אוניברסיטת תל-אביב
הפקולטה לניהול ע"ש קולר
מכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי

ברוכים הבאים לכנס מקצועי בנושא:

קרטלים: נזקים, אכיפה ופיצוי

24 לפברואר, 2021

אוניברסיטת תל-אביב
הפקולטה לניהול ע"ש קולר
מכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי

ד"ר טל מופקדי

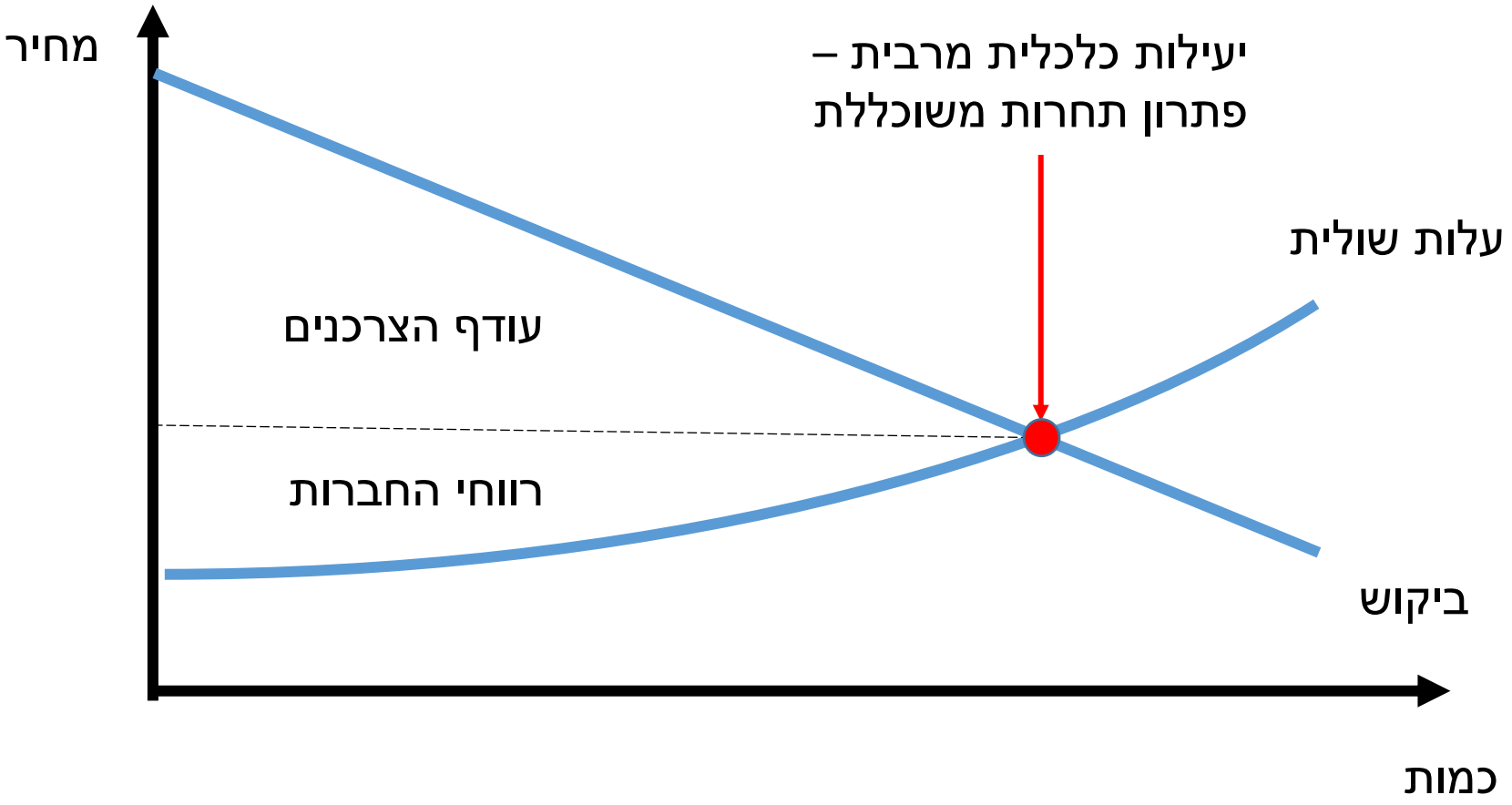
ממנהלי פורום הגבלים עסקיים ורגולציה

אוניברסיטת תל-אביב
הפקולטה לניהול ע"ש קולר
מכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי

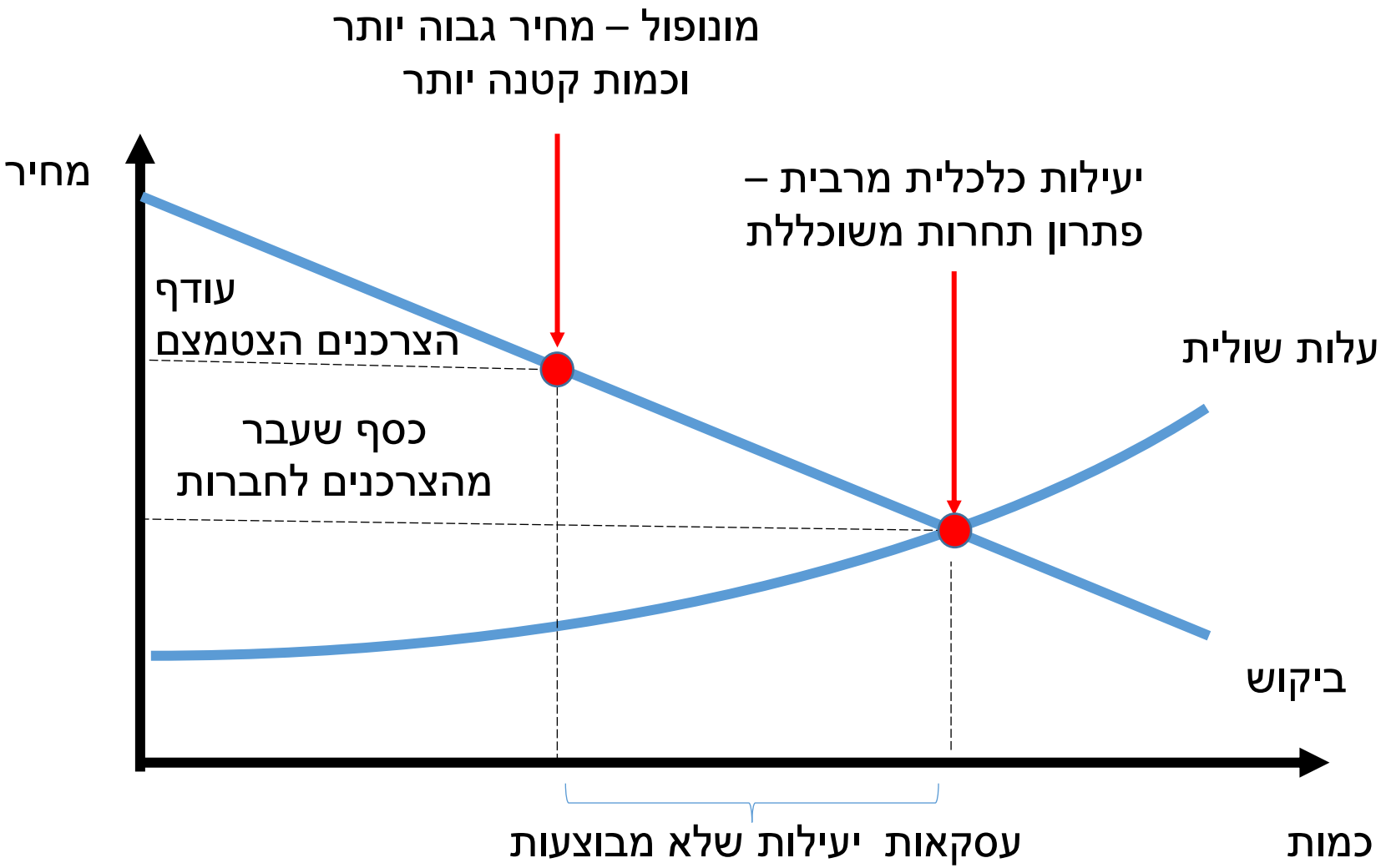
תחרות כלכלית

- תחרות בין החברות על ליבו של הצרכן.
  - מורידים מחירים ← יותר לקוחות.
- כל חברה ממקסמת את רווחיה בלי להתחשב בהשפעה רווחי המתחרות.
- **קרטל** –הסכם בין מתחרים שלא להתחרות ביניהם. ממקסם את הרווח המשותף שלהם – כאילו היו גוף אחד.

היד הנעלמה של הכלכלה – תחרות משוכללת



מונופול – מעלה מחירים ופוגע ביעילות הכלכלית



קרטל – מבטל את התחרות בשוק

- קרטל מביא את השוק למצב של פחות תחרות:
  - הוא מעביר כסף מכיסו של הציבור לקופת חברות הקרטל
  - הוא פוגע ביעילות הכלכלית (עסקאות יעילות לא מתבצעות)
  - הוא פוגע בהקצאת משאבים במשק
- אחד החמורים מבין ההסכמים שיכולים לפגוע בתחרות ("הסדרים כובלים" בחוק התחרות).
- גם **חלוקת שוק** היא קרטל: מתחרים נמנעים מתחרות באזורים שונים.
- אחד מהקרטלים הנפוצים ביותר הוא **תיאום הצעות במכרזים**.

מחיר עודף (Overcharge) כתוצאה מקרטלים

Table 9. Average Episodic Overcharge Estimates, by Geographic Concepts				
Location of Cartel Members' Headquarters or Region of Operation	Number of Estimates	Median Overcharge	Mean Overcharge	Mean Positive Overcharge
		Percent		
Membership Composition [a]				
USA and Canada	405	21.0	40.8	43.9
Multiple Nations in W. Europe (EU) [b]	184	29.2	49.9	52.8
Single Nations in W. Europe	275	16.1	62.3	67.4
