



# دليل الامتثال

## لنظام المنافسة ولائحته التنفيذية

هذا الدليل معد لأغراض إرشادية

ويخضع للمراجعة والتعديل في أي وقت

NOV 2021



@SAUDIGAC



## جدول المحتويات

3	تعريفات.....
5	مقدمة.....
6	دليل الامتثال لنظام المنافسة.....
7	طبيعة برامج الامتثال لنظام المنافسة.....
8	نظام المنافسة.....
24	العقوبات.....
25	الامتثال لنظام المنافسة.....
27	برامج الامتثال لنظام المنافسة: خطوات النهج المُتبع.....
28	الخطوة الأولى.....
29	الخطوة الثانية.....
30	الخطوة الثالثة.....
32	الخطوة الرابعة.....
33	الخطوة الخامسة.....
34	الخطوة السادسة.....
36	الملاحق.....
36	الملحق "أ".....
38	الملحق "ب".....
39	الملحق "ج".....



## تعريفات

يقصد بالمصطلحات -الواردة في هذا الدليل- المعاني المبينة أمام كل منها ما لم يقتضِ السياق خلاف ذلك:

المملكة	المملكة العربية السعودية.
النظام	نظام المنافسة.
اللائحة	اللائحة التنفيذية.
الدليل	دليل الامتثال للنظام واللائحة.
الهيئة	الهيئة العامة للمنافسة.
التنظيم	تنظيم الهيئة.
المجلس	مجلس إدارة الهيئة.
الرئيس	رئيس المجلس.
المحافظ	محافظ الهيئة.
السلعة	أي منتج أو خدمة أو مجموعتهما أو مزيج بينهما.
المنشأة	أي شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يمارس نشاطاً اقتصادياً.
النشاط الاقتصادي	النشاط الذي يتضمن إنتاج السلع أو توزيعها أو شرائها أو بيعها ، ويشمل ذلك كل عمل تجاري أو زراعي أو صناعي أو خدمي أو مهني.
الكيان	الشخص ذو الصفة الاعتبارية سواء أكان مكوناً من منشأة أم من عددٍ من المنشآت المرتبط بعضها ببعض بملكية أو إدارة واحدة.
السوق	مكان أو وسيلة يلتقي فيه مجموعة من المشترين والبائعين الحاليين والمرتقبين في وقت محدد.
السوق المعنية	السوق التي تقوم على أساس عنصريين هما: 1. السلع المعنية التي يمكن إحلال بعضها محل بعض لتلبية حاجة المستهلك. 2. النطاق الجغرافي الذي تكون ظروف المنافسة فيه للسلع المعنية متشابهة.
الوضع المهيمن	وضع تكون به المنشأة - أو مجموعة منشآت - مسيطرة على نسبة معينة من السوق المعنية التي تمارس نشاطها فيها أو قادرة على التأثير فيها، أو بهما معاً.



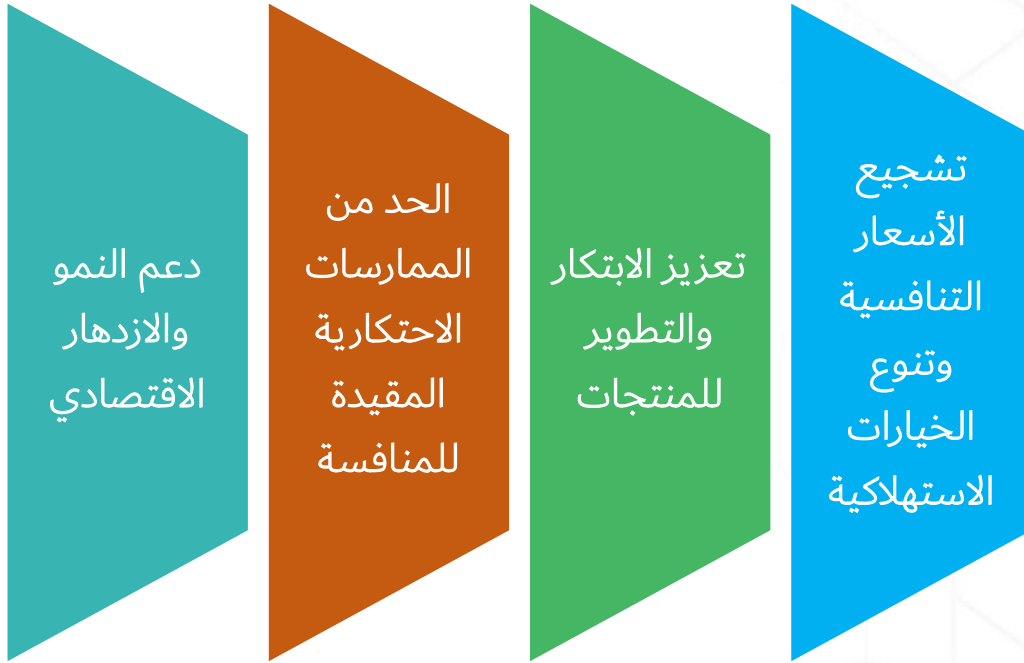
كل عمل ينشأ منه نقل كلي أو جزئي للملكية أصول أو حقوق أو أسهم أو حصص أو التزامات منشأة إلى منشأة أخرى بالاندماج أو بالاستحواذ أو بالتملك، أو بجمع إدارتين أو أكثر في إدارة مشتركة، أو بأي صورة أخرى تؤدي إلى التحكم في منشأة- أو أكثر- بما في ذلك التأثير في قراراتها أو في تشكيل جهازها الإداري أو في آلية التصويت فيها.	التركز الاقتصادي
المنشآت المشاركة- أو الراغبة في المشاركة- في عملية التركيز الاقتصادي، سواء تقدمت بطلب الموافقة على إتمام التركيز الاقتصادي أم لم تتقدم.	أطراف التركيز الاقتصادي
الأطراف المتأثرة بالتركز الاقتصادي، ومنهم المنافسون والعملاء والموردون والموزعون وأصحاب المصالح.	الأطراف ذات العلاقة بالتركز الاقتصادي





## مقدمة

ترعى الهيئة بموجب نظام المنافسة الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/75) وتاريخ 1440/06/29هـ ولائحته التنفيذية الصادرة بقرار المجلس رقم (337) وتاريخ 1441/01/25هـ: تحسين كفاية الأسواق وتعزيز جاذبيتها للاستثمار والحد من القيود والسلوكيات المناهضة للمنافسة، وتمكين الأسواق من تدفق السلع والخدمات بعدالة وشفافية، كما تسعى إلى حماية المنشآت والمستهلكين من الممارسات المقيدة لحرية المنافسة لغرض تحقيق بيئة تنافسية محفزة، بما يعود بالنفع العام على الاقتصاد والمجتمع في:



ويأتي هذا الدليل في سياق مبادرات الهيئة لتشجيع الامتثال وزيادة شفافية النظام واللائحة، من أجل أن تصبح أسواقنا أكثر حيوية وإنتاجية وابتكاراً وتنوعاً، ودعم المنشآت معرفياً وإرشادياً لتبني أفضل الممارسات المؤسسية التي تسهم في رفع كفاية الإنفاق والحد من السلوك الاحتكاري بين المتنافسين، وتعد (الهيئة العامة للمنافسة) الجهة الحكومية المختصة بحماية المنافسة وتشجيعها والتصدي للممارسات الاحتكارية غير المشروعة.



حيث تتمتع الهيئة بالصلاحيات اللازمة لتطبيق النظام واللائحة، ومن ذلك ما يأتي:

- 1- التحقيق في الممارسات التي قد تخالف نظام المنافسة واتخاذ الإجراءات النظامية بحق المنشآت المخالفة، بما في ذلك تحريك الدعاوى الجزائية لفرض العقوبات.
- 2- تلقي طلبات التركيز الاقتصادي، ودراستها وفحصها، (ومنها: عمليات الاندماج والاستحواذ والمشاريع المشتركة وتملك الحصص)، ومنع التركزات التي قد تضر بالمنافسة أو فرض شروطٍ عليها.
- 3- إجراء الدراسات القطاعية واقتراح السياسات المحسنة للظروف التنافسية في الأسواق.
- 4- نشر ثقافة المنافسة، والتوعية بأحكام نظام المنافسة بالمبادرات التعريفية والتوعوية وغيرها.

## دليل الامتثال لنظام المنافسة

يهدف هذا الدليل إلى وقاية المنشآت من انتهاك النظام وما يتبعه من عقوبات -تتضمن الغرامات المالية والتشهير- من خلال حث المنشآت والأفراد على الامتثال لأحكام نظام المنافسة ولائحته التنفيذية.

والغرض من نشر هذا الدليل مساعدة المنشآت على اتخاذ برامج امتثال فعالة، متضمنة الخطوات الموصى باتباعها كمنهج في إعداد تلك البرامج. كما يقترح الوسائل المساعدة في اكتشاف تورط الأشخاص (بما في ذلك الموظفين) في الممارسات المناهضة للمنافسة، ويُزود كذلك المنشآت بتفاصيل حول الإجراءات المتعين اتخاذها إن خالفت هي -أو أحد منافسيها- نظام المنافسة ولائحته التنفيذية.

تُحدد الهيئة بهذا الدليل الخطوات الرئيسية لإعداد برامج الامتثال، ويمكن أن تُعدّ المنشأة برامج الامتثال الخاصة بها، أو تلجأ إلى استشاراتٍ مهنية خارجية، وتُعدّ صياغة برامج الامتثال واعتمادها وتنفيذها مسألة تخص المنشأة ذاتها، ولا تعد الهيئة مسؤولة عن اعتماد هذه البرامج أو تقديم الاستشارات حولها أو تقديم أي تفسيرات للنظام واللائحة.





