

חויזים כחסמי כניסה בשיווקذلك לתחנות תיזלוק:
בוחינת החלטת הממונה על הגבלים ייסקיים לפיה
מערכת היחסורים הקיימת היא בגורם הסדר כובל

אשר בלט

סזרת מאמרים לדין 94.07

יוני 1994

הדוות המובועות במאמר זה אינן משקפות בהכרח את עמדת בנק ישראל

וחווים מחסמי מיסה בשיזוק דלק לתהנות תיזלוק:
בוחנת החלטת הממונה על הגבלים עסקיים לפיה
מערכת היחסורים הקיימת היא בוגר הסדר כובל

אשר בלס*

תמצית

נאמר זה בחן את קביעות הממונה על הגבלים עסקיים מ-28 יוני 1993, שלפיו מערכת ההסכם בין שלוש חברות הנפט הגדולה לבני המפעלים של כ-400 חנויות תירולק בישראל שאין בעולחן או בחירה ראשית שלhon מ민הן מקרקעי ישראל, היא בוגר הסדר כובל.** אני מוצא שהחלטת הממונה על הגבלים עסקיים מבוססת מבחינה כלכלית. זאת, מכיוון שהוחזים מרותיעים מתרחשים חדשים מלהיכנס לענף (foreclosure) וגם מקיימים על שיתוף פעולה אופקי (facilitate collusion). בכך, מסייעים החווים להנחת מעמן של שלוש חברות כסיטונאים כמעט היחידים, דבר שמתבטא במחירים הגבוהים מלאו שהוא קיימים במצב תחרותי.

* מחלקת המשפטים, בנק ישראל.

הנition אווט עותק בשאלות משפטיות ואינו מתיימר לבחון היבטים משפטיים, או למסור גirosה עוכרת בסוגיות הנורוות בפני בית הדין. הוא בוחן את המשמעות הכלכלית של המערכת הקיימת ונערך לבקשת הממונה על הגבלים עסקיים.

1. ה רקע וה עובי דת - מבנה השוק

ביום 28 יוני 1993, קבע הממונה על הגבלים עסקיים (להלן "הממונה") שמערכת ההסכמים בין שלוש חברות הנפט והרשות לבני מפעלי תחנות תידילוק היא בוגר הסדר "כובל" ופוגעת בתחרות. הממונה השווה את מוקף החלטתו עד להכרעה בית הדין במידה ויגשו ערורים ע"י חברות (להלן "העוררות"). מטרת המאמר היא לבחון את החלטת הממונה מכיניה כלכלית. המשך פרק זה ופרק 2 יתארו את מבנה השוק. פרק 3 ינתח את הפגיעה בתחרות במערכות הכלכליים הקיימים. אני מוצא שקביעת הממונה מבוססת וכי מערכת ההסכמים פוגעת בתחרות. פרק 4 יטוק בניתוחים עיקריים שהובילו על ידי העוררות לפיהם המערכת הקיימת אינה פוגעת בתחרות.

1.1. הדרת המוצר וגודל השוק

העניין שנדרן בהחלטת הממונה על הגבלים עסקיים מתמקד באספקת רולק בתחנות תידילוק. מוצרי רולק הנמכרים בתחנות הינם בנזין לסוגיו, סולר וכמוויות קטנות של קרויסין. כ-2 מיליארד ליטרים בנזין ועד כ-500 מיליון ליטרים טולר שערכם כולל על פי המחיר לצרכן הינו כ-4.2 מיליארד ש"ח נמכרים ב-537 תחנות תידילוק הקשורות לעוררות: פז חברת נפט בע"מ (להלן "פז"), סונול ישראל בע"מ (להלן "סונול") ודלק חברת רולק הישראלית בע"מ (להלן "דלק"). אין תברלים מוחשיים בין דלקים הנמכרים על ידי חברות השונות: הדלקים מזוקקים על פי תקנים קבועים לאחר שהנפט הגולמי מובא לארץ - על ידי יצרן אחד ויחיד - בתי הזיקוק לנפט (להלן "בו"ן") שהינה בבעלות ממשלה ישראל (74%) ושל החברה לישראל (26%).

1.2. שלבי אספקה והציג עד למייקטוע והזיהוק

חברות הנפט ובו"ן מיבאות נפט לאرض. יבוא הנפט, שהיקפו לשנתי הינו כ-10 מיליון טון, וייעדו הסופי לתחנות תידילוק, חברות החשמל, צה"ל, התעשייה, הסקה ולצרכים אחרים - מתחלך לשני מיקטעים. המיקטוע החופשי (כ-75%) מורכב, רובה ככולו, מרכישות מודרניות והתשתיות חוותות, בין בו"ן וספקיו בחו"ל. המיקטוע החוויתי (כ-25%, נכון עד 1993) מורכב מהתשתיות שנעו בין חברות הנפט לבני ספקים בחו"ל תוך כדי התחשבות והחדר עלויות עם הממשלה. חברות הנפט מתחולקות במיקטוע החוויתי כלהלן: פז (42.75%), דלק (33.25%), סונול (19%) דור אנרגיה 1988 בע"מ (להלן "דור") (5%).

הייבוא במיקטוע החוויתי הובל באוניות ישראליות עד סוף 1993, דרך חברת שירותים טנקרים (שהינה בבעלות העוררות ובו"ן), תוך כדי מערכת התחשבות בין חברה זו לבין הממשלה. החל מ-1994, כל גוף מיבא בוחר

את האמצעי בו יוביל נפט גולמי. הייבוא במקטע החופשי מובל באמצעות שירות טנקרים או בשוק החופשי. פריקת הנפט הגולמי בנמלים אילת ואשקלון נעשית ע"י חברת קו צינור אילת אשקלון (להלן "קצא"א), שהינה בעלות חלקית של ממשלה ישראל. בטראמינל בנמל חיפה פורקת חברת שירות נפט, שהינה בעלות הממשלה, נפט גולמי, ובנמל הרלק פורקת תזקיקים ומוט. גם במתכני חברת החשמל בנמל אשדור ואשקלון פורקים מوط וסולר. הנפט הגולמי מאוחסן הן במתכני חברת קצא"א והן במתכני שירות נפט. בז'ן מזוקחת הן את הנפט המיווכא במקטע החוזי והן את הנפט המיווכא במקטע החופשי. המוצרים המזוקקים נמכרים לחברות הנפט על פי מחירי "שער בז'"ן" הנקבעים על ידי משרד האנרגיה כמחירים מירביים. חברת קו מוציאי דלק, שבבעלות חברת שירות נפט (חברה ממשלתית) מפעילה תשתיות הזרמת מוצריו דלק. שירות נפט מ אחסנת מוצריו דלק ואילו חברת פי גליות, שבבעלות שירות נפט והעוררות מנפקת מוצריו דלק, וגם מהחסנת כפועל יוצא של הניפוק. שלוש החברות עורכות ותחשבנות עם מינהל הרלק לפי שיטת החוזה עלויות פלוס רווח.

1.3 מתנות תידלוק

עד 1988 הייתה מכירות מוצריו נפט בתחום הארץ נחלתן של העוררות בלבד. מאז 1988 לאחר הפעלת הרפורמה במשק הרלק, נוסדו חברות נפט פרטיות, אולם אלה מספקות מוצריו נפט ל-9 תחנות בלבד (נכון ל-1993). ביום, כ-98% מתנות תידלוק בישראל הקשורות עם העוררות כ-2.5 מיליארד ליטרים שערכם על פי המחיר לצרכן כ-4.2 מיליארד ש"ח נמכרים ב-537 תחנות תידלוק הקשורות לעוררות, כשהמחירו הממוצע לתחנה ממירה דלקים הינו כ-8 מיליון ש"ח. ע"פ נתונים שנמסרו ע"י הממונה, קשורה חברת פז עם 214 תחנות (כ-39% מהמספר הכללי), דלק קשורה עם 176 תחנות (32%), ואילו סונול קשורה עם 147 תחנות (27%). החברות הראשונות: דור וגל קשורות עם 9 תחנות (2%). בשנים האחרונות, גדל מספר התחנות בכ-3 אחוזים או בכ-15 תחנות לשנה.¹

במהלך השנים האחרונות, למרות התגברות התחרות באספקת מוצרים לצרכנים גדולים כגון חברת החשמל, כמעט ולא גרה התחרות באספקת דלק בתחום תידלוק: מחירי הרלק זוויטים כמעט בכל תחנה, הממשלה עדין מפקחת על מחירים מירביים מסוימים, ונתחי השוק של החברות הינם יציבים לאורך זמן (דיאגרמה 1). זאת ועוד, העוררות נראה לאין מתחנות על תידלוק כשג תוקף חווה בין תחנה לבין חברת ומניות לקשר הקודם להתחדרש.

¹ קיימות גם מספר תחנות פנימיות או תחנות חצר המורשות לספק דלק לגוף מסוים, רוגמת קיבוץ. היקף המכירות בתחום אלו נאמד כ חמישית אחוזים מערך המכירות בתחום הציבורי.

התנהות נברלות במקומות, גודלן, מספר המשאבות שהן ורויות. כפי שנראה בהמשך, התנהות גם נבדלות ע"פ סוג ההתקשרות עם תברת הרכק. מכירת בניין לכלי רכב אינה מקור ההכנסה והיחיד בתנהה. הכנסות נוספות נגורות גם משירותים נלוויים המספקים באתר, כגון שירות סיכה, מכירות שימושים, מוספים ואביזרים, שירותי רחיצת מכוניות, פנצריות, מטיעות, חניות ועוד. התנהות בין התנהות יכולה להתקדם במידה, בטיב השירות, בשעות הפתיחה, באיכות הדלק ותוספים, מגוון מוצרים ושירותים נלוויים המספקים באתר, בחלוקת מתנות ועתונות ובתנאי אשראי כפי שקרה בארץות אחרות. אולם למעשה, אין התנהות, כלל, מתחרות במידה, וגם התנהות במגוון מוגבל יחסית.

להלן תכנון ורישוי תחנת תידלוק הינו סבוך ומתחכם, בין השאר בשל מספר הרב של אישורים שיש לקבל. הлик זה נמשך במאוזע תקופה זמן בת 8-7 שנים.

1.4 הסכם האכני וווסכם הקמעוני, בלעדיוותם וחווים אוחכי טוחן

העוררות מספקות מוציאי דלק לתנהות התידלוק אליהן הן קשורות במסגרת מערכת של חווית התקשרות בלבדים שהם לתקופות ארוכות עד כדי 49 שנה. בדרך כלל, מאופיינת ההתקשרות בשני תתי-הסכם ייחודיים: הסכם האכני וווסכם הקמעוני.

(1) הסכם האכני - תת-הסכם זה נקרא גם "חוזה המטרת" להקמת תחנת תידלוק. ה策דים להסכם זה הם בעל זכות הקניין במרקעי התנהה ותברת הנפט. עניינו של תת-הסכם הוא הזכיות במרקעיהם ובמגרתו מועברות הזכיות בקרע מהבעליים הפרטיטים (או מהוחכמים הרישושים בראמת מינהל מקרקעי ישראל) - לאחת העוררות כחוכר משנה וחוזר חילתה לאותו מפעיל/בעלם כ- "בר רשות". ע"פ ייעוץ משפטי שקיבלו, מרובם במערכת חוות שישי לראותה כמייקה, ומשמעותה המשולבת מתן זכות לעוררות לנשל את המפעיל מהפרקע במידה ולא ימלא אחר תנית הבילדיות;

(2) הסכם הקמעוני - מהתאר חובות זכויות של חברת הדלק המספקת מוצריים ושירותים לתנהה ושל מפעיל/בעל התנהה החייב, בין השאר, לקנות דלק ומוציאי נפט אחרים באופן בילידי מהທברת לתקופה ארוכה המגיעת במרקעים מסוימים לארכבים וחמש שנים. כמו כן, יש שההסכם קובע שלທברת רשות להכתב למפעיל מחيري מכירה לצרכן ושהמפעיל אינו רשאי לקבוע מחיר הנמדד מהמחיר המומלץ ללא הסכמה בכתב.