Asia and Oceania	140	20.0	41.9	44.5
Africa, Latin America, & E. Europe	50	19.4	21.3	22.6
Global (Companies from Two or More Continents)	480	27.5	51.9	54.2
Where Collusion Took Place [a]				
USA and Canada	512	22.0	38.3	40.2
Multiple Nations in W. Europe (EU) [a]	141	25.0	38.1	39.8
Single Nations in W. Europe	292	16.1	60.5	65.4
Asia and Oceania	146	20.4	37.9	40.1
Africa, So. America, & E. Europe	61	20.0	23.4	23.4
Global (Two or More Continents)	383	30.4	65.6	71.6
Geographic Extent of Collusion				
Global (Two or More Continents)	383	30.4	65.6	71.6
Non-Global:	1152	20.1	43.1	44.0
Cross-National [c]	559	29.0	56.8	60.8
Single National:	976	20.0	44.1	46.7
of which local/regional	286	18.3	36.8	39.5
Total	**1535**	**23.0**	**48.7**	**51.8**

Source: Connor, John M., Price-Fixing Overcharges- Revised 3rd Edition, p. 67

חוסר יציבות הקרטל

- פוטנציאלית: לכל אחד מהשחקנים "סטייה רווחית" מהקרטל.
  - תמריץ להגדיל את רווחיו על חשבון חברי הקרטל האחרים (בעיקר בגלל שהרווח לכל לקוח גבוה במיוחד במסגרת המחיר הקרטליסטי שנקבע).
- מאידך, קשה לחברי קרטל לפקח (ובעיקר לאכוף) הסכם קרטליסטי (לא ניתן לפנות לבית המשפט).
- רשויות תחרות בעולם (וגם בארץ): תוכניות חסינות (leniency program),
  - חברי קרטל הראשונים לחשוף אותו, יכולים להימנע מעונשים כבדים.