## طبيعة برامج الامتثال لنظام المنافسة

تتكون برامج الامتثال لنظام المنافسة من مجموعة من السياسات والإجراءات الداخلية، بالإضافة إلى بعض البرامج التدريبية والوثائق الأخرى التي تضعها المنشآت وتنفذها في إطار مبادراتها الذاتية.

ويجب على الإدارات العليا للمنشآت تحمّل المسؤولية الكاملة عن امتثالها للنظام واللائحة، وتعبّر المنشآت عن ذلك الالتزام باتخاذ برامج الامتثال المنهجية وإعدادها.

ولا يقتصر الامتثال الشامل لنظام المنافسة على الامتثال للجوانب الفنية في النظام فحسب، بل يشمل أيضاً تشجيع ثقافة المنافسة لدى منسوبي المنشأة ونشرها، وهو ما يعني أن على المديرين كافة في جميع مستويات المنشأة إظهار الامتثال للنظام واللائحة؛ وذلك بتجنب الممارسات المضرة بالمنافسة في الأسواق.

ويجب أن تستهدف برامج الامتثال جميع المستويات التنظيمية للمنشأة وموظفيها كافة، وأن تضمّن في الإرشادات الداخلية الرسمية للمنشأة، بحيث تُشكّل جزءاً من الثقافة الوظيفية لمنسوبي المنشأة في جميع المستويات الإدارية.

### وأبرز أهداف برامج الامتثال الآتي:

5	4	3	2	1
اتخاذ برامج تدريبية لتوعية المنشآت وموظفيها بالحقوق والواجبات المحددة في النظام واللائحة.	المراجعة الدورية والمنتظمة لتوافق أنظمة المنشآت وإجراءاتها وعقودها مع النظام واللائحة.	وضع سياسات لاكتشاف المخاطر في الوقت المناسب، وتحديد الإجراءات الواجب اتباعها في حالة وقوع المخالفة.	رفع مستوى وعي مديري المنشآت وموظفيها بالنظام واللائحة والممارسات المخالفة.	تحديد مخاطر انتهاك نظام المنافسة ومكافحتها والحد منها.

تضع المنشآت ببرامج الامتثال أطراً لتنفيذ أنشطتها التجارية بما يُمكنها من العمل في الأسواق دون ارتكاب مخالفات؛ وذلك باتخاذ إجراءات تضمن اتباع الممارسات المثلى، واكتشاف السلوكيات غير النظامية المحتملة، أو الحد من أثارها في حال وقوعها، وتحديد المسؤولين عنها.





## نظام المنافسة

يمكن استخلاص الأسس الرئيسية للامتثال للنظام واللائحة على النحو التالي:

... | **أولاً:** تجنب الدخول في الاتفاقيات المناهضة للمنافسة مع المنشآت الأخرى.

يُنصح بمراجعة المادة (الخامسة) من النظام والمادة (الثامنة) من اللائحة، اللتين تضمنتا بعض الممارسات المحظورة بين المنشآت مثل الاتفاقيات والعقود المقيدة للمنافسة.

... | **ثانياً:** تجنب إساءة استغلال المنشأة لوضعها المهيمن.

يُنصح بمراجعة المادة (السادسة) من النظام والمادة (التاسعة) من اللائحة، اللتين تضمنتا بعض الممارسات المحظورة على المنشأة المهيمنة.

... | **ثالثاً:** تجنب الإخلال بواجبات إبلاغ الهيئة عن التركزات الاقتصادية المزمع إبرامها.

(مثل: عمليات الاندماج والاستحواذ، والمشاريع المشتركة، وتملك الحصص)، ويجب أن يكون الإبلاغ قبل إتمام الصفقة بـ(تسعين) يوماً على الأقل، إذا تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت المشاركة في التركز الاقتصادي الحد الموضح في اللائحة وهو (100) مليون ريال.

يُنصح هنا بمراجعة المادة (السابعة) من النظام والمادة (الثانية عشرة) من اللائحة، المتضمنتين فصلاً مخصصاً لتحديد شروط الإبلاغ عن التركز الاقتصادي ومعايير المتبعة لدى الهيئة.

... | **رابعاً:** التعاون الهيئة في توفير المعلومات التي تطلبها بموجب النظام واللائحة.

والسماح لمسؤوليها بمباشرة أعمالهم بموجب المادة (السادسة عشرة) من النظام، التي منعت المنشأة أو أحد تابعيها من عرقلة عمل مأموري الضبط أو حجب المعلومات عنهم، أو تقديم معلومات مضللة، أو إخفاء وثائق تفيد التحقيق أو إتلافها.

ويشرح الدليل في صفحاته الآتية هذه الأسس الأربعة.





## أولاً: الاتفاقيات المناهضة للمنافسة

حظرت المادة (الخامسة) من النظام الممارسات والاتفاقيات المناهضة للمنافسة التي من شأنها تقييد المنافسة في الأسواق، وتناولت صوراً من الممارسات والاتفاقيات أو العقود المبرمة بين المنشآت المتنافسة سواءً مكتوبةً كانت أم شفوية، وصريحةً كانت أم ضمنية، قد ينتج عنها آثار مترتبة مقيدة أو مخلة بالمنافسة العادلة.

بينت المادة (الخامسة) من النظام، والمادة (الثامنة) من اللائحة، أن الاتفاقيات بين المنشآت تعد شكلاً من أشكال التراضي بالإيجاب والقبول سواء صريحة كانت أم ضمنية؛ لأن معظم هذه الممارسات تكون غير مكتوبة، كما حددت أيضاً معايير الإخلال بحرية المنافسة في (الهدف) من الممارسة، أو (الأثر) المترتب عليها، إذ يكفي اعتبار الممارسات والاتفاقيات الناشئة بين المنشآت مقيدة لحرية المنافسة، أو ذات أثر مغل بها -سواء بحدوث الأثر أم باحتمال حدوثه مستقبلاً- وفي بعض الممارسات كما في المادة (الثامنة) من اللائحة يعد السلوك مغلاً بالمنافسة بمجرد ارتكابه، حتى لو لم تكن نية الأطراف تحقيق هذا الأثر عند الاتفاق.

ويسري هذا الحظر على أنواعٍ من الممارسات والاتفاقيات المناهضة للمنافسة، ومن أهمها، ما يأتي:

الحد من حرية تدفق  
السلع والخدمات إلى  
الأسواق



تحديد أو اقتراح أسعار  
السلع وبدل الخدمات  
وشروط البيع أو الشراء



أي سلوك يؤدي إلى  
عرقلة دخول منشأة  
للسوق أو إقصاءها منه



حجب السلع أو الخدمات  
بصورة كلية أو جزئية



التواطؤ أو التنسيق في  
العطاءات والمنافسات  
بما يخل بالمنافسة



تقاسم الأسواق  
أو العملاء



تحديد أحجام أو أوزان أو  
كميات إنتاج السلع أو  
أداء الخدمات



تجميد عمليات  
التصنيع والتطوير  
وغيرها





## 1 | تحديد أو اقتراح أسعار السلع وبدل الخدمات وشروط البيع أو الشراء وما في حكمها.

الأصل في الأسواق التنافسية عدم جمود الأسعار عند مستوى معين لفترة طويلة نسبياً، وتغيرها بحسب قوى العرض والطلب، واختلاف تكلفة الإنتاج من منشأة إلى أخرى.

**وتكمن الخطورة هنا في الاتفاق بين المنشآت على تثبيت الأسعار ووضع شروط على البيع أو الشراء بدلاً من ترك ذلك لقواعد المنافسة في السوق والكفايات المتاحة لدى المنشآت، ويمكن أن تكون تلك الممارسات على شكل اتفاقيات أفقية (بين المنشآت العاملة في نفس مستوى سلسلة الإنتاج/التوزيع) أو اتفاقيات رأسية (بين المنشآت العاملة في مستويات متفاوتة من سلاسل الإنتاج/التوزيع)، وتعد هذه الاتفاقيات أحد أكثر الممارسات ضرراً على المستهلكين والاقتصاد؛ نظراً لتوحد هدفها وهو تعظيم أرباح عدد من المنشآت على حساب رفاهية منشآت أخرى وعلى حساب رفاهية المستهلك.**

### مثال (1)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في نشاط توزيع منتجات (المشروبات الغازية). وكانت المنشأة (أ) تبيع المشروب الغازي على متاجر التجزئة بمبلغ ريالين للعبوة، والمنشأة (ب) تبيع بمبلغ ريالين ونصف للعبوة. ولرغبة المنشأتين في تعظيم أرباحهما المشتركة قامتا بالاتفاق على تحديد سعر العبوة لتكون بـ (3) ريالاً.



عندما تتفق المنشآت على تعديل الأسعار أو التحكم فيها أو الحفاظ عليها يؤثر ذلك على رفاهية المستهلكين، وكذلك على المنشآت الصغيرة المعتمدة على هؤلاء الموردين، ومن ذلك على سبيل المثال خدمات الشحن، فإذا اجتمعت المنشآت على توحيد أسعار الشحن أو تضخيمها بشكل مصطنع بالاتفاق بشكل شفهي، فسيؤثر ذلك في سلاسل الإمداد بأكملها، ويؤدي إلى ارتفاع أسعار جميع أنواع السلع والخدمات وتضخمها.



## 2 | تحديد أحجام السلع أو أوزانها أو كميات إنتاجها أو أداء الخدمات.

من الممارسات والاتفاقيات المخلة بالمنافسة: الاتفاقيات بين المنشآت لتحديد مواصفات السلعة وخصائصها وعرض كميات أقل منها، أو تقليل خيارات الشراء في السوق، بما يؤدي إلى سلوك احتكاري مقيد للمنافسة.

### مثال (2)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في قطاع الإسمنت، واتفقتا على تحديد كميات إنتاج سلعة الإسمنت في السوق بواقع 15 ألف طن شهرياً فقط. يؤدي هذا السلوك إلى شح العرض ورفع الأسعار وابتعاد المنشآت عن المنافسة على أساس الكفاية المتاحة لديها.