ע"פ הנתונים בטבלה 1, הרי שכ- 25% (133 תנהות מתוך 537) מתנהות התידלוק הקשורות לעוררות הן

כבעלות העוררות או בחכירה ראשית שלHon מינהל מקרקעי ישראל. לגבי אותן תחנות אין הסכמים קניינים, שכן תחנות היו שייכות מלכתחילה לעוררות. החלטת הממונה על הגבלים אינה עוסקת באותה תחנות.

טבלה מס' 1 החפוגות תחנות לפי תברא ומערכת יחסים					
סינול	דלק	פז	טה"כ	סוג היחסים	
147	176	214	537	סה"כ	
			133	בבעלות החברה ²	
			158	בבעלות המפעיל, בלי הסכם קנייני	
			174	בבעלות המפעיל, עם הסכם קנייני ³	
			72	נכיה צה"ל, עם הסכם קנייני	

מקור: נתונים שנמסרו לממונה על הגבלים עיסוקם ע"י העוררות.

יתרת 75% (404 תחנות) אינן בבעלות העוררות. ברוב המקרים, נהיו הבעלים או החכירים הראשיים למפעיל תחנה במסגרת חוות ארכוי טוחה, כשב-246 מקרים מתחום (מהם 72 נכי צה"ל שהינם חוותיים ראשיים ועוד 174 אחרים) כולן החזוה גם הסכם קמעוני וגם הסכם קנייני. באותו חוות, צולבה אספקת דלק בצלדיות ארכות טוחה בהערכת זכויות קניין לאחת העוררות. במייעוט המקרים (158 תחנות), מסופק דלק למפעלים במסגרת חוות קמעוני ארכוי טוחה בלי חוות קנייני.

1.5 קביעת המחויר לצרכן

నכון ל-1 ינואר 1994, קובע: מינהל הדלק מהיר מירבי לצרכן לבנון 96 אוקטאן כשהמוחיר מחושב על בסיס שער בז"ן (הנתון לפיקוח ומבוסס מתחילת הרפורמה על מחירים בינלאומיים בנמל נפט לוורה שבאליטליה), ומיסים בתוספת סל הוצאות ורווחים מוכרים לחברות ולמפעלים (להלן "סל שיווק") המתעדכן מדי פעם לפחות

² "תחנות בבעלות" כוללות תחנות בבעלויות החברות, בזכויות חכירה ראשית מינהל מקרקעי ישראל או בשכירות מוגנת.

³ "בעלות המפעיל" כוללת גם תחנות בחכירה ראשית מינהל מקרקעי ישראל.

ע"פ נוסחאות העמודה.⁴ הסל נקבע באגורות ליטר. עד אוק' 1993 כלל הסל ארבעה רכיבים עיקריים (טבלה 2). עם ביטול "מיבנה המחיר" באוק' 1993, המינהל איננו מפרט את החלוקה הפנימית של סל השיווק, אלא רק את הסה"כ. בטבלה 2, מפורט "מבנה המחיר" לבניין 96 ב-1 אוק' 1993, כשבוד ניתן פירוטם לחלוקה הפנימית:

טבלה מספר 2 - מחיר מכיסומים לבניין 96 בחלוקה לרכבי עלות (אגורות ליטר)	
1 אוקטובר 1993	
תעריך לליטר (באגורות)	רכיב עלות
42.1	מחיר בשער בז"
85.1	בלו
<u>32.7</u>	<u>סל שיווק לחברות ולמפעלים⁵</u>
8.2	מוחה:קנה מידיה
6.2	מוחה:הוצאות ישירות
4.6	מוחה:רווח
13.7	מוחה:عملות לתahanות
27.1	מע"מ
187.0	סה"כ - מחיר מכיסומים

א. הוצאות "קנה מידיה" - אומדן היסטורי לעליות שיווק עקיפה. הוצאות כוללות מספר רכיבים וביניהם שכר עבודה לעובדי שיווק ומינהלה, פחות ואחזקת ציור בתננות והוצאות מכירה והNAL. בעבר נקבע האומדן ע"פ נתוני הוצאה שהגיעה חברת פז למינהל הדלק. דיאגרמה 2 מציגה את רכיביו העיקריים של קנה מידיה בהתאם לנתונים שהציגה פז למינהל הדלק בשנת 1985. אנו למדים מהדיאגרמה כי רוב הוצאות הין מינימיות ואין קשרות ישירות להשעות בתננות.

⁴ עד דצמבר 1992, גם מוצרי דלק אחרים הנמכרים בתננות תירлок היו בפיקוח. שער בז"ן כולל מחיר הנפט בחו"ל, הובלה, זיקוק, ורווח בז"ן.

⁵ עם ביטול מבנה המחיר באוקטובר 1993, מינהל הדלק כבר אינו מפרט את החלוקה הפנימית של סל השיווק.

ב. הוצאות "שירות" - אומדן הוצאות ארנונה, עלות סוכנים, הובלה ועלות אשראי. הוצאות מושלמות במקרים רכיבם ע"י העוררות ובאחרים ע"י מפעלים.

ג. "מירות שיווק" - רוחה ליותר המשולם לחברות הרלק.

ד. "עמלת מפעיל" - הסכם שנoba המפעיל.

ע"פ הנתונים בטבלה 2, אין למדים כי במחיר לצרכן כוללים כ-33 אגורות ליותר בתוספת מע"מ עבור שיווק. התפלגות המחיר מלמורת כי 56 אחוזים מהמחיר לצרכן ללא מיסים (42 אגורות), מקרים במחיר שער בז"ן וайлוי 44 אחוזים (33 אגורות) - מקרים בהוצאות וברווחי שיווק של העוררות ומפעילי התנהנות. חלוקת הסל בין העוררות למפעילים מתוארת בדיאגרמה 3. בארבעה רכיבי הסל ניכרות תנודות ריאליות גROLות ע"פ השנה, כאמור בדיאגרמה 4. טבלה 3 משווה רכיבי הסל ביולי 1986 ובוילוי 1993.

באוקטובר 1993, נוטל מבנה המחיר בכל הנוגע לחולקה הפנימית של סל השיווק, אולםนอก הפיקוח למחיר המירבי לצרכן לבניין 96 ולמחיר שער בז"ן. המחיר לצרכן של בניין 96 ממשיך להיצמד למחיר המירבי שקובע המינהל.

בחולק מחוזי האספקה בין העוררות לבין המפעילים נקבע כי המפעילים אינם רשאים לגבות מחיר נמוך מהמחיר המירבי שקובע המינהל במסגרת פיקוח על מחירים, ללא אישור מהחברה (resale price maintenance).⁶ בפועל, אין כמעט הבדלים במחיר לצרכן בין תנונות והמחירים נצמדים למחיר המירבי.

טבלה מספר 3 - סל שוק במחיר מכסים לבניין 96
בחולקה לרכיבי עלות (אגורות ליותר מחירי 1993)

שינוי באחוזים	יולי 93	יולי 86	סה"כ סל
+11	32.6	29.4	קנה מידה
+56	8.1	5.2	הוצאות שירות
-9	6.3	6.9	רוח
+7	4.6	4.3	עמولات
+5	13.5	12.9	

⁶ חלק מהמעורות מצהירות כתה כי למרות הנאמר בחוזים, הן מאפשרות למפעלים להורד מחירים. כפי שנראה בהמשך, טענות אלו אינן קרדיביליות, מכחינה כלכלית.

הגידול הרוב במכירות בניין בתהנות בין 1986 ל-1992, מ-2.81 מיליון ליטר לשנה ל-3.67 מיליון ליטר לשנה אמרור היה להבאה לרידה ריאלית בעליות שיווק ממוצעת. זאת כיוון שעליות השיווק הקבועות נפרשות על כמות ליטרים גroleה יותר ומכוון שגם ההוצאות המשנות עלות באופן יחסית קטן מהעליה במכירות. אילו היה השוק תחרותי, הוצאות השיווק הנחסכות היו מתבטאות במחיר לצרכן. מטבלה 4, אנו למדים כי למראות שכזאתה שם-1986 עד 1992 גroleו מכירות בניין ב-31 אחוזים בממוצע לתהנה, הרי שרכיב השוק הנגבה מהצרכן גודל מ-29.4 ל-33.5 אחוזות ליטר (ריאלית). כתוצאה לכך, גroleו רווחי שיווק הבניין הממוצעים לתהנה ב-50 אחוזים למראות לתהנה בין 1986 ל-1992 במוניים ריאליים (מ-826 אלף ש"ח ל-1,238 אלף ש"ח במחורי 1993). בambilים אחרות, בין השנים 1992-1986 גroleו רווחי השיווק בתהנות ב-6.8 אחוז בממוצע לשנה: הצורך לתהנה גירה ב-4.6 אחוז לשנה ואילו סל השיווק (ליטר) גודל ב-2.2 אחוז בממוצע לשנה.

טבלה מספר 4

רמת מינע, צריכת בניין במלויי ליטרים מס' תהנות

הערות בתקן הקו הירוק וסל שוק (מחורי יולי 1993) 1980-1992

שנה	רכב	סל שוק (אג')	צריכת דלק	טהנות	מכירות בטהנה	צריכת דלק	טיהור מס' תהנות
1980	409,518	837	376	2.23			
1986	648,847	1,236	440	2.81			
1992	923,041	1,833	500	3.67			

מקורות: משרד האנרגיה, נתונים נבחרים בנסיבות נוראי דלק, יוני 1992; הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, פרסום 953.

הפגיעה ביצrcן הינה ממשמעותית. במצב תחרותי, גידול בשעוור 31 אחוזים במכירות היה מייקר את עלויות השיווק בכ-12 אחוזים בלבד (ראה חור"ד בוועו לפיו עלויות שיווק משתנות מהוות 40 אחוזים מסך העליות). במצב דברים זה, מכיוון שעליות השיווק הם גROLות בשיעור נמוך (12 אחוזים) משיעור הגידול במכירות (31 אחוזים), הרי שעליות השיווקليلיטר היתה יורדת בכ-17 אחוזים. לעומת זאת, בשווי המשקל ולא תחרותי ששorder בשוק דלק בטהנות, גROL דוקא סל השיווק המכוסה במחיר המירבי לצרכן ב-14 אחוזים. אילו ירד סל השיווק בכ-17 אחוזים מ-1986 עד 1992 כפי שהיא קורה במצב של תחרות, במקום לעלות ב-14 אחוזים, הרי שרובי השיווק היו מסתכמים ב-25 אחוזות ליטר במקומות 33: הצרכן הישראלי היה חוסך כ-200 מיליון ש"ח בשנת 1992 ברכישות בניין וסולר. השיטה הקימת גובה מחיר הולך וגROL ומהיר לצרכן הולך ומתפרק משווי משקל תחרותי. בסעיף 3, נראה כיצד המשך החוזים מונע תחרות וירידת מחירים לצרכן.