הרתעה

- עונשים פליליים, כגון קנסות ועונשי מאסר.
- בנוסף, נפגעי קרטל יכולים לתבוע את נזקיהם (שסביר שהוא גבוה מהרווח מהקרטל).
- בארה"ב קיים מושג של **פיצויים עונשיים** שמשלשים את הנזק (treble damages).
- מן הבחינה הכלכלית, הרתעה יעילה לוקחת בחשבון גם את הסיכוי להיתפס, ולכן צריכה להיות גבוהה מהתועלת, כדי לפצות על **הסיכוי** שלא להיתפס.

דוגמאות לכתבי אישום נגד קרטלים בישראל

- קרטל המעליות (שימוע ב- 2020)
- קרטל משלחות לפולין (2018)
- קרטל קונסולות ומשחקי מחשב (2018)
- קרטל המיחשוב (2017)
- קרטל ספרי הלימוד (2015)
- קרטל גיזום העצים (2013)
- קרטל מכבסות תעשייתיות (2013)
- קרטל המאפיות (2012)
- קרטל מדי המים (2011)

גלגול המחיר הקרטליסטי והנזק (pass-on)

- צרכנים ישירים מול צרכנים עקיפים.
  - במקרים רבים חברי הקרטל מוכרים דרך מפיצים וקמעונאים.
- הנזק שנגרם ללקוחות העקיפים, עד לצרכן הקצה, תלוי בגלגול מחיר הקרטל במורד שרשרת הייצור והאספקה.
  - **גלגול הנזק (Pass-on)** קובע כיצד מתחלקת העלאת המחיר של הקרטל (או הנזק) בין הגורמים השונים במורד השרשרת.
- שיעור ה-Pass-on מושפע ממספר גורמים
  - בפרט – גמישות הביקוש ביחס למחיר ומבנה התחרות במורד השרשרת.
- במודלים שונים ניתן לראות שדווקא מקטעים תחרותיים יותר, מגלגלים יותר העלאת מחיר לצרכנים הסופיים (P=MC בתחרות משוכללת).

תביעות נגד קרטלים בינלאומיים

- בישראל היו גם מספר בקשות לאישור תביעות ייצוגיות נגד קרטלים בינלאומיים, שפעלו בחו"ל.
- הטענה: פעולות הקרטלים הביאו למחירים גבוהים בישראל, ובכך נפגעו הצרכנים הישראלים.
- למשל:
  - קרטל המטענים
  - קרטל הפאנלים של מסכי ה- LCD
  - קרטלים של חלקי רכב

"קרטלים" סמויים

- לעיתים, גם ללא הסכם ישיר, מתקבל שיווי-משקל דמוי קרטל.
- מצב זה נקרא **"קרטל" סמוי** (Tacit collusion).
- כיצד הוא אפשרי?
  - מספר מצומצם של שחקנים; לכל מתחרה יש אינטרס להוריד מחירים;
  - כל מתחרה יודע שבטווח הארוך מתחריו יגיבו במלחמת מחירים; זו תכרסם ברווחים הגבוהים;
  - אם בטווח הארוך, ההפסד הצפוי ממלחמת מחירים גבוה מהרווח לטווח קצר שהפירמה תפיק, היא לא תסטה מן המחיר הקרטליסטי.
- למרות שהוא עשוי להביא לתוצאות דומות לזה של קרטל, לא ניתן לתקוף קרטל סמוי באמצעות דיני התחרות.

תודה על ההקשבה