## 3 | الحد من حرية تدفق السلع والخدمات إلى الأسواق، أو إخراجها منها بصفة كلية أو جزئية.

. . وذلك بإخفائها، أو تخزينها دون وجه حق أو الامتناع عن التعامل فيها.

قد تلجأ بعض المنشآت إلى تثبيت نسبة الإنتاج لبعض سلعها أو خدماتها -والحد من تدفق السلع أو الخدمات- إلى السوق؛ بإزالتها من السوق بصفة كلية أو جزئية. ومن ذلك على سبيل المثال، لجوء المنشآت إلى الاتفاق على حجب جميع سلعها عن السوق، أو إتاحة جزء منها وتخزين الجزء الآخر، لاصطناع ندرة في العرض يجعلها قادرة على التأثير في الأسعار أو تثبيتها عند حدٍ معين وذلك لضمان استقرار أرباحها.



### مثال (3)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في نشاط الإنتاج الزراعي، واتفقتا على تخزين أصناف محددة من المنتجات الزراعية (الليمون - الطماطم) للإيهام بعدم وجود معروض كافٍ وذلك لرفع الأسعار.



## 4 | أي سلوك يؤدي إلى عرقلة دخول منشأة للسوق أو إقصائها منها.

تعد موانع الدخول عاملاً مهماً مؤثراً في المنافسة في الأسواق، وتشير معوقات أو موانع الدخول إلى مستوى الحالة التنافسية المتوقعة بين المنشآت. فكلما زاد دخول المنشآت للأسواق زادت مستويات المنافسة وزادت جاذبية الأسواق. وقد تتفق بعض المنشآت لزيادة معوقات الدخول وذلك بوضع سعر تنافسي بهامش ربحي ضئيل، يؤدي إلى الحفاظ على مستوى المنافسة في السوق والحفاظ على عدد المتنافسين فيه، وينتج عنه إرسال مؤشرات عن السوق بعدم وجود أرباح مغرية فيه، بشكل لا يعكس حقيقة السوق الربحية، ويؤدي إلى عدم رغبة دخول منافسين جدد إلى السوق. ويعد سلوك المنشآت هذا سلوكاً احتكاريًا يؤدي بطبيعة الحال إلى الحد من التجارة وتقييد المنافسة.

### مثال (4)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في قطاع إنتاج السجاد والموكيت، اتفقتا على البيع بأقل من سعر التكلفة لإقصاء أحد المنشآت الممارسة لنشاط استيراد السجاد من الأسواق المجاورة.





## 5 | حجب السلع والخدمات المتاحة في السوق بصفة كلية أو جزئية عن منشأة أو منشآت معينة.

تظهر هذه الممارسة غالبًا في سلاسل التوريد الرأسية - الإنتاج والتوزيع بالجملة والتجزئة -، إذ تقوم المنشآت من شركات المنبع فيما بينها بالاتفاق أو وضع ترتيبات تؤدي لحجب سلعها في السوق عن منشأة أو منشآت معينة، سواء بصفة كلية أو جزئية، بهدف تقليل العرض المتاح من السلعة أو الخدمة لزيادة السعر على شركات منافسة في المصب.

### مثال (5)

منشأة (أ) تعمل بقطاع الإسمنت، ومنشأة (ب) مملوكة بنسبة 40% للمنشأة (أ) وتعمل بقطاع الخرسانة. اتفقتا على حجب سلعة الإسمنت التي تعد من المدخلات الرئيسية لنشاط إنتاج الخرسانة عن منشأة (ج) بغرض وضعها في مركز تنافسي ضعيف.



## 6 | تقسيم الأسواق لبيع السلع والخدمات أو شرائها، أو تخصيصها طبقًا لأي معيار.

قيام المنشآت العاملة في المستوى ذاته من سلسلة الإمداد (الإنتاج/أو التوزيع) بالاتفاق فيما بينها على تقسيم أسواق بيع السلع والخدمات أو شرائها أو تخصيصها طبقًا لأي معيار، مخالفةً بذلك لنظام المنافسة ومقيدةً للمنافسة في الأسواق، ومن أوجه هذه الممارسات ما يلي:

### أ- المناطق الجغرافية:

قد تلجأ بعض المنشآت إلى الاتفاق فيما بينها على تقسيم المناطق الجغرافية إلى عدة أسواق، تختص كل منشأة ببيع السلعة أو تقديم الخدمة فيها فقط ولا تتعداها إلى غيرها من الأسواق في المناطق الجغرافية الأخرى، مع وضع شروط على بعضهم البعض بعدم المنافسة في السوق ذاته للمنتج نفسه.



### مثال (6)

اتفاق منشأتين (أ) و (ب) بعدم التنافس في المنتج أو المنطقة أو المدينة نفسها، مثل أن تباع المنشأة (أ) منتجها في مدينة الرياض والمنشأة (ب) تباع في مدينة جدة، ولا تنافس إحداهما الأخرى في سوقها الذي حدد لها بموجب الاتفاق.



### ب- مراكز التوزيع:

قد تلجأ بعض المنشآت إلى الاتفاق فيما بينها على تقاسم مراكز التوزيع جغرافياً، وتلتزم كل منشأة للأخرى بعدم منافستها في مراكز توزيعها الجغرافية المتفق عليها.

### مثال (7)

توجد أربع مراكز لتوزيع منتج أو خدمة في شمال وجنوب وشرق وغرب الرياض. وافقت أربع منشآت على تخصيص مركز توزيع لكل منشأة، المنشأة (أ) تختص بمركز التوزيع في شمال الرياض والمنشأة (ب) تختص بمركز التوزيع في شرق الرياض وهكذا. وامتد الاتفاق إلى عدم منافسة أي منشأة منشأة أخرى في مركز التوزيع الجغرافي الخاص بها.



### ت- التفرقة بين العملاء:

قد تقوم المنشآت أحياناً بالاتفاق فيما بينها لبيع سلعة ما لمستهلكين (أو وسطاء) مختلفين بأسعار مختلفة في السوق المعني دون معيار موضوعي. ويتسبب هذا التمييز في إخراج عملاء من السوق وتعظيم حصص آخرين، كما يصعب الدخول لمنافسين جدد إلى السوق؛ مما يؤدي إلى ارتفاع مؤشرات الاحتكار أو التركيز في ذلك السوق.





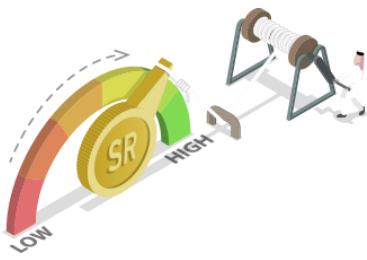
### مثال (8)

اتفق خمسة موردين على التمييز بين العملاء وتفضيل بعض الموزعين على غيرهم بالتوريد لهم في جميع الأيام مع الشحن المجاني، أو بباقات أسعار خاصة وغير ذلك. ويعود التفضيل لأسباب مختلفة مثل تبادل المصالح أو صلة القرابة. هذا التفضيل تنعكس آثاره السلبية على الموزعين الآخرين بارتفاع التكاليف وتراجع خيارات الشراء.



### ث- المواسم والمدد الزمنية:

قد تلجأ بعض المنشآت إلى الاتفاق فيما بينها على رفع أسعار السلع الموسمية في فترات زيادة الطلب عليها للتعويض عن انخفاض الأسعار في مواسم انخفاض الطلب.



### مثال (9)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في نشاط استيراد أجهزة التكييف وبيعها، واتفقتا على رفع أسعار أجهزة التكييف في موسم الصيف لارتفاع الطلب عليها، للتعويض عن قلة الطلب على ذات المنتجات في المواسم الأخرى.

## 7 | تجميد عمليات التصنيع والتطوير والتوزيع والتسويق وجميع أوجه الاستثمار الأخرى.

قد تلجأ بعض المنشآت إلى تطبيق استراتيجيات تجارية لمضاعفة أرباحها أو الانفراد بنفسها في السوق، ومن ذلك تجميد أعمال معينة في مجال التوريد إلى حين قدوم موزع محدد، أو في مجال التصنيع؛ لرفع مبيعاتها في منتج آخر، أو لتجميد تصنيع منتج خاص بها لمصلحة منتج منشأة أخرى.



### مثال (10)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في قطاع إنتاج الأدوية، واتفقتا على تجميد عمليات التطوير والأبحاث في مجال أحد الأدوية الخاصة بمرض مزمن لأجل استمرار بيع علاج تحملان عليه براءة اختراع لفترة طويلة، مما أدى إلى تكبد المستهلكين دفع مبالغ كبيرة على المدى الطويل.

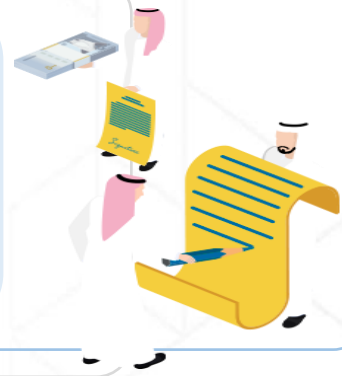


## 8 | التواطؤ أو التنسيق في العطاءات أو العروض أو المنافسات الحكومية وغيرها بما يخل بالمنافسة.

تحدث عملية التواطؤ في المناقصات أو المنافسات الحكومية وغير الحكومية، بالاتفاق بين المنشآت على وضع حد أدنى للسعر (لا يُقدّم أي عطاء أقل منه)، أو الاتفاق مقدّمًا فيما بينها على من سيفوز بالعطاء، أو بالتناوب بين المنشآت في الفوز بالعطاءات، وغير ذلك من صور الممارسات المتنوعة التي تؤدي في مجمل الأحوال إلى تقييد المنافسة، ومن ذلك التأثير في السعر الطبيعي للعروض المقدمة، أو توجيه سلوك الجهة الطارحة المشروع لترسية العطاء على منافس محدد، ويشتمل هذا النوع من المخالفات على مشاركة معلومات حساسة بين المنشآت من شأنها تقييد المنافسة في السوق كقواتير المبيعات، وأوراق التسعير، ونحوها.