3.1 מבוא - מיצאים עיקריים

ה חוזים פוגעים בתחרות בכך שהם מקשים על כניסה מתחרים (foreclosure) ומקילים על שיחור פעללה אופקי (facilitate collusion). מבנה הנitionה הכלכלי הינו להלן: בסעיף 3.2, אני מסביר מודע כניסה חופשית לענף היא תנאי חשוב לתחרות ומתרח את הנזק הכלכלי ב- "חסמי כניסה" (barriers to entry). כמו כן, אני מסביר כי צד משמשים החוזים הכילודים ארכוי הטוח בין העוררות לבין בעלי התחרות כחסמי כניסה, המרתיעים מתחרים (foreclosure) ומודע פוגע הדבר בתחרות גם אם אין העוררות משתפות פעולה ביניהן. אני מפחח מודל האומר את ההפסד לצרכן הישראלי בקיים החוזים, בהנחה שהעוררות אינן משתפות פעולה. כמו כן, אני מסביר מודע מגבירים החוזים את הסיכוי שהעוררות דוקא תשחפנה פעולה ביניהן בצורה גלויה או סמייה (collusion), ובכך מביאים לפגיעה גROLה עוד יותר.

בסעיף 3.3 אני מסביר מודע צלבת אספה דלק בהעברת זכויות קנייניות מהרשות את ה-foreclosure. בסעיף 3.4, אני מתרח כי צד פוגעת מדריניות הכתבת מחירים בתחרות ומקילה על העוררות ו/או על המפעלים לשחק פעולה כקרTEL (collusion). בסעיף 3.5, אני דן בטענה העוררות שה חוזים נחתמו "לא כפיה," והינם תחרותיים. בסעיף 3.6, אני מתרח את סוג הנזק הנגרמים לצרכנים בהמשך קיום החוזים הכוללים מחירים יחסית גבוהים ורמת שירות ותפריט מושרים לא אופטימליים. בסעיף 3.7 אני מתרח עובדות נוספת המגבירות את החשש לפגיעה בתחרות. בסעיף 3.8, אני מתרח כי צד פוגעים החוזים בתחרות במיקטן הזיקוק.

3.2 חסמי כניסה

גורם מכיריע בקביעת מידת תחרותיות בענף כלכלי הינו יכולת של חברות יכולות להיכנס ולצא בנסיבות יחסית: ענפים שבהם עלות הכניסה והיציאה מתקרבת לאפס מכונים "contestable". בענפים אלו, מוגנים הצרכנים מפני מחירים גבוהים יחסית, שכן במידה וחברות הענף מעילות את המחיר מעבר למוחיר תחרותי, תיכנסנה חברות חדשות והוכנות למכור במחירים נמוכים יותר ו לחברות הוותיקות יוותרו ללא לקוחות. זאת ועוד, מכיוון שה חברות הענף ידועות שנesian להעלות מחירים נועד לכישלון - הן גם לא יעלו מחירים. לעומת זאת, בענפים המאופיינים בחסמי כניסה, תוכלנה חברות וותיקות להעלות מחירים שכן הן ידועות שלא בקהל תולנה פירמות חדשות להיכנס ולגבוט מחירים נמוכים יותר ובכך למשוך אליהן את לקוחות החברות הוותיקות. בנוסף, תוכלנה הפירמות הוותיקות להרווח רוחים גבוהים לאורך זמן, מבלי לחושש מכנית מתחרים.

משמעותם כך, נמקרים ובין, לפירמות וותיקות אינטראס ליקר את עלות הכניסה של מתחרים, ובכך ליצור חסמי כניסה שירותים מלהיכנס לענף (Salop and Scheffman, 1986). קיימות מספר דרכים להעלות עלות מתחרים וכך להוותים: למשל, אם ניתן להביא לכך שספקים רבים לא יספקו מוצריהם למתחריהם, הדבר ייקר את העלות של המתחר השכן היא תיאלץ לקנות מספקים פחות טוביים. דרך חילופית להעלות עלות מתחרים היא להביא לעלייה חרדה במיוחד במלחירים תשומות בהן משתמשים המתחרים בעורה אינטנסיבית. בדרך זו, עלותם העולות של המתחרים וגם העלות של הפירמות הוותיקות - אלא שהעליה היחסית הגדולה יותר הינה אצל המתחרים החדש. דרך נוספת להעלות עלות מתחרים ובכך להוותים היא לחותם חזים בילדיהם ארוכי טווח שתוצאתם להגביל גישת המתחרים לצרכן הסופי (Salop and Scheffman, 1986,Aghion and Bolton, 1987).

חומרם בין בעלי התchanות לעוררות מקרים לעוררות בילדיהם לתקופות ארוכות במיוחד. וחוזים אלו משמשים חסמי כניסה, בכך שהם מרחיעים כניסה סיטונאים מתחרים לענף שכן בכל שנה, מעת מאי חווית התקשרות מגיעים לידי סיום, ומספר התchanות הוותיקות המועמדות לתקשרות עם מתחיה חדש הינו קטן. זאת ועוד, הבלתיוות בחווית האספקה מנעה מתחנות קיימות מלוקוט דלקים, אפילו בנסיבות קטנות, מחברות חדשות. כך חסומה גישת חברות חדשות באורך כפול: מהר נבצר מהן למכור בכלל לתchanות הכספיות לחוזים קיימים ولو בנסיבות קטנות, ומайдך, אין עומדות בפנייה אפשרויות ונותן לתקשר עם תchanות מתחירות.

למשל, מתוך 101 תchanות של סונול שאין בעלות ישירה של החברה רק ארבע (!) מתחירות תוך שלוש שנים. ע"פ מידגס החוזים שהתקבלו מדלק ומפו, הרי שגם שתי עוררות אלו לא מתחירות תchanות רבות בשנים הקרובות. יתרה מזו, מכיוון שהליך הרישוי להקמת תchanות דלק חדש הינו ממושכים, חברה חדשה תוכל להקים תchanות חדשות רבות בתקופת זמן קצרה. על כן, יירש זמן רב עד אשר חברה חדשה תוכל לצבור כמות סבירה של תchanות ועיקור הרוחחים יירושו בטוחה הארוך. מסיבה זו, הזמן הדרוש לחברת חדשה להוכיח את ההשכעה יהיה ארוך במיוחד, וכתווצה מכך פחות פירמות תיכנסנה לשוק סיטוני.

על מנת לעמוך על ההשפעות הלא תחרותיות בקיום החסמים שתוצאתם הרחיקת מתחרים, נניח תחילת שהעוררות אין מתחאות פעולות ביניהן. לאחר מכן נראה שהקיים גורמים נוספים שמקילים דוקא על שיתוף פעולה ותיאום קרטלי בין העוררות. בהנחה שאין העוררות מתחאות פעולות, הרי שחסמי כניסה שתוצאתם הרתעת מתחרים חדשים פוגעים בצורה מכיוון שהרכיביות בענף גודלה וgemäßישות הביקוש לדלק קטנה.

א. ריכוזיות הגדולה בענף. העוררות מוחזקות בכ-98 אחוזים מתחנות התידליק כשותחי שוק הבניין הינם כ-45 אחוזים לפז, 29 אחוזים לדלק וכ-25 אחוזים לטונול. מרד הרפינרל-היישמן (HHH) לבחינת ריכוזיות ע"פ זהירות משרד המשפטים בארה"ב וה-FTC (Merger Guidelines) הינו 3491.⁸ ההנחה מתחאות שוקלים שבhem המרד גובה מ-1800 ריכוזיים ביותר (highly concentrated). מכיוון שמספר

⁸ חישוב זה מניח שהשוק הוא ארצי. אילו חושב המרד לאיזוריים נורדרים המרד היה בר"כ גובה יותר.

המוחדרות קטן והרכויות גבורה, אויל לכל עוררת כוח שוק לא מבוטל בפני עצמה, רבר שמאפשר לה לבות מחיר גבוהה מהתחרותי, גם אם אין שיתוף פעולה בין העוררות.

ב. גמישות הביקוש לדלק במחנות נמכה יחסית⁹ שכן התחלפים לצריכת דלק בתחנות הינס מוגבלים. משמעות הדבר שהעוררות יכולות להעלות מחירים בלי לחשוש שמכירויותיהן תדרנה בצורה משמעותית בעקבות ההעלאה. ניתן לחשב את אחווי הרוח ולא תחרותי בענף ריכוי כפונקציה של ה-HHI ושל גמישות הביקוש:

$$\pi = \text{HHI}/10000$$

כש- π הינו אחוי רוח, ו- π הינו גמישות הביקוש בערך מוחלט. במקרה אחורות, ככל שמדד HHI גודל יותר וככל שגמישות הביקוש נמכה יותר, הרי שרוכבי העוררות עלות. כפי שהוא, מדד HHI הינו כמעט כפול מרמה הנחשבת לבתי תחרותיות באלה¹⁰ ובאיו גמישות הביקוש הינה נמכה.

במורל קורנו המתויר בנספח א' אני מודד מידת החוסכון לצרכן במידה שתקוצרנה התקופות החזום, וזאת בהנחה שהעוררות אינם מתאימים ביניהם וגם אינם מכתיבות מחירים למפעלים. המודל מושחת על הנחות יסוד אשר נוטות לטובת העוררות במוגמה לבחון את הנזק לצרכן אף לשיטתן. תוצאות המודל מפורחות בסיומה

6 ומלמדות כי:

- א. קיזור החזום בממוצע מ-25 ל-20 שנים יחסוך לצרכן כ-20 מיליון ש"ח מדי שנה ברכישות בנין, קיזור החזום ל-15 שנה יחסוך כ-40 מיליון ש"ח לשנה, ל-10 שנים כ-60 מיליון ש"ח, ואילו קיזורים ל-5 שנים יחסוך כ-90 מיליון ש"ח לשנה;
- ב. קיזור החזום לתקופה של 5 שנים בממוצע יביא לכך שהיו 5 סיטונאים אפקטיביים בענף;
- ג. קיזור החזום כך שאורך חוזה ממוצע יירד למשך 5 שנים לא יחסוך סכומים משמעותיים נוספים. בסיכום, גם אם העוררות אינם מתאימים ביניהן, הרי שהרכויות וקשירות הביקוש מאפשרות להן להעלות מחירים ולפגוע בזרים.

זרתעת כניסה מתחרים עלולה להיות חריפה במיוחד מכיוון שהעוררות מציעות סכומים גבוהים יחסית לתחרות שמשתחררות על מנת שיחתמו לתקופות נוספות, ובצורה זאת עומדות פחות תחנות לרשות חברות החדשות. הסיבה היא שהעוררות תהיינה מוכנות להציג חשלמים גבוהים יותר לתחנות מתחזרות מאשר הסכומים שיוכלו לחברות החדשות להציג. ההסבר נועץ בכך שקיימת אסימטריה טכנית בין העוררות לבין FIRMA חרשה: הפirma והורשה, במקרה הטוב (מבחןתה), תחלק את השוק עם העוררות ובמקרה הרע לא תיכנס לענף בכלל. העוררות במקרה הטוב תמנענה כניסה מתחרה, בעוד שבמקרה הרע, תחלקה את השוק

⁹ בחול"ד סך, מצויין שגמישות הביקוש הינה 0.04. מחקרים באלה¹⁰ הצביעו על גמישות נמכה בסדרי גודל של 0.25 עד 0.50.

עם החברה החדש. רוגמא פשיטה תמחיש מרעע אסימטריה זו ותעורר פירמה וותיקה להציג סכום גובה יותר למנוע כניסה חדשה מאשר הטעום שמכונה החדש לשלט על מנת להיכנס לענף: נניח כי חברה וותיקה בורדה בעני מרווחה 10 מיליון ש"ח. במידה לחברת נוספת נספת תיכנס לענף, סך הרווחים עשויים לרדת כתוצאה מתחזרות. נניח כי סך הרווחים יורדי ל-8 מיליון ש"ח כשלול חברה מרווחה 4 מיליון ש"ח. במקרה זה כדאי לחברת הוותיקה לשלם עד 6 מיליון ש"ח למנוע כניסה המתחרה, שהם ההפרש בין רווחיה שלה בהעדר תחרות (10 מיליון ש"ח) לבין רווחיה בקיים תחרות (4 מיליון ש"ח). לחדרה כדאי לשלם רק 4 מיליון שקל להיכנס לענף שהם ההפרש בין רווחיה כשהיא נכנסת לענף (4 מיליון ש"ח) לרוחיה כשהיא לא נכנסת (אפס). נניח כעת שעלה מנת למכור באותו ענף, חייבים להתקשור עם מפעיל ולשלם לו بعد הזכות להחותמו על חוזה ארוך טוח לאספקת המוצר. אם החברה הוותיקה תציג למפעיל קצר מעלה 4 מיליון ש"ח, היא תמנע כניסה החדש, שכן החדש אינה מסוגלת להציג סכום מעלה 4 מיליון ש"ח. הנסיבות חפות לעומת מצב שהחברה הייתה נכנסת לענף.

