

## نظام المنافسة السعودي .. الاندماجات والاستحوادات «2 من 2»

تحدثت المقالة الأولى عن حادثة نظام المنافسة السعودي الصادر عام 1425هـ والمعدل عام 1435هـ، مستصحة تجربة الولايات الأمريكية مع قانون المنافسة الأمريكي من حيث مروره بمراحل تاريخية وتشريعية. ثم أشارت المقالة إلى الخانة التي تلتقي فيها صفقات الاندماج والاستحواذ مع نظام المنافسة؛ هذه الخانة هي خانة التركيز الاقتصادي المقيدة. بعد ذلك، تحدثت المقالة عن المعيار المالي المتخذ في عدد من قوانين المنافسة في الدول الأخرى، الذي من خلاله تتم معرفة إذا كان أطراف الصفقة ملزمين بإخطار هيئات/لجان/مجالس المنافسة عن هذه الصفقة ليتم النظر فيها. أطلق نظام المنافسة السعودي ولأخته على هذا النوع من الإخطار طلب تركيز اقتصادي يتم تقديمه إلى مجلس المنافسة السعودي. هذه المقالة ستكمل ما بدأتها المقالة السابقة مقتصرة على المعيار الذي اختاره نظام المنافسة السعودي ولأخته. اعتمد نظام المنافسة السعودي ولأخته معيار النسبة المئوية (نسبة التركيز الاقتصادي) التي حددها بنسبة 40 في المائة بمعنى أنه -وفقاً لنظام المنافسة السعودي ولأخته- إذا كانت حصة الأطراف المشاركة في الصفقة 40 في المائة من السوق فإنه يجب على تلك الأطراف إخطار مجلس المنافسة والانتظار فترة دراسة الصفقة ليتم إصدار قرار بشأنها. مع أن هذه النسبة وضعت كمعيار تتم من خلاله معرفة إذا ما كان يجب على أطراف الصفقة أن يقدموا طلب تركيز اقتصادي أم لا، أي أن هذا المعيار يحدد حدود صلاحية مجلس المنافسة في فحص الصفقة ولا يعني بالضرورة أن الصفقة سيتم رفضها، إلا أن معيار النسبة المئوية يواجه عدة صعوبات. أولها: أن مرحلة دراسة الحصة السوقية هي مرحلة لاحقة تلي معيار طلب التركيز الاقتصادي، حيث تلجأ هيئات/لجان/مجالس المنافسة إلى استخدام مقياس الحصة السوقية إضافة إلى عدة مقاييس أخرى كحجم التركيز وكمؤشر هيرفندال-هيرشمان وغيره لقياس مدى القوة السوقية ومدى هيمنة الأطراف وأهم من ذلك مدى مقدرتهم على التحكم في الأسعار التي تعد أحد أهم المخاوف التي تسعى قوانين المنافسة لمحاربتها والوقاية منها. ثانيها: أن معيار النسبة يشكل صعوبة على الشركات، كما يشكل صعوبة على القائمين بالمنافسة لمعرفة مدى إذا كانت الصفقة أو الأطراف قد تجاوزوا النسبة المقررة في النظام ولاسيما في ظل عدم وجود مركز للمعلومات متصل بجميع القطاعات يمكن الشركات أو القائمين من معرفة ذلك قبل اتخاذ قرار تقديم طلب التركيز الاقتصادي. ثالثها: أن نسبة 40 في المائة من الحصة السوقية نفسها قد تكون في خطوط إنتاج معينة مؤثرة، بينما ليست كذلك في خطوط إنتاج أخرى. في المقابل قد يوجد تركيز لصفقة معينة بنسبة أقل من نسبة 40 في المائة في شكل من أشكال السوق أو نوع من أنواع السوق وتكون هذه النسبة مؤثرة في السوق. لذلك، نرى أن معيار القيمة المالية للصفقة/قيمة الأطراف/قيمة العوائد الإجمالية السنوية أو المبيعات هو المعيار المناسب لتحديد إذا ما كان يجب على أطراف الصفقة تقديم طلب تركيز اقتصادي لمجلس المنافسة السعودي. هذه الإضاءة السريعة على جزئية من جزئيات نظام المنافسة وتحديد إجراءات طلب التركيز الاقتصادي التي كانت عبارة عن وقوف على ساحل محيط المنافسة، التي تعد بمنزلة تمهيد ومقدمة لإضاءة أخرى ستتم الإشارة إليها في المستقبل بحول الله تعالى.