### مثال (11)

منشأة (أ) ومنشأة (ب) تعملان في قطاع المقاولات والبناء، اتفقتا على أن تقوم المنشأة (أ) بتقديم عرض تغطية بسعر أعلى من العرض المقدم من المنشأة (ب) لضمان الترسية على المنشأة (ب).



إضافة إلى الممارسات آنفة الذكر ينظر نظام المنافسة جميع أنواع الاتفاقيات المبرمة بين المنشآت الهادفة إلى الإضرار بالمنافسة أو المؤدية إليها.





## ثانياً: إساءة استغلال الوضع المهيمن

يُقصد بالمنشأة المهيمنة بشكل عام: المنشأة التي لها قوة سوقية كافية للتأثير في السوق، والتصرف بصفة شبه مستقلة عن الآخرين سواء موردين كانوا أم منافسين أم عملاء، وتُعدّ المنشأة مُهيمنة إذا بلغت حصتها السوقية 40% أو أكثر في السوق المعنية، أو كانت لها القدرة على التأثير فيه حتى لو لم تبلغ حصتها السوقية 40% بموجب المادة (العاشرة) من اللائحة.

وقد حدد النظام أسس تقدير الوضع المهيمن للمنشآت في السوق بناءً على عدة عوامل، منها: الحصة السوقية للمنشأة -أو مجموعة المنشآت- وحصص المنافسين، ومدى وجود منافسة فعلية في السوق تسمح بدخول المنافسين للسوق واستمرارهم فيه، والموارد المالية وغير المالية للمنشأة ومنافسيها، وحجم العرض والطلب على المنتج، والقوة التفاوضية للعميل (القدرة الشرائية).

كما حظر نظام المنافسة بموجب المادة (السادسة) على المنشأة المهيمنة في السوق المعنية؛ أن تقوم بأي ممارسة تفضي إلى إساءة استغلال وضعها المهيمن للإخلال بالمنافسة أو الحد منها أو منعها، وعلى الأخص ما توضحه الأمثلة والممارسات التالية على سبيل المثال لا الحصر.

### أبرز صور إساءة استغلال الوضع المهيمن بموجب نظام المنافسة:

تحديد أسعار أو شروط  
إعادة بيع السلع أو  
الخدمات أو فرضها



بيع السلع أو الخدمات  
بأقل من التكلفة الإجمالية



التمييز في التعامل بين  
المنشآت في العقود  
المتشابهة



تقليل الكميات المتاحة  
من المنتجات أو زيادتها  
لأجل التحكم في الأسعار



الاشتراط على منشأة  
الامتناع عن التعامل  
مع منشأة أخرى



رفض التعامل مع  
منشأة أخرى دون  
سبب موضوعي



ربط سلعة بسلعة





## 1 | بيع سلع أو خدمات بسعرٍ أقل من التكلفة الإجمالية لإخراج منشآت من السوق ..

.. أو إعاقة دخولها إليه أو السعي لتعريضها لخسائر جسيمة.

قد تلجأ بعض المنشآت إلى اتباع التسعير الافتراضي [بيع سلع أو خدمات بسعرٍ أقل من التكلفة]؛ وذلك لطرد منافسيها من السوق ومنع المنافسين المحتملين من دخوله، وتكون المنشأة المهيمنة في هذه الحالة مستعدة للتخلي عن أرباحها على المدى القصير؛ لأجل طرد المنافسين القائمين أو استبعاد المنافسين المحتملين من دخول السوق، وذلك لتعزيز حصتها في السوق أو الحفاظ عليها أو رفع أرباحها على المدى الطويل.

### مثال (12)

قيام منشأة مهيمنة تعمل في قطاع ما، منتجاته متجانسة ومتماثلة، بالبيع بأقل من سعر التكلفة بغرض إخراج صغار المنافسين من السوق والإضرار بهم، واستمرارها بما تملك من ملاءة مالية في هذا التصرف لفترات متوسطة أو طويلة، لحين تحقق هدفها، ثم تبدأ بالرفع التدريجي للأسعار أو تحقيق مزيد من التوسع في حصتها السوقية.



## 2 | تحديد أسعار أو شروط إعادة بيع السلع أو الخدمات، أو فرضها.

قد تتصرف المنشأة المهيمنة أحياناً بشكل احتكاري سلبي مضر بالمنافسة وذلك بتحديد الأسعار؛ عبر وضع الشروط على إعادة البيع أو فرضها، مما قد يؤثر سلباً على المنافسين أو المستهلكين أو كلاهما معاً.

### مثال (13)

قيام منشأة مهيمنة تعمل بقطاع الإسمنت بالاشتراط على منافذ إعادة البيع بعدم البيع بأقل من مبلغ محدد كشرط للتعامل.





### 3 | تقليل الكميات المتاحة من المنتجات أو زيادتها؛ لأجل التحكم بالأسعار أو افتعال وفترة أو عجز غير حقيقي.

بشكل عام، قد تقوم بعض المنشآت المهيمنة بالتحكم في أسعار منتجاتها، وذلك من خلال التحكم في كميات الإنتاج أو المعروض، وقد تسعى - في ظل ضعف المنافسة في السوق- إلى رفع أسعارها بشكل ظاهر عن طريق خفض إنتاجها أو تقليل معروضها من السلعة أو الخدمة. وقد تلجأ إلى تعطيل الابتكار دون أن تتحمل خسائر في إيراداتها لما لها من قوة سوقية واحتياطات مالية، أو تعتمد المنشأة المهيمنة من جانب آخر إلى افتعال وفترة كبيرة في السوق بزيادة العرض مما ينتج عنه انخفاض حاد في الأسعار لإخراج منافسين، وتتحمل المنشأة المهيمنة خسائر هذه الممارسة لملاءمتها المالية.

#### مثال (14)

قيام منشأة مهيمنة تعمل في مجال السلع الأساسية أو الخام بتخزين السلعة أو تقليل استخراجها أو إنتاجها دون مستوى الطلب السوقي بهدف رفع سعر السلعة، ومن ثم ضخها في السوق لتعظيم الأرباح. بطريقة غير مشروعة.



### 4 | التمييز في التعامل بين المنشآت في العقود المتشابهة ..

.. في أسعار السلع وبديل الخدمات أو شروط بيعها وشرائها.

من أوجه التمييز في التعامل لدى المنشأة المهيمنة فرض أسعار أو تقديم شروط مختلفة للعملاء عند بيع سلعة أو تقديم خدمة لأسباب لا علاقة لها بالتكاليف ودون مسوغات موضوعية، ويتخذ التمييز أشكالاً عديدة، بحسب الفئات العمرية، أو المواقع الجغرافية، أو أنواع مختلفة من المستخدمين. ويمكن أن يكون للتمييز في الأسعار أو شروط البيع عواقب مناهضة للمنافسة، مثل تقوية ودعم بعض العملاء دون آخرين؛ مما يرفع من معدلات التركيز السوقي (يقلل عدد المنافسين في السوق) ويعزز الاحتكار.

#### مثال (15)

قيام منشأة مهيمنة في قطاع الأغذية بالتفرقة في أسعار بيع (السكر) على الموزعين دون سبب موضوعي، مما ينتج عنه جعل بعض الموزعين في مركز تنافسي ضعيف مقارنة بالموزعين الذين حصلوا على أسعار تفضيلية.





## 5 | رفض التعامل مع منشأة أخرى دون سبب موضوعي، وذلك من أجل الحد من دخولها للسوق المعني.

حظر النظام على المنشأة المهيمنة رفض التعامل مع منشأة أخرى منافسة دون سبب موضوعي يكون من شأنه تقييد المنافسة أو إقصاء منافسين من السوق. وقد تلجأ المنشأة المهيمنة إلى هذا السلوك لأسباب منها الرغبة في إضعاف المنشأة المنافسة أو وضع عوائق لئلا يدخل السوق منافس جديد.



### مثال (16)

قيام منشأة مهيمنة تعمل في قطاع تقنية المعلومات برفض تقديم عرض أسعار لمنشأة منافسة لها لمنعها من التقدم لأحد المنافسات الحكومية أو الخاصة.

## 6 | الاشتراط على منشأة الامتناع عن التعامل مع منشأة أخرى.

توصف هذه الممارسة بالتعامل المشروط الذي تفرضه المنشأة المهيمنة على منشأة أخرى وقد يشمل:

- (1) إلزام المنشأة المهيمنة منشأة أخرى بعدم التعامل مع أي طرف ثالث، وفي حال التعامل تُوقف المنشأة المهيمنة جميع أعمالها مع هذه المنشأة، أو:
  - (2) إلزام المنشأة المهيمنة المنشأة الأخرى بعدم البيع لفئة معينة، أو عدم الدخول في سوق معين، وشروط أخرى.
- في حال عدم التزام المنشأة الأخرى بالشروط توقف المنشأة المهيمنة جميع أعمالها مع هذه المنشأة، وغير ذلك من الأمثلة التي يُرغم فيها الطرف الأضعف على الالتزام بشروط الطرف الأقوى (المهيمن)، ويتخذ هذا النوع من التعامل أشكالاً عديدة، أوضحها اشتراط المنشأة المهيمنة على موزع عدم البيع أو الترويج لمنتجات منافس لهذه المنشأة المهيمنة.



تؤدي هذه الاشتراطات إلى فرض قيود على حرية الطرف الآخر في الاختيار، وتقييد حرية التجارة التي تقود إلى وضع عوائق للدخول إلى السوق المعني، مما يسهل على المنشآت المهيمنة استغلال قوتها السوقية لرفع الأسعار فوق المستوى التنافسي.