הניתוח עד כה הניח שהעוררות אין משתפות פעולה ביניהן. עם זאת, קיים חשש סביר לשיתוף פעולה (להלן שת"פ) קרטלי בין העוררות שמחזיף את הפגיעה, שכן גמישה וזה מצלחות העוררות לבנות מחירים גבוהים עוד יותר מהמחיר התחרותי. קיימים מספר גורמים המגבירים את הסיכוי לשיתוף פעולה:

א. העוררות שולטות ב-98 אחוזים מתחנות התיולוק. אילו העוררות היו שולטות בנתח שוק קטן בהרבה, הן לא היו מסוגלות לקבוע במשותף מחיר גבוהה, שכן סביר שהמתחרים הרבים שאינם בקרTEL היו מושיכים למכור במחיר נמוך ומושכים בכך לקוחות מהעוררות;

ב. המספר הקטן של העוררות מקל על אכיפת הקרTEL. יתרה מזו, ככל שמספר החברות בקרTEL קטן, הן יכולות להחליט כל אחת באופן עצמאי להחותם כאילו שקיים הסכם קרטל פורמלי, גם מבלי שקיים הסכם מפורש. תיאום לא פורמלי זה מכונה *tacit collusion* או ¹⁰*conscious parallelism*.

ג. הומוגניות המוצר מקילה על שת"פ ובמרבית הקרטלים שנחקרו באלה"ב, היה המוצר נושא הקרTEL מוצר הומוגני (Hay and Kelley, 1974). הסיבה היא שאין צורך לקבוע מחירים מסוימים המבדילים בין המוצרים השונים.

ד. גמישות הביקורת הנוכחית מקילה על שת"פ, שכן הعلاות מחירים לא תביא לירידה משמעותית במכירות.

ה. החוזים מכילים סעיפים המקיימים על אכיפת הסכם קרטל גלי או סמי. במרבית החווים קיימים סעיף הכתבת מחירים. סעיף זה מסייע לעוררות לאכוף הסכם קרטל סמי או גלי מכיוון שהוא מעניק להן שליטה על המחיר הסופי לצרכן - כפי שIOSCBR בסעיף 3.4. יש והחווים מכילים סעיף favored buyer

¹⁰ העובדת שכמעט כל תקופה שששתחררת חוותה הסכם חדש דורך עם העוררת אליה הייתה קשורה בחווה ארוך טוח בעבר - עולה בקנה אחד עם התנהגות *tacit collusion* או *conscious parallelism* העוררות.

most, לפיו הנחות במחיר שמצוות למפעלים אחריםחולות גם על המפעיל נשוא החוזה. ב策ורה זו, מוטל גם אפקטיבי על עורוח שנוחות הנחות בניגוד להסכם הקרTEL, שכן הדבר יחייב אותה לחתות זיכויים למפעלים אחרים.

3.3. הצלבה בין ההסכם הקמעוני להסכם קנייני

בכ-60 אחוזים או בכ-246 מהתחנות נשואי החלטת הממונה, צולבה אספקת דלק בהעברת זכויות קנייניות לאחת העוררות. השפעת הצלבה הינה לבצר את הסכמי הבלתיוות ארכוי הטווה כחסמי כניסה אפקטיביים עד יותר, ובכך לפגוע בתחום. זאת, מכיוון שבאותם מקרים שבהם מועברות הזכות הקניינית מבעל התנהנה לאחת העוררות - כשהבעליהם נשאים למפעלים - הפרת חוזה על ידי המפעיל מאפשר לחברה לסלוק מהותנה. זהו בודאי עונש מורתיע. ב的日子里, הקנס על הפרה (סילוק) משמש, מבחינה כלכלית, סער עונשין (liquidated damages) או (penalty) שעולה בר"כ בהרבה על הנזק הכלכלי הנגרם לחברה. מעבר לכך, נראה כי המימצא לפיו קיימות הוראות חלק מהחזים לפיהן מפעיל מפר חוזה גם אם הוא או בני משפחתו פעלים בשוק רק במקומות אחרים ממחיש כי הקנס עולה על הנזק. תוצאה הצלבה היא הידוק ככל הבלתיוות באמצעות סנקציה ורकנית של נישול, דבר המהעט נוכח חומר האפשרות לפרות עצמה באמצעות תלות סביר. כך, מבירת צילת החוזה הקנייני בקמעוני את החוזים כחסמי כניסה ומחילה את הפגיעה בתחום.

הצלבה גם גורמת לכך שתכירה חדשה ת策רך להוציא סכומים גדולים יותר על מנת להיכנס לענף, שכן היא策רך להתחנות לא רק באספקה לתנהנה אלא גם בתחום והקנייני עם העוררות הרושות זכויות מהפעלים. לדוגמה: נניח שעל מנת להתחנות ב策ורה יעלה במיקט羞 השיווק, יש צורך לספק רק לכ-4 אחוזים מהתחנות בארץ או לכעירים תחנות. אולי לא היו הסכמים קנייניים, או כי חברה חדשה הייתה צריכה להשקיע בצד ובעיר שיווק מתאימים לעשרות תחנות. ברם, מכיוון שהעוררות מספקות דלק לתנהנות ובו צילת עם הסכם קנייני, ומכיון שהן מפצחות את המפעלים בעד הצלבה, או כי המתחלה החרצה策רך למורות העובה שמכרכת החוזים הקניינים/קמעוניים מבירת החוזים כחסמי כניסה ובכך פוגעת בתחום, טענות העוררות, שיש להוציא ממסגרת החלטת הממונה דוקא את התנהנות שהן קיימת צילה. טענת העוררות מבוססת על קביעה תמואה כי ההסכם הקנייני וההסכם הקמעוני הם עיסוקאות עצמאיות. קביעה זו אינה נכונה מבחינה כלכלית - בין אם מוכיח במצב דברים שבו העוררות התנו את אספקת הREL בחתיימה על חוזה קנייני ובין אם לא, הרי שלא ניתן לראות בסכמים שתי עסקאות כלכליות עצמאיות. רומה

הכרר לאדם שהוכר בינו לאחר כשבתוזה נאמר שהקונה מסכים שהוכר ימשיך לגור בבית שנה נוספת תמורת תשלום. מבחינה כלכלית, דמי השכירות והנקבים נחוו אינם משקפים בהכרח מחירי שוק השכירות. זאת ועוד, במידה שהוכר היה מתחנה באופן מיידי, אין זה בטוח שהקונה היה משכיר את הבית לאדם אחר. יתרון גם שמחיר המכירה יהיה שונה. במקרים אחרות תנאי המכירה מושפעים מההסכם שהוכר ישאר שנה ושני החלקים הינם מיקשה אחת.

מעבר לכך, המנאים בחוזים שניהם צליבה שונות מהותית מהתנאים בחוזים שיש, דבר המוכיח כי שני ההסכמים אינם עצמאיים. בפרט, החוזים הקמעוניים בהם אין צליבה הינם לא חוקות קוצרות בהרכבה. אך, בממחצית תחנות הידולוק ונושאות שלטים של סונול אך אין לסונול בהן זכות במרקעין והוא קשור בהן בהסכם לאספקת מוצריהם בלבד - תקופות הסכם של עד 10 שנים. לעומת זאת, רק 20 אחוזים מההסכמים של סונול עם תחנות הידולוק שוכיות הבעלות או החכירה וראשתה בהן שייכות למפעיל ולסונול יש בהן חכירה ראשית או חכירת משנה יפוגו תוך 10 שנים הקרובות (ומהם כאלו שתקופת החווה מלהיבילה הייתה גורלה מ-10 שנים).

שיטת העוררות שיש להוציא מסגרת החלטת הממונה דוקא תחנות בהן קיימת צליבה מביאה לתוצאה אבסורדית לפיה הסדרים שניהם דרשו העוררות בילדות לטוח ארוך אך לא עמדו על העברת זכות קניינית כובליהם הם. ואילו הסכמים שניהם דרשו העוררות גם בילדות לטוח ארוך וגם כבלו כבילה נוספת בצליבת האספקה בהעברת זכות קניינית - אינם כובלים. מדיניות הגברים עסקיים שדוגלת בכך מחשבה זה עלולה לעודד חברות המעוניינות להגעה להסכם כובלם ליצוק תבנית קניינית סביב ההסכמים ובכך להוציאם מחוץ לתחום חוק ההגברים העסקיים.

3.4 הבנתן מוחדים

בחלק גדול מן החווים שבין העוררות לבין מפעילי תחנות הידולוק נקבע כי המפעילים אינם רשאים לגבות מחיר לצרכן שהיו נמוך מהמחיר המומלץ ע"י החברה. הסדרים להכתבת מוחדים (resale price maintenance) נאסרו מפורשות במדינת רבות ובארץ - במסגרת חוק ההגברים עסקי התש"ט ולאחריו בחוק ההגברים העסקיים והתשמ"ח-1988. RPM פוגע בתחום כי הוא מקל על התארגנות (facilitate collusion) שני סוגים קרטלי: א. קרTEL חברות סיטונאיות אופקיות ב. קרTEL קמעוניים/מפעילים אופקיים.

הכתבת מוחדים יכולה לסייע לקרTEL סיטונאים בשתי דרכים:

א. ללא RPM, ניתן יהיה מפעלים שהיו מורידים מחירים על דעת עצם במסגרת מלחמת מחירים למשל, תופעה שהייתה מלחיצה את הסיטונאים להוירד גם את מחירי המכירה למפעלים. הסדר RPM

אוסר על מפעלים להוריד מחירים ובכך מקטין את החשש שהעורדות ייאלצו בתגובה להוריד מחיריהם למפעלים. מסיבה זו, מילך ההסדר על שיתוף פעולה בין העורדות (*facilitate collusion*) שכן היסכוי למלחמה מחירות לא מתואמת קטן יותר.

ב. בקרTEL קיים בר"כ חשש שאחת חברותות "תרמה" ותוריד מחירים בניגוד למוסכם盍את על מנת להגביר נתח שוק. ככל שניתן לרמות מבלי להתגלות, הרו' שగל התמرين לרמות ולהוריד מחירים, דבר שיביא, בסופו של דבר, לכשלון הקרTEL. RPM מקטין את היסכוי לרמות ולא להתגלות: בהעדר RPM, מוכל חברה בקרTEL לחתם הנחה לקמענאי שתועבר לצרכן על מנת להגביר נתח השוק של החברה. לאחר שתתגללה הירידה במחיר המכירה במחיר הקמענאי, תצטרך הסיטונאנית בפני חברותיה לקרTEL ותטען שהמפעיל הוריד מחיר על דעת עצמו. לא ניתן יהיה לחברות הקרTEL לדעת בכירור אם ניתנה הנחה לקמענאי בניגוד להסכם והקרTEL אם לאו. מכיוון שלא ניתן היה לדעת, הרו' שగל התמرين לכל חברות הקרTEL לרמות, דבר שיביא בסופו של דבר לפירוק הקרTEL. לעומת זאת כ-BPM, מכיוון שלכל סיטונאי שליטה על מחירים קמענאים, יהיה ברור לחברות הקרTEL שהורדת מחיר בתחנה נשנית על דעת החברה בקרTEL ולכן ה"תרמתה" תתגללה מיד. הרו' אין תמرين לרמות ולחתם הנחות למפעלים. מכיוון שלא ניתן הנחות למפעלים, הרו' שהקרTEL לא יתרפק.

