفاء.





سيتخذ المجلس قرارًا، في غضون المدة المُشار إليها، بشأن طلب الإعفاء يُفيد (أ) بالموافقة على الإعفاء أو (ب) الموافقة المشروطة على الإعفاء أو (ج) رفض الإعفاء. ويجب أن يكون القرار مسببًا، عندما يقرر المجلس الموافقة على طلب الإعفاء أو الموافقة عليه بشروط. ويُحدد قرار الموافقة أو الموافقة المشروطة مدة الإعفاء بما في ذلك تواريخ بدئه وانقضاء مدته والشروط المتعلقة بالإعفاء (إن وجدت) والنطاق الجغرافي للإعفاء (عند الاقتضاء). ويجوز للمجلس إعلان القرار للعموم حسب تقديره.

يجوز للمجلس، في حالة موافقة المجلس مسبقًا على إعفاء، تمديد مدة الإعفاء عندما يتقدم مقدم طلب الإعفاء أو طرف معني بطلب للحصول على هذا التمديد قبل انقضاء مدة الإعفاء. ويجب تقديم طلب التمديد بموجب إرسال طلب مكتوب مسبب. ويجوز للمجلس أيضًا تمديد الإعفاء من تلقاء نفسه عند وجود مسوغات يوضحها في قراره. ويتبع قرار تمديد إعفاء الإجراءات ذاتها المتبعة في القرار الأولي بالموافقة على إعفاء، باستثناء الأحكام المتعلقة بفترة مراجعة الطلب.

للمجلس العدول عن الإعفاء بقرار مسبب في أحوالٍ منها ما يأتي:

أ. إخلال المنشأة بالتزاماتها أو تعهداتها الواردة في قرار الإعفاء.

ب. تحقق الغرض من الإعفاء.

ج. تغير ظروف السوق ومستوى المنافسة فيها.

د. وجود أثر سلبي في المنافسة -من ممارسات المنشآت المستفيدة من الإعفاء- يفوق الآثار الإيجابية المتوخاة منه.



الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



الجزء الحادي عشر

الإجراءات التصحيحية





1-1 ما الإجراءات التصحيحية؟

تحدد الهيئة أثناء تقييمها لآثار التركيز الاقتصادي في المنافسة، ما قد تجده من مخاوف متعلقة بالمنافسة لتدعم استنتاجاً مفاده أن التركيز الاقتصادي من المرجح أن يقلل من المنافسة في السوق المعنية على نحو كبير. وعندما تحدد الهيئة هذه المخاوف، فلها بحسب نظام المنافسة رفض معاملة التركيز الاقتصادي أو الموافقة عليها أو قبولها وفق شروط محددة. تُعرف هذه الشروط أيضاً باسم «الإجراءات التصحيحية»، وتتخذ بشكل عام شكل الإجراءات الهادفة إلى التخفيف من المخاوف المتعلقة بالمنافسة الناشئة عن صفقة التركيز أو علاجها، وإذا رأت الهيئة أن الإجراءات التصحيحية المقترحة من شأنها معالجة المخاوف المحددة المتعلقة بالمنافسة، فقد توافق عليها باعتبارها كافية، وتسمح باستمرار معاملة التركيز الاقتصادي بعد قبول الأطراف لتلك الشروط.

بشكل عام تُعدّ الإجراءات مناسبة إذا كانت قادرة على منع حدوث الأضرار على المنافسة التي قد تنجم عن التركيز الاقتصادي، وتسمح في الوقت ذاته بالتمتع بأي مزايا ناشئة عن صفقة التركيز، مثل أوجه الكفاءات. ونظراً إلى أن الإجراءات التصحيحية تتيح الاستفادة من المزايا الناتجة عن صفقة التركيز وتمنع في الوقت نفسه الإضرار بالمنافسة، لذا تراها الهيئة حلاً مفضلاً وبديلاً أكثر مرونة من رفض معاملة التركيز الاقتصادي.