#### مثال (17)

قيام أحد المنشآت المهيمنة بقطاع (الدواجن) بالاشتراط على أحد متاجر البيع بالتجزئة (سوبر ماركت) بعدم بيع منتجات المنافسين من منشآت الدواجن الأخرى.



#### 7 | تعليق بيع سلعة أو تقديم خدمة بشرط تحمّل التزامات أو قبول سلع أو خدمات ..

.. تكون بطبيعتها، أو بموجب الاستخدام التجاري، غير مرتبطة بالسلعة أو الخدمة محل التعاقد أو التعامل الأصلي.

هي ممارسة يربط فيها البائع (المهيمن) بيع منتج بشراء منتج آخر ويفرض على المشتري التقييد بهذا الشرط؛ مما يؤدي إلى الإضرار برفاهيته والمنشآت المنافسة. ومن أمثلة تلك الاشتراطات المحظورة: قيام مورد مهيمن للأجهزة الطبية لمستشفى معين باشتراط شراء مسلتزمات هذه الأجهزة الاستهلاكية والدورية منه دون غيره من المنافسين والتنصيص على ذلك في العقود.

#### مثال (18)

قيام منشأة مهيمنة في قطاع بيع المشروبات بربط بيع منتج المشروبات الغازية بمنتج المياه المعبأة.





## ثالثاً: عمليات التركيز الاقتصادي

عرّفت المادة (الأولى) من نظام المنافسة التركيز الاقتصادي بأنه: " كل عمل ينشأ منه نقل كلي أو جزئي للملكية 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". كما أوضحت اللائحة أن صور التركيز الاقتصادي تشمل الاندماج والاستحواذ 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".

ويجب على المنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي إبلاغ الهيئة قبل (تسعين) يوماً على الأقل من إتمامها إذا استوفت العملية -بشكل أولي- المعايير الآتية بموجب المادة (السابعة) من النظام:

**أولاً:** إذا تجاوز إجمالي قيمة المبيعات السنوية للمنشآت الراغبة في المشاركة في عملية التركيز الاقتصادي (100,000,000) ريال.

**ثانياً:** ارتباط أو تأثير عملية التركيز الاقتصادي على أي سلوك أو معاملات اقتصادية في المملكة، بحيث ينعقد للهيئة اختصاص البت فيها.

**ثالثاً:** تغير التحكم أو السيطرة نتيجة نقل الملكية، وذلك في واحدة أو أكثر من تلك المنشآت عند قيامها بعملية التركيز الاقتصادي.

وقسم النظام واللائحة عمليات التركيز الاقتصادي إلى ثلاث فئات:

**الفئة الأولى:** التركزات الاقتصادية التي ليس لها أثر سلبي على المنافسة العادلة في السوق المعني ولا تؤدي إلى الإضرار بالمستهلك النهائي ورفاهيته، وينظر النظام إلى هذه التركزات على أنها إيجابية للسوق.

**الفئة الثانية:** التركزات الاقتصادية التي قد يكون فيها منافع للمستهلك النهائي أو للسوق ومستوى المنافسة فيه ولكن قد تترتب عليها آثار سلبية، وهذا النوع قد يُوافق عليه ولكن بشروط والتزامات تضعها الهيئة على أطراف التركيز، للتأكد من أن الصفقة لن تؤدي إلى حدوث أضرار بالمنافسة.

**الفئة الثالثة:** التركزات الاقتصادية التي تؤدي إلى حتمية الإضرار بالمنافسة، أو قد تكون لها آثار إيجابية على السوق أو المستهلك النهائي ولكن آثارها السلبية أكبر، أو قد تكون معظم فوائد الصفقة عائدة إلى أطراف التركيز فقط لوجود آثار سلبية ظاهرة في المنافسة؛ مما يدفع الهيئة إلى رفض الصفقة.





### مثال (19)

لو كان السوق المعني مكوناً من عشرين منشأة في صناعة معينة، واندمجت فيه أكبر ثلاث منشآت لتحتل نسبة (60%) من هذا السوق المعني. هذا الاندماج قد يقيد المنافسة لأن الحصة السوقية للمنشآت المندمجة أصبحت تشكل حصة مهيمنة.



ولمزيد من المعلومات يُنصح بالاطلاع على (الدليل الاسترشادي لفحص التركيز الاقتصادي) المنشور على الموقع الإلكتروني الرسمي للهيئة.

### رابعاً: التعاون مع الهيئة

أكدت المادة (السادسة عشرة) من نظام المنافسة والمادة (الأربعون) من اللائحة التنفيذية على أهمية التعاون مع الهيئة والسماح لمسؤوليها بمباشرة أعمالهم، حيث حظر النظام واللائحة على المنشآت أو أحد تابعيها من عرقلة عمل مأموري الضبط أو حجب المعلومات عنهم، أو تقديم معلومات مضللة، أو إخفاء وثائق تفيد التحقيق أو إتلافها، بحجة السرية أو لأي سبب آخر، ويسري ذلك على جميع المستندات والوثائق الورقية والإلكترونية وما في حكمهما. كما يجب على المنشآت تزويد مأمور الضبط أو المحقق بأي معلومات أو مستندات عند الطلب، وتسهيل أداء مهامه الموكولة إليه، وتقديم الدعم اللازم، بما في ذلك: فتح الخزائن ومفاتيح التشفير لوحدة النسخ والحاسب الآلي وخدمات الكهرباء، وللهيئة عند اللزوم الاستعانة بالجهات المختصة – ومنها الجهات الأمنية – لتمكين مأموري الضبط من القيام بمهامهم الموكولة إليهم.



## العقوبات:

يفرض نظام المنافسة العقوبات الآتية على المنشآت المنتهكة لأي من موادها الأساسية:



قد تُضاعف الغرامة إذا تكررت ارتكاب المخالفة، وقد تُتخذ التدابير التصحيحية بعد صدور العقوبة، وإن استمرت ارتكاب المخالفة بعد صدور قرار التدابير فقد تتخذ الهيئة إجراءات إضافية بما في ذلك إغلاق المنشأة مؤقتاً لمدة لا تزيد على (30) يوماً.



تُنشر العقوبة على نفقة المخالف بعد اكتساب القرار أو الحكم الصادر بشأنها الصفة النهائية.



تُفرض غرامة مالية لا تزيد على (10%) من إجمالي قيمة المبيعات السنوية (أو بما لا يتجاوز 10) عشرة ملايين ريال سعودي عند استحالة تقدير قيمة المبيعات السنوية).

ويجوز لأي شخصٍ طبيعي أو اعتباري -تعرّض لضرر من الممارسات الاحتكارية المخالفة للنظام- اللجوء إلى المحكمة المختصة لطلب التعويض عن الضرر.





## الامتثال لنظام المنافسة

### الامتثال لنظام المنافسة

من الضروري ومن مصلحة جميع المنشآت الامتثال لنظام المنافسة، يتضح ذلك عند تقييم فوائد الامتثال في مقابل مخاطر عدم الامتثال له.

### مخاطر عدم الامتثال لنظام المنافسة

قد يُسفر انتهاك نظام المنافسة عن فرض عقوبات مالية مكلفة بالإضافة إلى إحداث آثارٍ غير مادية مُحتملة أخرى، مثل فقدان السمعة الطيبة، ومطالبات التعويض من المتضررين، والإغلاق المؤقت للمنشأة، وعليه فإن عواقب انتهاك نظام المنافسة باهظة التكاليف وتلحق الأضرار بالمنشآت.

ولذا فإن اتخاذ استراتيجيةٍ للامتثال للنظام يعد أحد الإجراءات الوقائية التي من شأنها مساعدة المنشآت على تجنب المخاطر المحتملة الضارة، والنتيجة عن الممارسات المخالفة لنظام المنافسة.

### فوائد برنامج الامتثال لنظام المنافسة

يعمل برنامج الامتثال كنظام إنذار مبكر لتحديد الممارسات المحتملة مخالفتها لنظام المنافسة في المنشأة والتعامل معها. وبالرغم من الحاجة إلى إجراء جهود متقدمة أحياناً لإعداد البرنامج بكفاية، يمكن أن تزاوّل المنشأة المطبقة لبرنامج امتثال -مفعّل تفعيلاً جيداً- أنشطتها المعتادة بقدرٍ أكبر من الثقة بتجنب الوقوع في مخالفة لنظام المنافسة.

ويمكن تلخيص فوائد إعداد برامج الامتثال لنظام المنافسة وتنفيذها، على سبيل المثال لا الحصر، في عدة

نقاط:

- مساعدة المنشآت في الحد من حدوث الممارسات الآتية أو تفاديها:

• المشاركة في إبرام اتفاقيات محظورة.

• إساءة استغلال الوضع المهيمن.

• التورط في أنشطةٍ أخرى مخالفة.

- تفادي العقوبات والغرامات التي قد تتكبدها المنشأة.



- تجنب مطالبة المنافسين والموردين والعملاء والمستهلكين المتضررين بالتعويض.
- المساعدة على اكتشاف أي ممارساتٍ غير قانونية صادرة عن المنشأة ومجابتها في حينها.
- تجنب الدعاوى القضائية الطويلة والتكاليف المتعلقة بها.
- تحديد الممارسات المحتملة المتعلقة بالممارسات المخالفة لنظام المنافسة وتقييمها وتفاديها.
- إعداد السياسات والإجراءات ذات الصلة بما يخفف من حدة التعرض لمخاطر انتهاك نظام المنافسة في المستقبل.
- الحد من المخاطر التي تُعكّر صفو العلاقات القائمة مع العملاء أو الموردين.
- زيادة ثقة العملاء والموردين والموظفين بالسلوك الأخلاقي الذي تنتهجه المنشأة.
- الحفاظ على السمعة الطيبة التي تحظى بها المنشأة في وسائل الإعلام.
- دعم تحقيق المنافسة الفعّالة في الأسواق وتحقيق النمو المستدام في الاقتصاد الوطني.