לחילופין, הסדר RPM יכול לשיער דוחא לשינוי כוחו של הקרTEL ומפעלים, הוקוק לשיער מבוזן לאכיפתו. RPM יותיע למפעלים בודדים מההוריד מחירים שכן כל מפעיל המוריד מחיר - פועל במקרה זה - בניגוד לתנאי החזזה בין לבין אחת העורדות. במקרה אחרות, אכיפת הקרTEL הקמענאי מתחכזה באמצעות המזוזים של העורדות עם המפעלים.¹¹ אי לכך, תלונות העורדות שומפעלים פועלים בגין הקרTEL, מחלמות מהאפשרות שסייעי RPM בחוזים הנדרנים מסייעים לקרTEL זה.

חלק מהעורדות מצהירות כי למרות הנאמר בחוזים, הן אפשרות כעת למפעלים להוריד מחירים, דבר שלכאורה מבטל את מדיניות ה-RPM והשפעותיה. טענות אלו, אף אם נכונות הן עובדתית, אין מעלות או מורידות מן הבדיקה הכלכלית, מהסיבות הבאות:

א. במידה וקיים אי וודאות בקרב המפעלים אם הם רשאים לקבוע מחירים כראות עיניהם, הרו' שהבעייה בעינה עומדת. ובפרט יש מקום לספק אצל מפעלים הנחותים בככלי חזושים ארוכי טווח שמא סעיפים אלו עדין בתקופם מבחינה כלכלית, שכן הם עדין נתונים לסנקציות כבדי משלקל. סנקציות אלו יכולות להביא לכך שמשפעלים ימשיכו לכבד RPM, על אף ההצהרות הפומביות של העורדות.

¹¹ הסבר זה עולה בקנה אחר עם התנגדות בעלי התנחות לכיטול הסדר "מבנה והמחיר", שגם במסגרת נקבעים נתחי רוח ע"י גורם חיצוני.

ב. העוררת שהמחדרים צריכים לרוב עדין אחדים, ובכלל זה בתננות העוררות שבשליטתן היירה - מעמידה בספק אם הנדריניות בוטלה בפועל. בהקשר זה, רצוי לשים לב, שלטונו של עשירים ורשותה תנתן בעלות או באכזרה ראשית המוחדרים מדי שנה. אם סונול רצתה להחערב על מנת להויר מוחדרים באותו תנתן, מה מונע בעדרה מלעשות כן?

3.5 הדסכלים אינט' משאכרים מ"מ חופשי כטעת והעוררות ואינט' תחרותיים

העוררות טוענות כי מכיוון שחווי ההתקשרות בין המפעלים נחומו "לא כפיה", יש להניח כי הם ייעלים מבחינה כלכלית. ע"פ גירושו, אילו החווים לא היו כלכליים מהinctם של המפעלים, הם לא היו חותמים ומכאן אנו למדים כי החווים הינם תחרותיים. חלקן מן העוררות עללה טענה שהחוים משקפים מערכת תחרותית משוכלת לפיה הצדדים חילקו ביניהם את הסיכון באופן אופטימלי - העוררות נושאות במימון ההשקעות ה"כבדות" ואילו המפעלים מנהלים את התנתן.

טענות אלו יסוזן בטבעיות כלכלית. ראשית כל, רוב החווים נחתמו בתקופה שבה לא הייתה תחרות כלל בשוק דלק ולכן לא היו למפעלים אלטרנטיבות פעולה אחרות גם אם לא היו מרווחים מהנתנים שהוצעו להם. במלים אחרות, טענת העוררות שחוים הנחטים "לא כפיה" הינם תחרותיים - אינה נcona לשאן תחרות בעני. על מנת להבהיר נקודה זו, נניח שלאדם מסוים מגש שעלי מותר לבנות תחנת תידלוק. ערך המגרש מבטא, בין השאר, את ההיtier שנitin להקמת ולהפעלת תחנה. נניח גם כי המדריניות של העוררות הייתה להנתן על הקמת התחנה וליעיד את המגרש לשימוש המענייק למפעיל רוחחים שערכם המהוון הצפיי קטן מערך המגרש. לבעל אספקת דלק בהסכם ארוך טוח שמעניק למפעיל רוחחים שערכם המהוון הצפיי קטן מערך המגרש - או לוותר המגרש שתי אפשרויות: האחת להסכים לתנאי העוררות המענייקים לו רוחחים נמוכים מערך המגרש - או לוותר על הקמת התחנה וליעיד את המגרש לשימוש אחר פחות רוחחי. במצב זה, בעל התחנה יסכים לתנאי העוררות כל עוד הוא זוכה לערך כלכלי שגורל שימוש האלטרנטיבי. במלים אחרות, מדיניות העוררות תאפשר להן להפוך לוטantan את ההפרש בין הערך הכלכלי של המגרש כשהוא משמש לתחנת תידלוק לערך הכלכלי כשהוא משמש למטרה אחרת. מסיבה זו, גם טענת העוררות שהתמורה שניתנה לבעל המגרשים מבטאת תמורה כלכלית "דיאלית" - אינה נcona.

שנית, גם אם נניח שהמפעלים והעוררות סיכמו תנאים שמייכמו תועלות שני הצדדים, הצרן הישראלי שלא היה צד לאותם והסכם. נגע מכך שנחנסה כניסה של מתחרים פוטנציאליים. מקרים שבהם צדדים להסכם מסכימים באופן "חופשי" על תנאים שמכסים את רוחחים על חשבן הצרן פוגעים בתחרות וודומיים להסדרים כובלניים אחרים, כגון קרטל. במקרים אלו, על רשות הפיקוח על הגבלים עסקיים לפעול לטובת הציבורים.

3.6 סוגים ומקן - ניתוח השוואות

בסעיף זה אני מתאר את סוגי הנזק הנגדיים לצרכנים אם החווים ימשכו להיות תקפים הכללים מחירים יחסית גבוהים ורמת שרות ותפריט מוצרים לא אופטימליים. אומרני הפגיעה כתוצאה מהזרים גבוהים יחסית נעים בין 100 עד 340 מיליון ש"ח לשנה:

a. תוספת שוק בארץ"ב לעומת ישראל:

כפי שראינו בסעיף 2 הרי שתוספת השוק (marketing mark-up) בישראל הינה כ-33 אגרות לליטר. סכום זה גבוה בהרבה מהממוצע האמריקני הנמדד כוון 8 עד 16 אגרות לליטר.¹² לו ירד המחיר בארץ כ-17 אגרות לליטר שכן ההפרש בין ה *cup-mark-up* לבן האמן הגובה ל-*cup-mark-up* בחו"ל - אזי החסוך לצרכן בגיןו היה מגע ל-340 מיליון ש"ח לשנה.

b. הפגיעה הישרה בקיום חווים ארוכי טווח:

כפי שראינו בסעיף 3.23, הרי שקיוצר חוות ל-5 שנים יביא לידי גידול במספר המתחברים הסיטונאים ויתבטא בחיסכון של 100 מיליון ש"ח לשנה (כשה-*cup-mark-up* הינו 33 אגרות ולא 30 כבמודול). הסיבה שהאומדן נמוך יחסית היא שהמודול מניח הנחות שמנויות (בפרט, שהעוררות אין משותפות פועלה) וגם מתעלם מהשפעות אחרות כגון התיעלות או רפורמות אחרות שיסיפו חסכנות.

c. הפגיעה יחסית ל-1986:

בסעיף 2.2 הראינו שלמרות שהתחנות בPrecio מוכרות יותר בגין ב-1992 לעומת 1986, הרי שה-*cup mark* ליטר גודל ריאלית ב-14 אחוזים בין 1986 עד 1992. מכיוון שבמצב תחרותי היה יורד ה-*cup-mark-up* ב-17 אחוזים, הרי שהמחיר כוון גובה כ-8 אגרות מהמחיר שהיה קיים אילו לא נפגע הצרכן פגעה נוספת והצרכן היה חוסך 160 מיליון ש"ח לשנה ברכישות בגין.

בנוסף, סביר שהחסמי כניסה שתוצאות הרוחת מתחווים גם הפחיתו את מיגון השירותים שהיו מתפתחים בתחום הערים. למיגון ערך כלכלי שכן לצרכנים שונים טעמי שונים. העמוד בקצרה את המיגון שהתחפה באלה"ב בשנים האחרונות בהדרר חסמי כניסה.

a. מספר הסיטונאים גודול מ-10,000, כשלכל סיטוני 15 תחנות בPrecio. אילו יחס זה היה קיים בארץ, הרי שבמקום שלוש תברות סיטונאיות גROLות היו קיימות כ-30 עד 40 חברות סיטונאיות.

b. צורות הפעלה שונות בתחנות: חלקם בבעלות חברות הזיקוק (integrated refiners) הקובעים מחירים

¹² ראה לעניין זה:

U.S. Congress, 1991, No. J-102-23; Temple, Barker and Sloane, Inc., 1988; Shepard, 1991 and Fenili, 1985.

- בתהנות כשותפים הם שכיריו החברה. תחנות אחרות מוחכרות לתקופות של שנים בורדות למפעלים והקובעים מחירים כראות עיניהם. תחנות רבות הין עצמאיות וקונוט דלק ממוקורות שונים.
- ג. במקומות מסוימים נמכר דלק בתהנות במותג (brand name) חברה זיקוק. במקומות אחרים נמכר גם דלק מותג וגם דלק שאינו מותג. לחلك מהסיטונאים הוא מותגי, גם אם נקנה הדלק ממוקורות שונים. במקומות אחרים הדלק אינו נשאתו. לחلك מהצרכנים - חשוב התו, ולאחרית הדבר אינו חשוב.
- ד. מגוון הדלקים ונמכר הינו רב. כמוות האוקטן ומגוון התוספים מבטאים העדפות צרכן.
- ה. המחרירים שונים מתחנה לתחנה. צרכן יכול לשלם יותר עבור נוחות המיקום, או לחסוך במקום אחר.
- ו. יש ותחנות הן בשירות עצמי (self serve) המוכרים דלק בר"כ במחיר נמוך ואחרות הן full serve. צרכנים אחרים מעדיפים לשלם יותר תמורה השירות - ואחרים לא.
- ז. יש והסיטונאים מנפיקים כרטיסי אשראי המאפשרים רכישות בתהנות. יש והסיטונאים מספקים שירות אחזקה לרכב כשהאריות הינה ברתימוש בכל תחנות הרשת.
- ח. יש ותחנות מכלות חניות מזון (convenience stores) המאפשרות חידוק ורכישת מזון במקום אחר.

3.7 שופחות טספות ומשלכות על התורוות בעני

עד כה הנו כי העוררות הין ישויות כלכליות עצמאיות. בפועל, קבוצת דיסקונט ובנק הפעלים שלטים הן דלק והן סונול כפי שיתואר להלן:

א. דלק: קבוצת דיסקונט מחזיקה 40 אחוזים. בנק הפעלים מחזיק 30 אחוזים.