1-2 اقتراح الإجراءات التصحيحية من أطراف التركيز

قد يقترح أطراف التركيز الاقتصادي - وفقاً لتقديرهم- الإجراءات التصحيحية في معظم الحالات؛ لكونها وسيلة لإقناع الهيئة بالموافقة على الصفقة بشروطها بدلاً من رفض المعاملة تماماً. ومن حيث المبدأ، وبناءً على ما ذكر، فإن هيكل ومحتوى الإجراءات التصحيحية المقدمة إلى الهيئة سيكون أمراً يخص الأطراف المقدمة لهذه الإجراءات التصحيحية. ومع ذلك، لن تقبل الهيئة أي إجراءات تصحيحية لا تتوافق مع قناعتها بمقدرة تلك الإجراءات على معالجة وتصحيح مخاوفها المتعلقة بالمنافسة بدرجة كافية لأجل الموافقة على الصفقة بناءً على الشروط المتفق عليها. وتقدم الهيئة بشكل عام تعقيبات مفصلة على هيكل ومحتوى الإجراءات التصحيحية المقترحة من قبل أطراف التركيز الاقتصادي، بما في ذلك ما إذا كانت مقتنعة بأن تلك الإجراءات ستخفف بما يكفي من المخاوف المتعلقة بالمنافسة أم لا.





وإذا لم تكن مقتنعة، فما التعديلات الضرورية الواجب إدخالها على تلك الإجراءات التصحيحية المقترحة بغية تعزيز موافقة الهيئة عليها. ومن هذا المنطلق، تشجع الهيئة أطراف معاملات التركيز الاقتصادي على دراسة تعقيبات الهيئة بامعان بشأن الإجراءات التصحيحية المقترحة.

وترى الهيئة أن هذه الآلية كفيلة بأن تجعل لدى أطراف التركيز الاقتصادي دوافع قوية لاقتراح إجراءات تصحيحية فعالة وقابلة للتنفيذ؛ للتخفيف من المخاوف المحددة المتعلقة بالمنافسة.

٣-١ مبادئ عامة للإجراءات التصحيحية الفعالة

تهدف الإجراءات التصحيحية ضمان استمرار وجود هيكل أسواق تنافسية، وألا تضرُّ التركيزات الاقتصادية بالمنافسة.

يعتمد الإجراء التصحيحي المناسب على الوقائع المحددة، والمخاوف المتعلقة بالمنافسة لكل حالة، ويجب أن يعالج المخاوف المتعلقة بالمنافسة التي تثيرها الحالة المحددة. ومع ذلك، من الممكن تحديد بعض المبادئ العامة التي قد تشكل قواعد لإجراءات تصحيحية فعالة.

يجب أن يعالج الإجراء التصحيحي المقبول ويعمل على التخفيف بما يكفي من الضرر المحتمل وقوعه على المنافسة نتيجة معاملة التركيز الاقتصادي المحددة. ويعني ذلك أن الإجراء التصحيحي المقبول سيحافظ في العموم على المنافسة عند المستوى ذاته الذي كانت عليه قبل التركيز وذلك من خلال معالجة الضرر المحتمل وقوعه على المنافسة الناتج من التركيز الاقتصادي الذي حددته الهيئة. وتركز الهيئة عمومًا على الضرر الواقع على المنافسة الذي سيسببه التركيز الاقتصادي، ولن تسعى الهيئة بشكل عام إلى تحسين المنافسة بما يتجاوز مستوى المنافسة قبل معاملة التركيز. وفي بعض الحالات، قد لا يكون ثمة إجراءات تصحيحية كافية للحفاظ على نفس مستوى المنافسة قبل التركيز، في تلك الحالات يكون الرفض التام لعملية التركيز الاقتصادي هو الحل الناجع لمعالجة مخاوف الهيئة المتعلقة بالمنافسة.

- تنظر الهيئة في مجموعة من العوامل لتحديد ما إذا كان الإجراء التصحيحي المقترح مقبولاً أم لا، وتشمل تلك العوامل ما يلي:
- ما إذا كان من المرجح أن يكون الإجراء التصحيحي فعالاً في معالجة مخاوف الهيئة المتعلقة بالمنافسة في الحالة المنظورة.
- ما إذا كان الإجراء التصحيحي يتناسب مع حجم الضرر الواقع على المنافسة الذي يجرى التخفيف من حدته في الحالة المنظورة.



