מכון אלי הורביץ
לניהול אסטרטגי

פורום הגבלים עסקיים ורגולציה

הפקולטה לניהול
אוניברסיטת תל־אביב

ברוכים הבאים לכנס:

ניצול לרעה של מעמד מונופוליסטי

מכון אלי הורביץ
לניהול אסטרטגי

פורום הגבלים עסקיים ורגולציה

הפקולטה לניהול
אוניברסיטת תל־אביב

עו"ד מתן מרידור

שותף וראש מחלקת
תחרות והגבלים עסקיים

אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacohen & Co.

תמחור טורפני

מתן מרידור, עו"ד
אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'

מה זה תמחור טורפני

- הסיפור הפשוט: מונופול מוריד את מחיריו אל מתחת למחירי העלות, על מנת לדחוק מתחרים, כדי שיוכל להעלות אותם אל מעל למחיר התחרותי לאחר יציאת המתחרה.
- לא פשוט כמו שזה נראה:
  - מגי – לא רציונלי. לא יכול לקרות.
  - שיקגו – נדיר. הוכחת עלות שולית, הוכחת יכולת השבה. (recoupment) שאם לא כן – מיטיב עם הצרכן.
  - פוסט שיקגו – תיאוריות שונות להסביר מדוע חברות פועלות כך:
    - איתות, מוניטין, יתרונות שהם לא מהעלאת מחיר. ועוד סיבות.
- מונופול
- מחיר מתחת לעלות
- דחיקת מתחרים
- העלאת מחירים

מונופול

- כוח אבל גם גודל.
- משמעות לגודל
  - ככל שיותר גדול, מסכן יותר (אלא אם כן יכול להפלות).
  - ככל שיותר קטן, הסיכוי להשתלט על השוק, קטן.
- מונופול משקיע בשימור כוחו. מקריב רווחים בטווח קצר (השקעה) כדי להבטיח רווח בטווח רחוק.

מחיר מתחת לעלות

- מהי רמת העלות הרלוונטית?
- מתחרה שווה יכולת.
- המדידה מאוד מורכבת.
  - AVC –Areeda & Turner עלות שולית ממוצעת.
    - (הרף הכי נמוך (בד"כ). יתרון למתחרה עם עלויות שקועות. לא אוכף כנגד הרתעה מכניסה או התרחבות. רק יציאה).
  - AAC – מודד את הרווחים שהוקרבו לטובת מדיניות התמחור.
  - long run average incremental cost –
    - (כולל קבועות ועלויות שקועות כמו פיתוח, ועלויות עבר). - רלוונטי למשל לקנין רוחני.
  - ATC – הרף הגבוה, סך כל העלויות כולל הקבועות.
    - (למשל בשווקים עם מוצרים בעלי אורך חיים קצר)
- משך הזמן גם הוא קריטי.

דחיקת מתחרים

- תוצאה בטווח קצר –
  - דחיקת מתחרים
  - מניעת כניסה של מתחרים
  - מניעת התרחבות של מתחרים
  - ריסון (הענשה) של מתחרים
  - איתות לשוק

recoupment – העלאת מחירים

- למה זה חשוב? אחרת אין פגיעה ברווחת הצרכן.
- באירופה – לא נדרש.
- בארה"ב חלק מהסטנדרט החוקי.
- בארץ
  - ערר 1/00 פוד קלאב בע"מ נגד הממונה על ההגבלים העסקיים:

"לצורך ביסוס טענה בדבר דחיקת מתחרים הכרוכה בהוצאות, יש להוכיח, שהוסבר לעיל, קיומה של תוחלת רווח (Recoupment) עקב אותה התנהגות".

  - ערר 9/99 אמנה (תש"י) חברה להחסנה וערובה בע"מ ואח' נגד הממונה על ההגבלים העסקיים

"תנאי יסודי להנהגת טקטיקה כזאת של הנהגת מחירים טורפניים הוא שקיים סיכוי סביר לכך שבעל המונופולין אשר נוקט במהלך כזה יוכל לפצות עצמו בעתיד בגין ההוצאות שנגרמו לו עקב הפחתת המחירים בדרך של העלאת מחירים".

  - החלטה בדבר מתן פטור מאישור הסדר כובל בין: טמבור בע"מ אניגמא חיה ינאי (2012)

הייבוא המשותף לא יאפשר דחיקת מתחרים. המתחרים יוכלו תמיד להגדיל את המכירות שלהם אם המחירים יעלו.

  - הערת שוליים 3, גילוי דעת מחירים מופרזים:

"קביעת מחיר נמוך, טורפני, מצד בעל מונופולין עלולה להביא לדחיקת מתחרים מן השוק. בעל מונופולין הקובע מחיר שכזה נכון לספוג פגיעה ברווחיו מתוך הנחה כי מתחריו לא יהיו מסוגלים לעמוד ברמת המחירים הנמוכה שקבע לאורך זמן. מהלך זה יוביל לקריסת המתחרים ולאחר מכן, **באופן טיפוסי**, יוכל בעל המונופולין להשתלט על חלק גדול יותר מן השוק ולהעלות את מחיריו".

- לכל הפחות - על מנת לוודא כוח מונופוליסטי - חסמי כניסה גבוהים וחסמי יציאה נמוכים.

כוונה לדחוק מתחרים

- למה זה רלוונטי?
- משפט מול כלכלה (נניח שהתכוונתי, אבל נכשלתי – רק הצרכן נהנה).
- באירופה – רלוונטי. חלק מהעבירה. בארה"ב לא.
- בארץ – מחיר הוגן – אפשר לקרוא את זה לתוך העבירה.
- איך זה מסתדר עם הטענה שהחזקות בסעיף 29 הן חלוטות.

- Post Danmak (2012) - אם המחיר שגובה המונופול נמוך מ ATC אך גבוה מ- AIC צריך להוכיח כוונה לדחוק מתחרים מהשוק.

הגנות

- ?MEETING COMPETITION
- תועלות (למשל – עלות אחסון גבוהה, פג תוקף, וכו').

שאלות

- האם יש מקום לחזקת תקינות? האם יש מקום לחזקת טורפנות?
  - אירופה: מתחת ל AVC חזקת אי חוקיות. מתחת ל ATC – חוקי אלא אם נועד לדחוק מתחרים.
- מה עם הוכחת recoupment. ויתור על הרכיב, מקל על אכיפה, מגן על מתחרים לא יעילים. מקריב רווחת הצרכן לטובת רווחת המתחרה.
- בתיאוריה – ייתכן מחיר שהרשות תראו בו מופרז, אבל בפועל הוא יהיה מתחת ל ATC.
- מה המטרה: הוגנות? Consumer welfare ?

הצעת חוק ההגבלים העסקיים (תיקון – איסור על תמחור טורפני), התש"ע–2010

- "בלי לגרוע מהוראות סעיף 29א, עוסק, בין אם הוא בעל מונופולין ובין אם לאו, לא ימכור מוצר ולא יספק שירות במחיר הנמוך בשיעור של 50% או יותר מעלות הייצור של המוצר או עלות אספקתו של השירות, לפי העניין (בסעיף זה – תמחור טורפני)."

- אבל אפילו היא מכירה בסיבה:

"בנוסף, בעוד שתמחור טורפני מיטיב לכאורה עם הצרכנים בטווח הקצר, הוא פוגע בהם בטווח הארוך, משום שצמצום מספר המתחרים היעילים בשוק פוגם במבנה התחרותי שלו, ופועל לרעת הצרכנים לאור התחרות המועטה והמוגבלת שנוצרת כתוצאה ממנו"

תודה