ב. סונול: אנרגיות וטכנולוגיות עתידיות בע"מ מחזיקה ב-52 אחוזים וקבוצת אמל' מחזיקה ב-22 אחוזים. גם אנרגיע וגם אמל' הין בעלות עקיפה של דיסקונט השקעות ובנק הפעלים. העובדה שאותם גורמים שלטים בשתי עוררות מתוך השלוש - משמעותה מבחינה כלכלית שישנים פחות משלשה מתחרים אפקטיביים בשוק דלק בתהנות ולכן ההשפעות הלא תחרותיות שנסקרו לעיל מחריפות. כמו כן, לעוררות האחזות משותפות ושליטה במתקנים חיוניים (המופרטות בסוף ב') שלhn שתי השפעות בלתי תחרותיות:

- א. הן מהוות מסגרות שיכילות להקל על שיתוף פעולה קרטלי בין העוררות וכיים חשש שהן מעבירות בין לבן עצמן מידע מסחרי עם השלכות בשוק דלק בתהנות.
- ב. חברות HARDWARE במיקט羞 השיווק תיאלצתנה לננות שירותים משתאי חברות תשתיות שבבעלות העוררות: פי גליות - המנפיקה מוצר דלק, ושרותי טנקרים - המובילנה נפט. בambilם אחרות יש לחברות מתחזרות תהיינה תלויות בחסרי העוררות על מנת לקבל שירותים ממתקנים חיוניים (essential facilities). גם אם עד עכשו לא

ニיצלו העוררות את מעמדן במיתקנים החזוניים בכרי לפגוע בתחררים - קיימ הכוח הפוטנציאלי.

3.8 מיקטש חיקוק

עד כה דנו בהשפעות תחרותיות ישירות בשוק דלק בתחום תידלק. עם זאת, שינויים תחרותיים גם במיקטעים המוקרמים (upstream) בענף הדלק - ייבוא, זיקוק והוכלה - יסיעו לתחרות במיקטע השיווק העוקב (downstream) שכן כל שיפור מחירי הייצור וההבהה לשער בי"ז, כך תאפשר קביעה מהיר יותר לצרכן בסוף הדרך. בפרט, כניסה מתחרים חדשים במיקטע הזיקוק עשויה להביא לירידה נמוך יותר בשער בי"ז. אולם שליטת העוררות מצד הסיטונאי עלולה להוות כניסה חברת פוטנציאלית למיקטע הזיקוק שכן קיימ סיכוי סביר שהחברה כזו תחשוש מלהיכנס שכן אחורי שהיא תיכנס ותשקיע השקעות גדולות, היא תהיה תליהה בחסרן של העוררות וברצונן לקנות דלק מזוקק במחיר כלכלי מאותה חברה חרשה: הרי העוררות יודעות שאחורי שהחברה החדרה השקעה בהקמת בית זיקוק חדש, ניתן יהיה לאילץ אותה למכור מזוקקים גם אם המחיר שמתקבל אינו מכסה את ההשקעה, שכן השקעה זו כבר ברוצעה (sunk cost). סביר שהתנהגות מנעצת זו (opportunistic behavior) תתרחש ככל שהחברה החדרה תליהה תליהה יותר בעוררות. על מנת למנוע תלות זו, יש להניח שהחברה חדשה תרצה להבטיח לעצמה אפיקי שיווק בלתי תלויים בעוררות. מסיבות דומות, נראה, גם בארצות אחרות פירמות רבות שהינן פעילות בזיקוק הין פעילות גם בשיווק ישיר בתחום. הנתונים בארץ"ב המוצגים להלן בספח ג', מלמדים שלעשור החברות בעלות קובלות זיקוק הגדולה ביותר, נתני שוק מכובדים בשיווק דלק.

פירמה השוקלת כניסה למיקטע הזיקוק בארץ, תרע שהייא לא תוכל להבטיח לעצמה אפיקי שוק מוכתחים כדי אל שכן מרבית התנהלות קשורות לעוררות. על כן היא תהסס להיכנס למיקטע הזיקוק. לעומת זאת, אילו היו קיימות תננות רבות בלתי הקשורות לעוררות, אותן פירמות פוטנציאליות היו עשויות להביא בגרר שיקוליהם שיש להן סיכוי טוב יותר למכור לתחרות במחירים סבירים.

בסיום, מכיוון שביטול או קיזור החווים במיקטע השיווק תగיר את התחרות downstream, הרי שהדבר עשוי להביא לתחרות ולהסכנות גם במיקטע ה-upstream. לעומת זאת, ניתן שהמשך המצב הקיים במיקטע השיווק פוגע לא רק בתחרות במיקטע זה אלא גם בסיכויים להשיג יודי תחרות במיקטע הזיקוק.

- בסעיף זה, אני מסביר כי הנITCHIOS הכלכליים של העוררות וחוז"ד מומחה שהגישו לוקים בטעיות יסוד. העוררות והמומחים שגו בטעות נקודות עיקריות:
- העוררות סיכמו בטעות כי דרישים חוזים ארוכים עד כדי ארבעים ותשע שנים, בגל להשקעות הכספיות הנשות בתננות. הטעות היא כפולה: ההשקעות אינן גבולות יחסית וזאת תוך תקופות חוזה ארוכות להחזרה השקעות;
 - טו העוררות ונציגיהם בנטוחם לנצל את הספרות הכלכלית המסכירה שהגבולים אנקים מסוימים יכולם, לעיתים, להיות בעלי ערך מנת להוכיח שהגבולים החוגגים בשוק דלק בארץ אינם אף הם. זאת, מכיוון שההנחה וה坦נים עליהם מתבססת הספרות שונים שנייה התכלית מהנתנים הבסיסיים בשוק דלק בארץ;
 - העוררות מטיקות בטעות כי הורת חוזים לא תסייע להתיעלות במיקט השוק בתננות, שכן הם טענים שהגורם הלא תחרותי בשוק דלק הם מפעלי התננות ולא העוררות. נראה כי גם המפעלים הינם גורם לא תחרותי - איז שחרור החוזים ישיע לתחורות;
 - העוררות ונציגיהם טוענים שרתת הורוחים של העוררות אינה גבולה במיוחד, ומסיקים לכך שלעוררות אין כוח שוק. בפועל, אין בעבורות אלו (בנהמה שהן נכונות) בכדי לומר אם להבאות כה שוק אם לאו. כפי שראינו בסעיף 3.5, טענות העוררות בטעות שמכיוון שהחוזים נחתמו "ללא כפיה", הרי שיש להניח כי הם בעליים מבחינה כלכלית. רוב החוזים נחתמו בתקופה שבה התחרות הייתה מועטה ולכן לא היו למפעלים אלטרנטיבות הפעלה אחרות. כמו כן אם המפעלים והעוררות סיכמו תנאים שמיכסמו את התעללת לשני הצדדים, הרי שהצורך הישראלי שלא יהיה מצד לאותם הסכמים נגע לכך שנחסמה כניסה של מתחמים פוטנציאליים.

סעיף זה רן באربع הטיעיות הראשונות. הטעות החמשית - שהחוזים נחתמו ללא כפיה - נדונה בסעיף 3.5.

4.1 אין צורך בחוזים ארוכי טווח כדי להחזיר השקעות

מומחי העוררות סיכמו בטעות כי חוזים ארוכים עד כדי ארבעים ותשע שנים, אך גם לתקופות של 20 עד 40 שנים דרישים מבחינה כלכלית. זאת ועוד, העוררות טוענות כי היקף וההשקעות הגROL מחייב חוזה ארוך טווח חריג בין החברה לבני המפעיל. טענות אלו טוענות ומטענות מכמה סיבות עיקריות:

א. בניגוד לנאמר ע"י העוררות ונציגוּן, לפיהן משתמע שההשקעות בתחנה הן גבירות יחסית, מתרבר שרתת ההשקעות אינה חריגה.

1. דרך אחת למדור רמה יחסית של השקעות היא להשוו את כמות הוצאות והמנגנים בענף ביחס להיקף הפעולות. ככל שכמות הוצאות והמנגנים גורל יותר, נוכל לסכם ולאמר שהענף הנהו עתיד מוצריו השקעה. פעילות השיווק בתחנות, המתבצעת כהפרש בין התקבלים המתקבלים מהצרכניים בניכוי מיסים לבין התשלומים לבז"ן עברו מוצריו הרלק - נאמדים בכ-800 מ' ש"ח בשנת 1993. לעומת זאת, השווי המורבי של מלאי ההון הגולמי בצד ומנגנים בתחנות נמדד בכ-250 \$ מ' או בכ-500 אלף לתחנה. נמילים אחרות, הערך המוסף (800 מ' ש"ח) הנה דומה ברווחו למלאי ההון (\$250 מ'). ענפים שביהם הערך המוסף משווה למלאי ההון נחכמים בר"כ לעתידי עבורה ולא עתידי הון. לכן, אין תימוכין לטענה שקיימות דרישות דון חריגות בענף.

2. העוררות מבצעות השקעות מועטות בתחנות. כך ע"פ מאזני דלק לשנים 1992-1988, השקעה העוררת פחות מ-5 מיליון דולר בממוצע מדי שנה בצד תחנות בכל המערך הארצי כולל בהקמת תחנות חדשות או כ-28 אלף דולר בממוצע בכל אחת מתחנות התחבה (ככל תחנות בהקמה). משמעותו הדרי היא שדלק קונה ציוד בערך של אגורה וחצי על כל ליטר דלק שהוא מוכרת בתחנות, מתוך הכנסות של כ-13 אגורות לליטר לאחר ניכוי הוצאות. ע"פ מאזן חברת גראנית הכרמל (להלן "גראנית") שהינה חברת האם של סונול, השקעה גראנית כ-7 מיליון דולר בלבד במכונות ובצד בسنة 1992 בכל פעילותות חנויות הבנות (לא רק סונול). זה סכום הקטן אףיו מהפחית שנרשם באותה שנה. משמעותו הדבר שמחינה חשבונאית, סונול אףיו אינה מכסה את הבלתי בתחנות, ובוודאי שלא את הנזק לצרכן בהמשך קיום חזים.

ב. ניתן להזכיר השקעות ולתגify לתשואה חיובית בפרק זמן קצר בהרבה מזה שמדובר ע"י חור"ד בווען, ובוודאי שאין צורך לאربعים ותשע שנים. תחנה ממוצעת מוכרת יותר מ-4.5 מיליון ליטרים בנזין וסולר לשנה. רוחוי החברות לאחר הוצאות משתנה ע"פ נתוני העוררות ומינhalb הרלק והינם כ-0.6 מיליון ש"ח (או כ-200,000 \$ לשנה). אם עלות הקמת תחנה הינה כ-600,000 \$. אזי התשואה על ההון כעבור 5 שנים הכנסה של \$200,000 הינה כ-20 אחוזים, גם אם לא ניתן פיצורי כלשהו לעוררות בתום 5 שנים. מסינה זו כלל האצבע בו נקט הממונה לפי חזים ייחתמו לחמש עד שבע שנים - מתקלל על הרעת.

ג. גם אם קיימות מתחנות שבחן לא ניתן להזכיר את ההשקעה בחמש שנים, הרי שייתכנו הסדרים אחרים חזן מחזים ארכוי טווח, שבמסגרתם ניתן לממן את ההשקעה.

ד. הטענה המשתמעת שקיים צורך כלכלי לחזים בלעדיהם ש邏וגים עד לירוי ארבעים ותשע שנים אינה הגיונית שכן הערך הנוכחי של שקל ריאלי בעוד 49 שנים מהיום הינו 0.6 אגורות (בהתחת שיעור תשואה

11% שהניחה חוו"ר מילן.

ה. אורך החזיות בשיווק דלק אין להם אח ורע ע"פ סקר שנערך בנושא בלעדיות ובתלונות שרשמו, (ראה בעניין זה: Marvel).
ו. כמעט מלאה ההחזר על ההשקעות התקבלו במסגרת מכנה המחיר. ע"פ דלק,amazon 1991: "משאבות, מיללים וצinder אחר - הופחו ברובם במלואם".
ז. אם אורך החזואה היה תלוי בהשקעות, או כי חזיות מתחרדים היו נחותמים לתקופות קצרות במיוחד - ואין הדבר כך. בה במידה, מקום שהעדרות לא השקיעו או השקיעו מעט, או כי החזיות היו לזמן קצר - ואין הדבר כך.