- مدى صعوبة تطبيق الإجراءات التصحيحية.
 - ما إذا كانت أطراف التركيز الاقتصادي قادرة على الوفاء بالتزاماتها لتنفيذ الإجراءات التصحيحية.
 - تكاليف المراقبة والامتثال.
 - المخاطر الواقعة على المنافسة المترتبة على تنفيذ أو عدم تنفيذ الإجراءات التصحيحية.
- يجب أن تقتنع الهيئة قبل قبول تطبيق الإجراءات التصحيحية، بما يلي:
- أن الإجراءات التصحيحية المقترحة مصممة ومخصصة ليناسب الوقائع المحددة في التركيز الاقتصادي، والمخاوف على المنافسة المتعلقة به، والصناعة أو الصناعات ذات العلاقة.
 - أن تتناول الالتزامات الرئيسية في الإجراءات التصحيحية المقترحة مخاوف الهيئة المتعلقة بالمنافسة تناولاً محدداً وشاملاً وفعالاً.
 - أن يفرض الإجراءات التصحيحية المقترحة التزامات واضحة خالية من اللبس على الأطراف التي اقترحت هذا الإجراء، على أن تحدّد بشكل واضح الأصول وقطاعات الأعمال التي يغطيها الإجراء التصحيحية، والشروط التي ستُنَفَّذ في إطاره، والأطر الزمنية اللازمة لإكمال الإجراءات، والنتائج المترتبة على عدم تنفيذه خلال الأطر الزمنية المتفق عليها.
 - أن يكون الطرف المقدم للإجراء التصحيحية قادراً على الوفاء بالتزاماته على النحو المنصوص عليه في الالتزام، وألا يطرأ إخفاق في التنفيذ بسبب تصرفات أو تقاعس من الأطراف أو طرف ثالث (على سبيل المثال: مساهمي الأقلية).
 - إمكانية إنفاذ الهيئة لأي إجراءات تصحيحية مقدمة في إطار عمليات اندماج أو استحواذ دولية مشتملة على شركات عاملة في بلدان غير المملكة، بالإضافة إلى إمكانية تنسيق الجهود بشأنها مع أي من البلدان الأخرى ذات الصلة.
- ومن غير المحتمل أن تقبل الهيئة عمومًا أي إجراء تصحيحية عند مراجعة تركيز اقتصادي إذا كان هناك:
- مخاطر من عدم فاعلية الإجراءات التصحيحية في منع انخفاض المنافسة الناتج عن التركيز الاقتصادي.
 - مخاطر من عدم إمكانية تنفيذ الإجراءات التصحيحية عملياً، وعدم القدرة على مراقبته وتطبيقه كما ينبغي أو أيهما.



٤-١ الإنفاذ القانوني عند مخالفة الشروط

ترصد الهيئة بعناية الامتثال لجميع الإجراءات التصحيحية التي قبلتها، وستحقق فيما لو وجدت أي حالة عدم امتثال محتملة. ويُعدّ عدم الامتثال أو الإخلال بالإجراءات التصحيحية المُتفق عليها انتهاكاً لنظام المنافسة. ولن تتردد الهيئة في اتخاذ إجراءات الإنفاذ المترتبة على الإخلال بالإجراءات التصحيحية وانتهاك نظام المنافسة.

وتحتفظ الهيئة عمومًا بجميع حقوقها في اتخاذ الإجراءات القانونية المتعلقة بالإجراءات التصحيحية، بما في ذلك الحالات التي لم تُنفَّذ فيها الإجراءات التصحيحية تنفيذاً صحيحاً، أو الحالات التي يتكشّف للهيئة بشأنها أن قرارها بقبول الإجراءات التصحيحية قد استند إلى معلومات غير دقيقة.

وفي حالة ارتكاب أطراف التركيز الاقتصادي خرقاً لالتزاماتها، يجوز للهيئة إلغاء قرارها بالموافقة على عملية التركيز الاقتصادي. وفي بعض الحالات، مثل عدم تنفيذ الإجراء المطلوب ضمن الخطة الزمنية، قد يُلغى قرار موافقة الهيئة على التركيز الاقتصادي على أساس أن الشرط المطلوب لم يتم الوفاء به.

وقد يؤدي ذلك -كما هو الحال بالنسبة إلى مخالفات الشروط المماثلة- إلى فرض غرامات بموجب المادة ١٩ من نظام المنافسة على أطراف التركيز الاقتصادي.

ويجوز أيضاً فرض غرامات على أطراف التركيز الاقتصادي بموجب المادة ٢٠ من النظام، وفرض إجراءات أخرى بموجب المادة ٢١ من النظام؛ إذ قد تشمل هذه الإجراءات مطالبة أطراف التركيز الاقتصادي بحل التركيز الاقتصادي.

علاوةً على ذلك، تأخذ الهيئة بعين الاعتبار جميع الأحكام الأخرى ذات الصلة في نظام المنافسة ولائحته التنفيذية في تحديد الغرامات وغيرها من الإجراءات، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر المادة ٢٢ من نظام المنافسة والفصل (V) من اللائحة التنفيذية.



الهيئة العامة للمنافسة
General Authority for Competition



نسعد باستقبال مرئياتكم واستفساراتكم عبر البريد الإلكتروني
info@gac.gov.sa

GAC.GOV.SA

@SaudiGAC