## برامج الامتثال لنظام المنافسة: خطوات النهج المُتبع

تُرَاعَى برامج الامتثال لنظام المنافسة ولائحته التنفيذية الواجب تطبيقهما على جميع المنشآت، وينبغي إعداد برامج الامتثال بما يتناسب مع كل منشأة وفق الخصائص المحددة التي تتسم بها والبيئة التنافسية التي لها في الأسواق وتُدير فيها أعمالها. وليس ثمة نموذج عالمي لمثل هذه البرامج يمكن تطبيقه على جميع الأعمال؛ إذ تحتاج كل منشأة إلى إجراء تحليلها الخاص، والنظر في أفضل نهج امتثال قد تتبعه، بحسب ظروفها الخاصة.

ومع ذلك، قد تأخذ المنشآت الخطوات الآتية بعين الاعتبار بوصفها أحد المراجع الواجب الاطلاع عليها بخصوص برامج الامتثال لنظام المنافسة:

### خطوات تنفيذ برنامج الامتثال لنظام المنافسة





## الخطوة الأولى

### التزام الإدارة العليا التزامًا واضحًا وصريحًا بالامتثال لنظام المنافسة

تنظر برامج الامتثال لنظام المنافسة بصفة أساسية في التزام المنشآت بالامتثال لنظام المنافسة، وتحمل الإدارة العليا المسؤولية الكاملة عن امتثال المنشأة للنظام، ويمكن أن تُعرب المنشأة عن هذا الالتزام بإعداد برنامج امتثال مصوغ على نحو جيد.

غالبًا ما يبدأ تطبيق برنامج الامتثال الفعّال لنظام المنافسة بإعلان الإدارة العليا للمنشأة بوضوح أن مراقبة نظام المنافسة جزءٌ من السياسة التي تتبعها، وأنها ستتخذ تدابير محددة لإبلاغ جميع موظفيها بهذا الالتزام.

ويجوز للإدارة العليا في الوقت نفسه إبلاغ موظفيها في إطار الهيكل التنظيمي للمنشأة بالكامل بأنها تتوقع أن يُراعى كل موظفٍ في جميع الإدارات الامتثال لنظام المنافسة وإنفاذ هذا الالتزام.

ويتطلب تنفيذ برنامج الامتثال لنظام المنافسة موارد بوجهٍ عام، تشمل الموارد البشرية مثل الموظفين (أو المستشارين المتخصصين)، وقد يلزم بعض الوقت لإنشاء البرنامج وتنفيذه. وتحديد الموارد الملائمة المخصصة لذلك أخذًا في الاعتبار حجم المنشأة.

ومن المفيد في كثيرٍ من الأحيان تعيين عضو في الإدارة العليا يضطلع بمسؤولية الإشراف على إعداد البرنامج ومتابعة تنفيذه. وقد يكون هذا الشخص المالك أو المدير، أو أحد الموظفين الذين تُحدد لهم الإدارة العليا ويشغلون رتبة إدارية مناسبة لهذا الغرض.

كما يجب على المنشأة جعل الالتزام بنظام المنافسة ثقافة سائدة لدى جميع الموظفين وليس مجرد التزام قانوني، بل يُمثل عنصرًا أساسيًا في الثقافة الشاملة ومسؤوليات المنشأة.

ويتمثل الهدف من وجود التزام إداري واضح بثقافة الامتثال للنظام مراعاة القواعد والإجراءات المنصوص عليها في البرنامج، واتخاذ إجراءاتٍ وتدابيرٍ واضحةٍ وكافيةٍ من أجل مواجهة مخاطر انتهاك النظام. وسيساعد امتثال المنشأة في ضمان منع حدوث أي انتهاكات محتملة للنظام أو الكشف عنها وإنهائها في وقتٍ مبكر.

ويجب على جميع الموظفين في المنشأة اتباع نظام المنافسة ولائحته التنفيذية، وأن تأخذ الإدارة العليا بصفةٍ عامة زمام المبادرة في تحقيق هذا الأمر، فللإدارة العليا بوجهٍ عام الصلاحيات والمسؤوليات التي من شأنها ضمان إنفاذ نظام المنافسة، واتخاذ التدابير والإجراءات الرسمية وفقًا لذلك. ويتميز اتخاذ الإدارة العليا البرنامج بصفةٍ عامة القدرة على بث التحفيز وتعميم الفائدة بين الموظفين وحثهم على مراعاة القواعد والإجراءات المدرجة في برنامج الامتثال، مما



يساعد في زيادة فرص نجاحه. وقد تعزز بعض الآليات والتدابير حماسة الموظفين نحو تطبيق هذا البرنامج، ومنها ما يأتي:

- (1) توفير فرص التواصل المباشر بين الإدارة العليا والموظفين، مما يُلقى الضوء على أهمية مراعاة نظام المنافسة.
- (2) تضمين شرط ينص على فرض التزام الموظفين بنظام المنافسة في مدونة قواعد السلوك ذات الصلة بالمنشأة، وبذلك تصبح أي مخالفة لنظام المنافسة مخالفة لمدونة قواعد السلوك الوظيفي، يتبعها فرض عقوباتٍ تأديبية على غير الملتزم.
- (3) وضع حوافز تشجيعية للموظفين الذين لديهم سجلاً حافلاً بالالتزام ببرامج الامتثال، وأظهروا ردود فعل إيجابية بالتبليغ عن وجود ممارسات محتملة لنظام المنافسة.
- (4) تدريب مسؤولي المنشأة وموظفيها على آلية التعامل مع نظام المنافسة-انظر الخطوة الخامسة من هذا الدليل.

تُعدّ هذه الأمثلة مجرد نموذج للخطوات التي قد تتخذها المنشأة، وتدرس كل منشأة الآليات التي من شأنها دعم الامتثال للنظام في ضوء الظروف المحيطة بها.

## الخطوة الثانية

### تحليل المخاطر ذات الصلة بوضع المنشأة وأنشطتها

يراعي برنامج الامتثال عمومًا تحليل المخاطر ذات الصلة بوضع المنشأة والأنشطة التي تزاولها؛ من أجل تحديد الممارسات التي من شأنها انتهاك نظام المنافسة، بما في ذلك تفاعل المنشأة مع المنشآت والعملاء الآخرين.

ويأخذ تحليل المخاطر بعين الاعتبار العوامل التالية:

- حجم المنشأة ونوعها وتنظيمها الداخلي وقاعدة موظفيها – ويُعدّ هذا الأمر مهمًا في تحديد الموارد الداخلية (أو الخارجية) المناسبة والمطلوبة لإنشاء وتنفيذ برنامج الامتثال لنظام منافسة الملائم لهذه المنشأة.
- الأنشطة التي تجريها المنشأة والقطاعات الاقتصادية والأسواق التي تُباشر فيها أعمالها والعوامل الأخرى التي تتعلق بالبيئة التنافسية. وقد يشمل هذا تحليل الأسواق (المنتجات والمناطق الجغرافية) التي تُباشر فيها المنشأة أعمالها ومنافسها، والأنظمة واللوائح المعمول بها في الدولة، وحصص المنشأة في السوق ومنافسها، وسهولة أو صعوبة دخول المنافسين الجدد للسوق ذي الصلة، وطبيعة العلاقات التي تقيمها المنشأة مع مورديها أو عملائها أو منافسها وغيرها من الاعتبارات المماثلة ذات الصلة بوضع المنافسة.



- عضوية المنشأة في أي اتحادات تجارية أو مجموعات أخرى من الأعمال والمنشآت الفرعية والمنشآت الأم (وأي منشآت فرعية أخرى تسيطر عليها المنشأة الأم).

يساعد تحليل المنشأة في تحديد بعض المخاطر المحتملة المتعلقة بنظام المنافسة. على سبيل المثال: ضبط سلوك موظفي المبيعات عند تعاملهم المنتظم مع موظفي المبيعات التابعين لمنافسهم (على سبيل المثال في المؤتمرات)، ويؤكد برنامج الامتثال على كيفية التعامل مع موظفي المبيعات المنافسين. كذلك إذا كانت المنشأة مهيمنة في أحد الأسواق، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة مخاطر ارتكابها لمخالفة إساءة استغلال الوضع المهيمن، ويسعى برنامج الامتثال إلى إعداد الآليات اللازمة لتفادي حدوث أي انتهاكات غير قانونية تتعلق بإساءة استغلال هذا الوضع المهيمن.

وقد يأخذ تحليل المخاطر بعين الاعتبار ما إذا كانت المنشأة تُباشر أعمالها في أسواق جرى اكتشاف انتهاكات لنظام المنافسة فيها سابقاً، مما قد يشير إلى زيادة خطر حدوث انتهاكات في المستقبل، وستُمكن هذه المعلومات المنشآت عموماً من فهم أنواع الانتهاكات المعتادة ذات الصلة بالقطاعات التي تعمل فيها المنشأة، واتخاذ خطوات محددة لتجنب الوقوع فيها.

### الخطوة الثالثة

#### إنشاء هيكل تنظيمي واضح للإبلاغ عن الانتهاكات المحتملة لنظام المنافسة

يجب أن يتضمن برنامج الامتثال لنظام المنافسة إعداد آليات في الهيكل التنظيمي واضحة وفعالة تمكّن الموظفين من إبلاغ الإدارة العليا عن أي ممارسات محتملة قد تخالف نظام المنافسة. وينشئ برنامج الامتثال مثل هذه الآليات في الهيكل التنظيمي للمنشأة.