לסיכום, אין צורך כלכלי בחזיות ארוכי טווח והם משמשים חסמי כניסה הפוגעים בתחרות.

4.2 המקרים שבHAM בעלות ימלה להזות עיליה - שיטות מודולרית שלפניו

טעו גם המומחים והעורוויות שניים, תוך כדי ניצול הספרות הכלכלית המלמדת שהגבלים אנקויים יכוליים, לעתים, להיות ייעילים - להוכיח שהגבלים החוריגים בשיווק דלק יעילים אף הם. זאת, מכיוון שההנחה עליהן מtabססות אותה מסקנות בספרות - שונות תכילת שנייה מהנתנים הבסיסיים השוררים בשיווק דלק בארץ. הספרות המעליה את היתרונות הטמוןים בבלעדיות מניפה כתנאי יסור כי קיימת כניסה חופשית לענף ואינה עוסקת במצב דברים שאורך החזיות מגיעה ל-20 עד 49 שנה. הספרות אינהה גם שוחרות הין בעלות מיתקנים חיוניים נוספים כגון פי גליות, חברות המפעילה מיתקני איחסון ומוספים שבהם תלויות מתחרות פוטנציאליות בענף. גם אין קיימות דוגמאות בספרות המצביעות על יתרונות הבלעדיות כשהיא מלאה בהעברת cocciות קנייניות לתקופות ארוכות. גם אין מדובר בר"כ במוצר הומוגני יחסית שאינו וקיים לקידום וב כדי להציגו בפני הציבור. במקרים אחרות, תנאי שיווק דלק בארץ חריגים ואינם ראויים לתנאים בספרות הכלכלית המצביע על יתרונות אחרים בהגבלים אנקויים.

4.3 משכעות קרטל מפעלים

העורוות ומומחה גם הסבירו כי היישוות הלא תחרותיות בענפי הדלק הם מפעלי התהנות ולא העורוות. העורוות מסיקות לכך כי הtures החזיות כלל לא תסייע להתעלמות במיקטוע השיווק. המסקנה המתבקשת היא דחוקה הפוכה: ואינו בסעיף 3.4 כי במידה שהמפעלים הם גורם לא-תחרותי, הרי שהתרת החזיות חליש את

cohom כלפי הרכנים. מעבר לכך, קשה לקבל טענה העוררות כי המפעלים הם הגורם הלא-תחרותי המונע הורדת מחיר בגין העוררות הפעולות להולמתן, אם כך היו פני הדברים, היו העוררות גבוהות ממחירים נמוכים יותר בתחנות הרבות שבשליטתן הישרה - ואין הדבר כך. מורה גם טענה העוררות לפיה מאות מפעלים מתקדים כקרTEL בעוד שלוש העוררות, שלهن אוחזות משותפות המחייבות שת"פ, אין משותפות פעולה בשוק רק.

4.4 רמת רוחוי העוררות איננה מלמדת על קיום או אי קיום כוח שוק

העוררות טוענות שרוחיהם נמכרים בהשואה לחברות נפט באנגליה וכי רוחחים בשוק רק גורפים ע"י קרTEL המפעלים. על כן מסיקות העוררות שאין בידן כוח שוק קרטלי. הטענות והמסקנות - בטעות יסודן: א גם אם המפעלים גורפים את הרוחחים, הרי שכיטול החוזים יחליש, כפי שראינו, את קרTEL המפעלים במידה שהוא קיים;

ב. השוואות לארצות אחרות שבחן מאוני חברותאים עצמאיים למזרד ושבהן קיימים כלליים חשבונאיים אחרים יכולות להטוט את רוחוי העוררות ביחס לרוחוי חברות בחו"ל;

ג. גם אם נניח שרוחוי העוררות באמות קטנים (והדבר לא הוכח), אין בכך לומר על כוח שוק או על העדרו. ע"פ התיאוריה הכלכלית וגם על סמך מימצאים אימפריים רבים, חברות רבות בעלות כוח שוק מצילותות לפגוע בצרכניים על אף העברה שהן עצמן אין רוחיות. אחת הסיבות המסבירות רמת רוחים נמוכה בחברות בעלות כוח שוק היא שתכורות אלו לעיתים מוציאות סכומים ניכרים לשימור מעמדן הלא תחרותי - דוגמת הוצאות שימושה העוררות לעורכי דין, כלכניים ואחרים לממן את הרפורמה בענף הדלק. אפשרות אחרת היא שהכנסות החברה ייעדו למשכורות ותקומות גבוהות המחשבות כחויזאות.

References

- Aghion, Philippe and Bolton, Patrick, "Contracts as a Barrier to Entry," *American Economic Review*, June 1987, 77(3), 388-401.
- Bacon, Robert, Chadwick, Margaret, et al, *Demand, Prices and the Refining Industry: A Case-Study of the European Oil Products Market*, Oxford: Oxford University Press, 1990.
- Barron, John M., Lowenstein, Mark A. and Umbeck, John R., "Predatory Pricing: The Case of the Retail Gasoline Market," *Contemporary Policy Issues*, 1985, 131-139.
- Barron, John M. and Umbeck, John R., "The Effects of Different Contractual Arrangements: The Case of Retail Gasoline Markets," *Journal of Law and Economics*, October 1984, 27, 313-328.
- Baumol, William J., Panzar, John C. and Willig, Robert D., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- Bernheim, B. Douglas and Whinston, Michael D. "Exclusive Dealing," Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper 1622, 1992.
- Blass, Asher A. and Carlton, Dennis W. "Gasoline Station Retail Operations: Predation or Efficiency," mimeo, 1991.
- Brealey, Richard A. and Myers, Stewart C., *Principles of Corporate Finance*, New York: McGraw Hill, 1991.
- Borenstein, Severin, "Selling Costs and Switching Costs: Explaining Retail Gasoline Margins," *Rand Journal of Economics*, Autumn 1991, 22(3), 354-369.
- Calvani, Terry and Siegfried, John, eds., *Economic Analysis and Antitrust Law*, Boston: Little, Brown and Company, 1988.
- Carlton, Dennis W. and Perloff, Jeffrey M., *Modern Industrial Organization*, Glenview, Illinois: Scott, Foresman/Little, Brown Higher Education, 1990.
- Comanor, William S. and Frech, H.E., "The competitive Effects of Vertical Agreements: Reply," *American Economic Review*, December 1987, 77(5), 1069-1072.
- Fenili, Robert, "The Impact of Decontrol on Gasoline Wholesalers and Retailers," *Contemporary Policy Issues*, 1985, 119-130.
- Fisher, Franklin M., *Industrial Organization, Economics and the Law*, Cambridge: MIT Press, 1991.
- Fraas, Arthur G. and Greer, Douglas F., "Market Structure and Price Collusion: An Empirical Analysis" *Journal of Industrial Economics*,

1977, 26, 21-44.

French, Kenneth and Poterba, James, "Were Japanese Stock Prices Too High," *Journal of Financial Economics*, 1991, 29, 337-363.

Hay, George A. and Kelley, Daniel, "An Empirical Survey of Price Fixing Conspiracies," *Journal of Law and Economics*, 1974, 17, 13-38.

Schmalensee, Richard and Willig, Robert, eds., *Handbook of Industrial Organization*, New York: North Holland, 1989.

Hogarty, Thomas F. "Issues in Gasoline Marketing: Introduction," *Contemporary Policy Issues*, 1985, 103-104.

Honeycutt, T. Crawford, "Competition in Controlled and Uncontrolled Gasoline Markets," *Contemporary Policy Issues*, 1985, 105-117.

Ippolito, Pauline M., "Resale Price Maintenance: Empirical Evidence from Litigation," *Journal of Law and Economics*, October 1991, 34, 263-294.

Kaplow, Louis, "Extension of Monopoly Power Through Leverage," *Columbia Law Review*, 1985, 85, 515-556.

Klemperer, Paul, "Markets with Consumer Switching Costs," *Quarterly Journal of Economics*, May 1987, 375-393.

Klemperer, Paul, "The Competitiveness of Markets with Switching Costs," *Rand Journal of Economics*, Spring 1987, 18(1), 138-150.

Klor's Inc. v. Broadway Hale Stores Inc., 359 U.S. 207 (1959).

Kovacic, William E., "The Identification and Proof of Horizontal Agreements under the Antitrust Laws," *Antitrust Bulletin*, Spring 1993, 38(1), 5-82.

Krattenmaker, Thomas G. and Salop, Steven C., "Anticompetitive Exclusion: Raising Rivals' Costs to Achieve Power over Price," *Yale Law Journal*, December 1986, 96(2), 209-293.

Kwoka Jr., John E. and White, Lawrence J., *The Antitrust Revolution*, Boston: Scott, Foresman and Company, 1989.

Lin, Y. Joseph, "The Dampening-of-Competition Effect of Exclusive Dealing," *Journal of Industrial Economics*, December 1990, 39, 209-223.

Marvel, Howard P., "Exclusive Dealing," *Journal of Law and Economics*, April 1982, 25, 1-25.

Mathewson, G. Frank and Winter, Ralph A., "The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment," *American Economic Review*,

December 1987, 77(5), 1057-1062.

Miller, Richard A., "Exclusive Dealing in the Petroleum Industry: The Refiner-Lessee Dealer Relationship," *Yale Economic Essays*, 1963, 3, 223-247.

Miller, Richard A., "Exclusive Dealing in Service Stations: The Issue of Evidence," *Economic and Business Bulletin*, June 1965, 17(4), 9-18.

Monteverde, Kirk and Teece, David J., "Appropriable Rents and Quasi-Vertical Integration," *Journal of Law and Economics*, October 1982, 25, 323-329.

Northern Pacific Railway Company v. United States, 356 U.S. 1 (1958).

Posner, Richard A., *Economic Analysis of Law*, Boston: Little, Brown and Company, 1986.

Salop, Steven C. and Scheffman, David T., "Raising Rivals' Costs," *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 1986, 267-271.

Scherer, F.M. and Ross, David, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston: Houghton Mifflin Company, 1990.

Schwartz, Marius, "The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment," *American Economic Review*, December 1987, 77(5), 1063-1068.

Shepard, Andrea, "Contractual Form, Retail Price and Asset Characteristics," mimeo, 1990.

Shepard, Andrea, "Price Discrimination and Retail Configuration," *Journal of Political Economy*, 1991, 99(1), 30-53.

Standard Oil Company of California et al v. United States, 337 U.S. 293 (1949)

Temple, Barker & Sloane, Inc., "Gasoline Marketing in the 1980s: Structure, Practices and Public Policy," Washington: The American Petroleum Institute, 1988.

Tirole, Jean, *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press, 1989.

United Mine Workers of America v. James M. Pennington et al, 381 U.S. 657 (1965).

United States Congress, Senate Judiciary Committee, "Hearings on Divorcement of Motor Fuel Service Stations (S. 326)," Ninety Seventh Congress, First Session, Serial no. J-97-37, 1981.