تلتزم آلية الإبلاغ الفعالة بوجه عام بالسّمات الآتية:

- ✓ تعيين مسؤول اتصال، قد يطلق عليه "مسؤول الامتثال لنظام المنافسة"، يلتزم هذا الموظف بمهام الامتثال لنظام المنافسة بالإضافة إلى أداء وظائفه الأخرى، أو يكون موظفاً من القسم القانوني، أو الإدارة العليا، اعتماداً على ظروف المنشأة، أو قد يكون موظفاً جديداً مختصاً بمهام الامتثال لنظام المنافسة.
- ✓ للشخص المسؤول عن الامتثال إمكانية الوصول المباشر إلى الإدارة ووحدة اتخاذ القرار العليا (مثل مجلس الإدارة) في المنشأة لأغراض الإبلاغ عن أي شكوك في ممارسات تتعلق بالامتثال لنظام المنافسة. ويجب أن تُصير الإدارة العليا على ذلك من أجل ضمان إبلاغها بأي ممارسات قد تخالف النظام دون عوائق، مما يُمكنها من اتخاذ إجراءات استجابة سريعة دون إبطاء.





✓ لمسؤول الامتثال الصلاحيات اللازمة لتنفيذ برنامج الامتثال، بما في ذلك الوصول إلى الموارد البشرية والمالية الكافية، ويشمل ذلك تنظيم الدورات التدريبية وعقدتها.

✓ ضمان الإدارة العليا معرفة جميع الموظفين بآلية الإبلاغ هذه وهوية مسؤول الامتثال وسبل الاتصال به دون عوائق. وتحت الإدارة العليا صراحةً جميع الموظفين على استخدام هذه الآلية عند الاقتضاء وفي حالة وجود مشكلة محتملة تتعلق بنظام المنافسة.

قد تتضمن الطرق البديلة للإبلاغ عن الممارسات التي قد تخالف نظام المنافسة ما يأتي: وجود خط اتصال سري مباشر؛ أو إنشاء نظام إبلاغ سري؛ وما شابه ذلك.

تحدد الظروف المحيطة بكل منشأة آلية الإبلاغ الأفضل لها، ومع ذلك ينبغي أن يتمثل الهدف الأساس الذي ترمي إلى تحقيقه جميع آليات الإبلاغ ضمان تفاعل مسؤول المنشأة من خلال رد فعل سريع وملائم في حال وجود مشكلة محتملة أو فعلية تتعلق بنظام المنافسة.

ومن الشائع أن تُدرج المنشآت في برنامج الامتثال الخاص بها، آليات لإعداد التقارير، وإجراءات داخلية مناسبة للحد من المخاطر. وفيما يلي أمثلة على هذه الإجراءات:

(1) تضمين شرط الامتثال لنظام المنافسة في مدونة قواعد السلوك ذات الصلة بالمنشأة أو مدونة الأخلاق المتعلقة بموظفيها.

(2) استحداث نظام يمكن الإدارة من تتبع حالة العقود التي أبرمها مع المنافسين والموردين والعملاء ونظاميتها.

(3) مطالبة الموظفين بالحصول على تصريحٍ قبل مشاركتهم في اجتماعات الاتحادات التجارية أو غيرها من الأماكن التي تمكّنهم من التواصل المباشر مع منافسيهم، ووضع أدلة إرشادية تتعلق بالسلوك الملائم في مثل هذه الحالات.

(4) مطالبة الموظفين القانونيين في المنشأة بالتحقق من العقود (بما في ذلك العقود التجارية) من أجل ضمان امتثالها لنظام المنافسة قبل التوقيع عليها.

ويجب كذلك أن يراجع الموظفون أو المستشارون القانونيون للمنشأة أي تحديثاتٍ تطرأ على الأنظمة ذات الصلة (مثل التغييرات الطارئة على النظام أو اللوائح التنفيذية أو المبادئ الإرشادية للهيئة العامة للمنافسة)، باعتباره جزءاً من هذه الإجراءات، بالإضافة إلى الاعتبارات القانونية الأخرى ذات الصلة.



## الخطوة الرابعة

### وضع آلية داخلية للتعاون مع الهيئة

يجب على المنشأة وموظفيها مساعدة الهيئة والتعاون معها والإجابة عن استفساراتها عند الاقتضاء لتقليل المخاطر التي قد تتعرض لها نتيجة عدم التعاون مع الهيئة على النحو اللازم.

لذلك ينبغي أن يشتمل برنامج الامتثال على آلية داخلية من شأنها تقديم المساعدة إلى الهيئة عند الاقتضاء بحيث تتضمن على الأقل تحقيق الجوانب الآتية:

- 1- فهم أنواع التحقيقات التي يمكن أن تُجرىها الهيئة فيما يتعلق بنشاط المنشأة أو السوق ذي الصلة الذي تعمل فيه المنشأة.
- 2- إدراك نطاق السلطات والصلاحيات المخولة بها الهيئة بموجب نظام المنافسة والسعي إلى تقديم المساعدة لها بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر: توفير المعلومات، والسجلات، والبيانات الأخرى، والإجابة على الاستفسارات وفقاً للتحقيقات التي يُجرىها موظفو الهيئة، وتمكين موظفي الهيئة من إجراء المعاينات المسموح بها وغيرها من المهام.
- 3- توفير الحماية القانونية للمنشأة وممثليها وموظفيها في مختلف مراحل التحقيق ذي الصلة الذي تُجرىه الهيئة.
- 4- ترشيح شخص (أو أشخاص) للتنسيق والإشراف على أعمال مساعدة الهيئة في إجراء عمليات الفحص والتحقيق، وقد تسند هذه المهام إلى مسؤول الامتثال - موظف الإدارة القانونية أو أي وحدة تنظيمية أخرى ذات علاقة تابعة للمنشأة.
- 5- متابعة إصدارات الهيئة وأنشطتها وقراراتها الصادرة عبر الموقع الإلكتروني.
- 6- ضمان وعي جميع الموظفين بواجباتهم فيما يتعلق بالتعاون مع الهيئة بموجب نظام المنافسة، وكذلك إدراكهم أن الهيئة لها صلاحية فرض عقوبات وجزاءات في حق المنشآت المخالفة للنظام، بما في ذلك الحالات الآتية:

- عدم تقديم المساعدة المطلوبة.
- عدم توفير المعلومات اللازمة في حينها.
- نقص المعلومات المقدمة أو عدم دقتها.
- كون المعلومات المقدمة خاطئة أو مضللة.





- اعتراض المنشأة أو عرقلتها لإجراءات تفتيش المقر.
- حيلولة المنشأة دون ممارسة الهيئة اختصاصاتها الأخرى.

## الخطوة الخامسة

### تدريب موظفي المنشأة على الامتثال لنظام المنافسة

يُعد تدريب جميع الموظفين على برنامج الامتثال أمرًا بالغ الأهمية، ويجب إجراء التدريبات الملائمة على البرنامج لجميع مسؤولي الإدارة والموظفين.

ويتضمن برنامج التدريب بوجهٍ عام التعريف بنظام المنافسة ومواده وبرنامج الامتثال وسياسات المنشأة ذات الصلة للامتثال للنظام، وتختار إدارة المنشأة أنسب وأكثر طرق التدريب فاعلية بحيث تستهدف الموظفين المسؤولين عن تنفيذ الأنشطة اليومية للمنشأة في ضوء ظروف العمل. وتندرج الأهداف الآتية بصفةٍ عامة في برامج التدريب الفعالة ذات الصلة بالامتثال لنظام منافسة بجميع أنواعها:

- تعريف موظفي وإدارة المنشأة بالأحكام الرئيسية لنظام المنافسة؛ وأنواع الممارسات التي قد تكون مخالفة للنظام؛ والعقوبات والجزاءات التي يمكن فرضها عند وجود المخالفة.
- التأكد من قدرة إدارة المنشأة وموظفيها - عقب إتمام التدريبات - على تحديد الإجراءات الواجب أن يتخذوها وتلك الإجراءات الواجب أن يتخذها المشاركون في السوق لتفادي الوقوع في مخالفة لنظام المنافسة.
- أن تصبح إدارة المنشأة وموظفيها على دراية بالإجراءات الواجب إتخاذها وتلك التي ينبغي لهم تجنبها من أجل الامتثال لنظام المنافسة.
- أن تصبح إدارة المنشأة وموظفيها على دراية ببرنامج امتثال المنشأة لنظام المنافسة، بما في ذلك تفاصيل آلية الإبلاغ، مع حثهم على استخدام آلية الإبلاغ حين الاشتباه في أي انتهاكاتٍ محتملة لنظام المنافسة ناتجة عن أفعالٍ فعلوها، أو من الإدارات الأخرى، أو الموظفين الآخرين في المنشأة أو المنشآت الأخرى.

ويُراعي برنامج تدريب الموظفين المحدد مخاطر محظورات نظام المنافسة المنصوص عليها التي قد تواجهها المنشأة ذات الصلة في تنفيذ أنشطتها المعتادة في السوق ذي الصلة (طالع الخطوة الثانية أعلاه).

ويستهدف التدريب عمومًا الغاية المرجوة مع مراعاة المسؤوليات المحددة أثناء العمل التي يضطلع بها العديد من الموظفين وكذلك مخاطر مخالفة نظام المنافسة. وقد تأخذ كثافة التدريب ومحتواه وطبيعته بعين الاعتبار نوع



الخطر ودرجته الذي يتعرض له الموظف أو العامل، على سبيل المثال: تصنيف العمال وفقاً للمخاطر ذات الصلة في نظام المنافسة (مثل ذوي المخاطر المنخفضة أو المتوسطة أو العالية)، وقد يتلقى الموظفون المعرضون لدرجات أعلى من المخاطر تدريبات مكثفة مقارنةً بالموظفين المعرضين لمستويات منخفضة من المخاطر، فعلى سبيل المثال: إذا كان لدى المنشأة موظفو مبيعات/ تسويق على تواصل مباشرٍ بموظفي مبيعات/تسويق تابعين لمنشآت منافسة، هؤلاء الموظفون يتعرضون تعرضاً أشدّ لخطر حدوث انتهاكات مناهضة للمنافسة مثل التواطؤ مع المنافسين. على النقيض من ذلك، يمكن عدّ الموظفين الذين يضطلعون بأدوارٍ إدارية أو فنية داخلية أقل عرضة لمخاطر انتهاكات نظام المنافسة. ويُسهّم تدريب الموظفين بهذه الطريقة وفقاً لمستوى المخاطر في إحداث أثر أكبر لنجاح برنامج الامتثال. ويمكن إجراء وتحديث برامج التدريب دورياً مع مراعاة الأمثلة المتعلقة بانتهاكات نظام المنافسة المرصودة (عند الاقتضاء) التي قد يرتكبها موظفو المنشآت لتجنّب حدوثها في المستقبل.

وتشمل الأنواع المختلفة لبرامج التدريب ما يأتي:

- عقد الندوات التدريبية والمشاركة فيها.
- ممارسة تمارين الاضطلاع بالأدوار.
- صياغة أدلة المنشآت (مثل الأدلة الداخلية) المحتوية على وصف للممارسات التي قد تكون مخالفة لنظام المنافسة.
- إرسال الرسائل الإلكترونية وإنشاء مجموعات العمل.
- نشر الرسائل الإخبارية التي تناقش المسائل المتعلقة بالامتثال لنظام المنافسة بانتظام.
- إعادة نشر إصدارات الهيئة (عبر البريد الإلكتروني أو أي وسيلة أخرى)، مثل النشرة الإلكترونية وبعض الأنشطة ذات الصلة بحسابات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بالهيئة.

## الخطوة السادسة

### متابعة وتقييم نتائج البرنامج ومتابعة الأنشطة

يعد اعتماد برنامج الامتثال خطوةً وقائيةً مهمةً للمنشآت الراغبة في اتّخاذ إجراءاتٍ فعّالة لمراقبة الامتثال لنظام المنافسة، والتقييم الموضوعي الوحيد المحدد لفعالية برنامج الامتثال بعد ذلك هو مدى إسهامه في امتثال المنشأة وموظفيها لنظام المنافسة، على أساس النتائج التي تحققت بتفادي حدوث الانتهاكات أو إنهاءها.



وليس الامتثال لنظام المنافسة عملاً منفرداً يتحقق بإعداد السياسة، بل هو عملية متواصلة من شأنها تقييم الإجراءات ومراجعة النتائج وتحسين الأعمال. لذلك ينبغي أن تجري المنشآت تقييمات منتظمة للجوانب المختلفة لبرنامج الامتثال، فضلاً عن إجراء المراجعات المنتظمة لامتثال المنشأة ما يخص أنشطتها، بما في ذلك في الحالات التي تؤدي إلى حدوث مخاطر جديدة للمنشأة (على سبيل المثال: عندما تزاوّل المنشأة أنشطة أخرى، أو تُعدّ منتجات، أو تقدم خدمات جديدة). وتراجع المنشأة عند ظهور مخاطر جديدة تتعلق بالمنافسة برنامجها، وتحديثه بما يضمن عدم ظهور المشكلة ذاتها أو مشكلة مشابهة مرةً أخرى.

ويجب أن تُوثّق هذه التقييمات والمراجعات، وأن تشمل على جزءٍ إلزاميٍّ من تقييم فعالية البرنامج وتحسينه إذا لزم الأمر. وتُجري المنشأة فحوصات منتظمة، بوصفها جزءاً من هذه الإجراءات المستمرة؛ لتعريف الموظفين بنظام المنافسة، وخاصة الوظائف ذات المخاطر العالية مثل المبيعات الذين يتواصل شاغلوها بانتظام مع المنافسين.





## الملاحق

### الملحق "أ"

#### عوامل الخطر ذات الصلة بمخالفة المنشآت لنظام المنافسة – الاتفاقيات المناهضة للمنافسة (المادة الخامسة من نظام المنافسة)

القائمة التالية ليست شاملة، ويجب على كل منشأة تقييم المخاطر ذات الصلة بنظام المنافسة الخاص بها مع مراعاة ظروفها الخاصة.

قد تواجه المنشآت مخاطر متزايدة بإبرام اتفاقيات تخالف نظام المنافسة من شأنها انتهاك نظام المنافسة في الحالات الآتية:

1. إن كان عملاء المنشأة أيضًا منافسين لها.
2. إذا شارك موظفو المنشأة في اجتماعات الاتحادات التجارية والمهنية، بجانب ممثلي المنشآت المنافسة.
3. في حال وجود موظفين في المنشآت، وخصوصًا مديري أو مندوبي المبيعات/التسويق، ممن سبق لهم العمل في منشآت منافسة.
4. في حال حصول موظفي المنشأة على معلومات مهمة تجاريًا حول الأسعار والتكاليف وخطط العمل وما إلى ذلك من المنشآت المنافسة.
5. إذا باشرت المنشأة أعمالها في سوق يُغيّر فيه العملاء والمستهلكون النهائيون مورديهم في كثير من الأحيان.
6. إذا أجرت المنشأة أعمالها هي ومنافسوها، على سبيل المثال: في حالة المشروعات المشتركة.
7. في حال تواصل موظفي المنشأة وموظفي المنشآت المنافسة، بصرف النظر عن مدى تكرار عملية التواصل هذه.
8. في حال مزاوله المنشأة أعمالها في سوق سبق أن أجرت الهيئة أو جهات أخرى تحقيقات فيها؛ لوجود ممارسات مخالفة لنظام المنافسة.
9. إذا وقعت المنشأة عقود مع العملاء تحتوي على بنود تنص على شروط إعادة بيع السلع أو تقديم الخدمات، على سبيل المثال: فيما يتعلق بأسعار إعادة البيع.



10. في حال مشاركة المنشأة في الاتفاقيات ذات الصلة بأسعار أو شروط السلع أو الخدمات.
11. إذا تعاقدت المنشأة مع منشآت أخرى بشأن بيع أو شراء السلع أو تقديم الخدمات.
12. إذا نصت الاتفاقيات التي تُوقعها المنشآت على أحكام تتعلق بالتعاون الأفقي مع المنشآت المنافسة.





## عوامل الخطر ذات الصلة بمخالفة المنشآت لنظام المنافسة -إساءة استغلال الوضع المهيمن (المادة السادسة من نظام المنافسة)

### الملحق "ب"

القائمة التالية ليست شاملة، ويجب على كل منشأة تقييم المخاطر ذات الصلة بنظام المنافسة الخاص بها مع مراعاة ظروفها الخاصة.

قد تواجه المنشآت مخاطر متزايدة بالتورط في إساءة استغلال الوضع المهيمن المتعلق بنظام المنافسة في الحالات الآتية:

1. إذا رفضت المنشأة استيفاء متطلبات عميلٍ حاليٍ دون إبداء أسبابٍ موضوعية للرفض.
2. إذا قدّمت المنشأة أسعارًا أو شروطًا مختلفة بموجب عقود العملاء المماثلين دون إبداء أي أسبابٍ موضوعية لذلك، بما قد يضر بالمنافسة.
3. إذ فرضت المنشأة على عملائها شروطًا مناهضة للمنافسة.
4. إذا اشترطت المنشأة على العملاء الذين يشترون منتجًا معينًا شراء منتجٍ آخر غير المنتج الأول.
5. إذا فرضت المنشأة أسعارًا منخفضة جدًا على سلعها وخدماتها بأقل من سعر التكلفة الإجمالية، بما قد يضر بالمنافسة.



## برامج الامتثال لنظام المنافسة - بعض الأدلة الإرشادية

### الملحق "ج"

فيما يأتي بعض العوامل التي قد تأخذها المنشأة بعين الاعتبار عند تحديد مدى كفاية برنامج الامتثال لنظام المنافسة ذي الصلة، علماً أن القائمة الآتية ليست شاملة بل مجرد مُرشد أولي، ويجب على كل منشأة تقييم المخاطر ذات الصلة بنظام المنافسة ذي الصلة مع مراعاة ظروفها الخاصة.

1- هل أُخِذَت جميع المخاطر المُحتملة ذات الصلة بنظام المنافسة بعين الاعتبار عند صياغة برنامج الامتثال وتدريب الموظفين؟

2- هل جرى تعيين شخص لكي يكون مسؤولاً عن برنامج الامتثال لنظام المنافسة؟ (على سبيل المثال: مستشار قانوني، أو مدير، أو موظف معيّن).

3- هل جرى إبلاغ جميع الموظفين بالشخص المسؤول عن برنامج الامتثال لنظام المنافسة؟

4- هل يمكن اطلاع جميع الموظفين مباشرةً على برنامج الامتثال لنظام المنافسة؟

5- هل جرى إبلاغ جميع الموظفين ببرنامج الامتثال لنظام المنافسة؟ وهل أعلنوا أنهم قد اطلعوا على البرنامج وعلموا بجميع مسؤولياتهم المترتبة على ذلك؟

6- هل جرى وضع آلية إبلاغ منظمة للموظفين من أجل الإبلاغ عن الانتهاكات أو الانتهاكات المُشتبه فيها دون تأخير للشخص المسؤول؟

7- هل جميع الموظفين على دراية بالآلية الإبلاغ المنظمة هذه ذات الصلة بالإبلاغ عن الانتهاكات أو الانتهاكات المُشتبه فيها؟

8- هل آلية إعداد التقارير المنظمة مجددة من الناحية العملية؟ هل يُبلغ عن الانتهاكات أو الانتهاكات المُشتبه فيها بهذه الآلية دون تأخير أو معوقات؟

9- هل توجد سياسة لضمان طلب المشورة القانونية في المواقف التي تثير شكوكاً أو مخاوف من حدوث انتهاك؟

10- هل تتبّع المنشأة سياسة معينة لإبلاغ الهيئة في حالة حدوث أي انتهاكٍ مُشتبه فيه صادر عنها أو عن المنشآت المنافسة أو غيرها من المنشآت؟