United States Congress, Senate Judiciary Committee, Subcommittee on

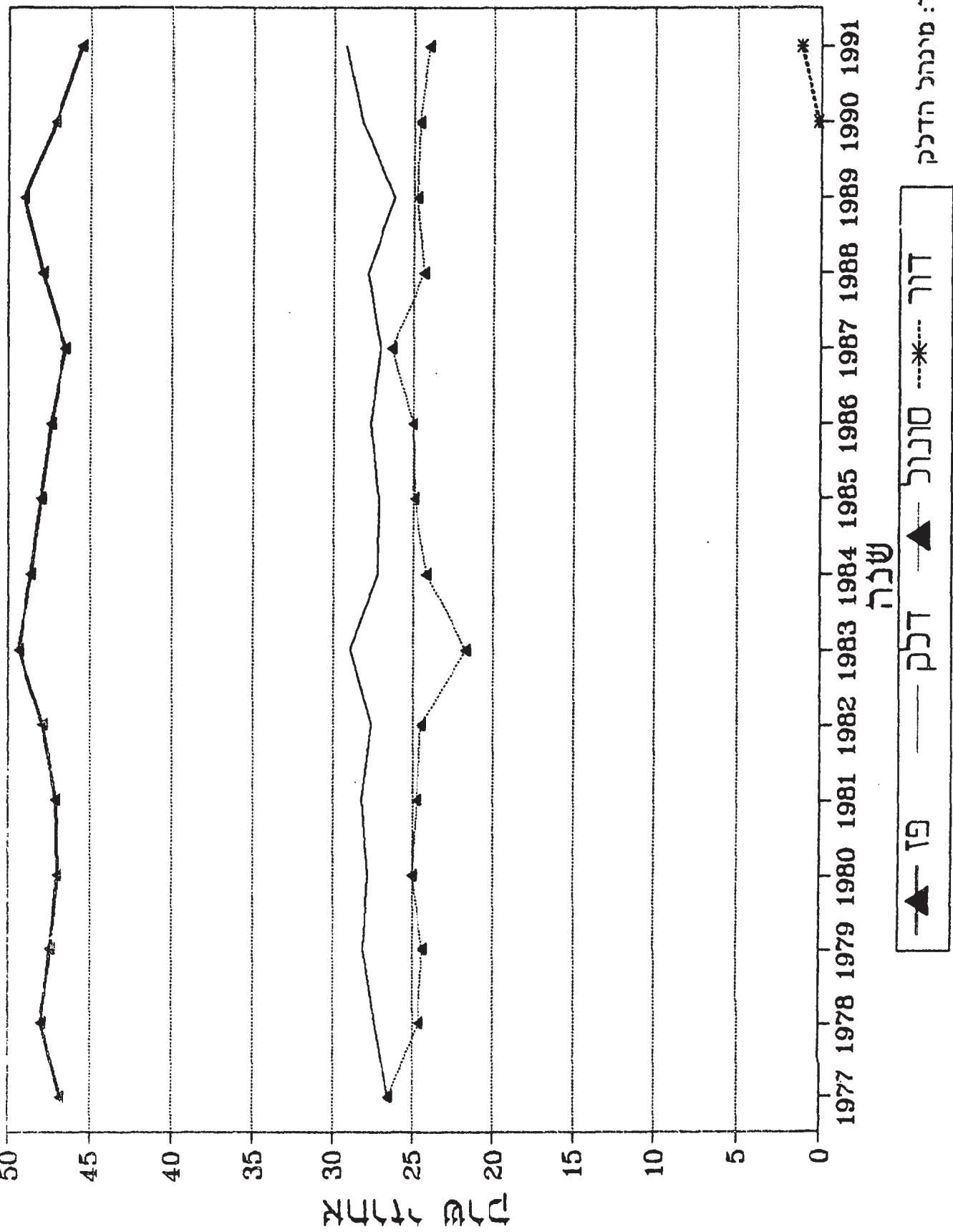
Antitrust, Monopolies and Business Rights, "Hearings on Gasoline Divorcement (S. 790, Motor Fuel Consumer Protection Act of 1991)," One Hundred Second Congress, Serial no. J-102-23, 1991.

United States v. United Shoe Machinery Corporation, 110 F. Supp. 295 (1953).

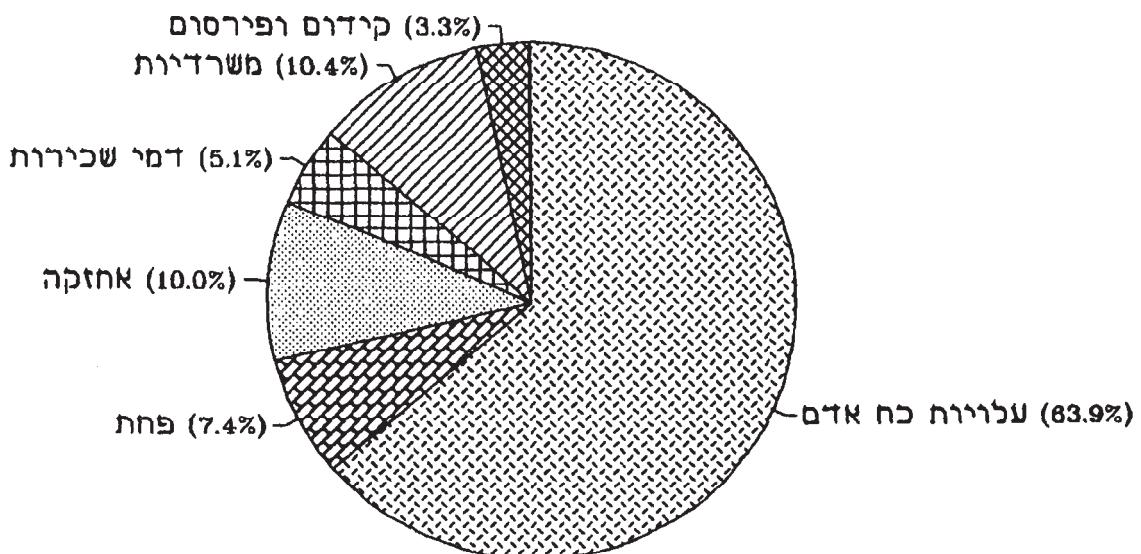
United States Steel Corporation v. Fortner Enterprises, Inc., 429 U.S. 610 (1977).

- 72 -

דיאגרמה 1 – גוחי שילוב בקשר לתקופה

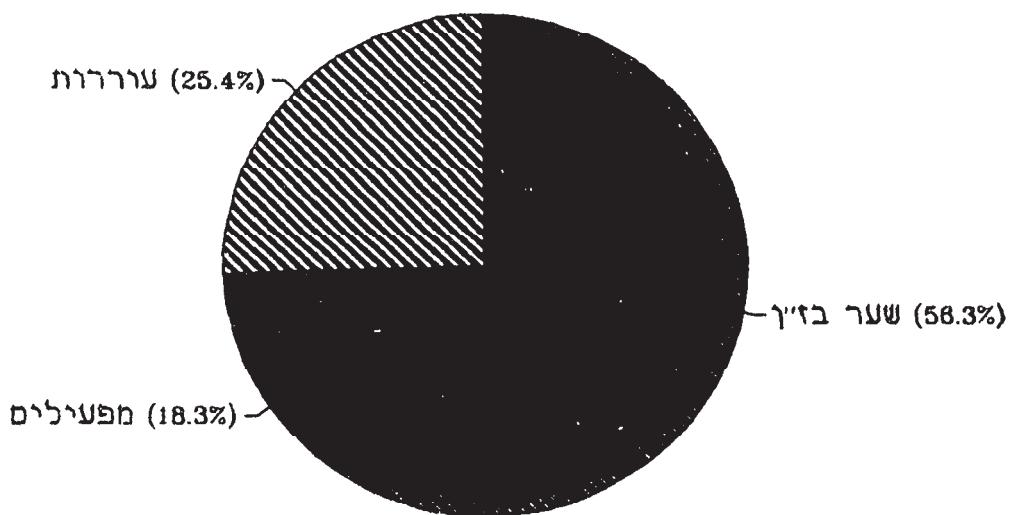


דיאגרמה 2 – רכיבי קנה מידה
נחוני פ' שנות 1985-1991



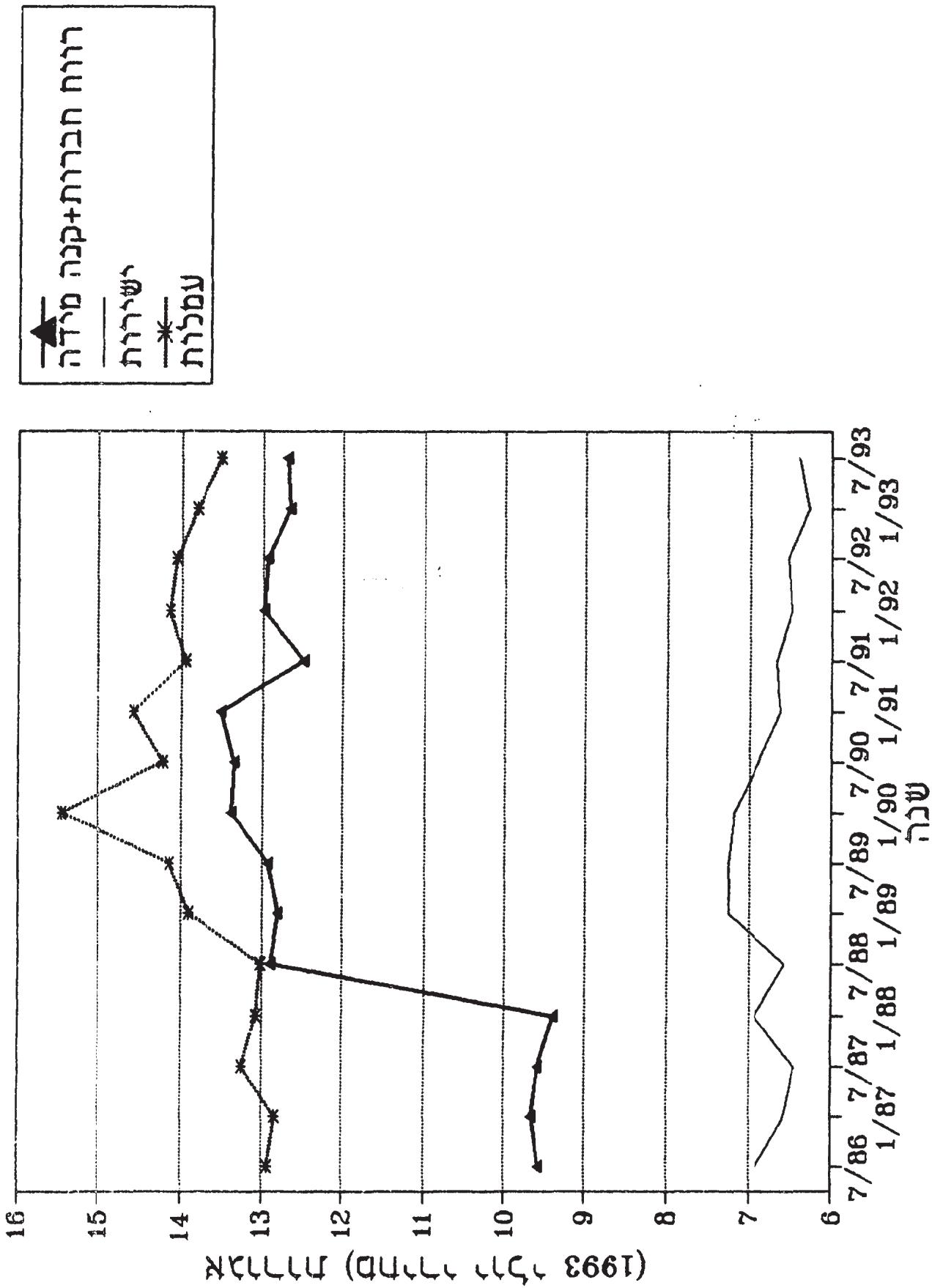
מקור: טינאל הדלק

דיאגרמה 3 – התפלגות המחיר לצרכן לכל מס
אוקטובר 1993

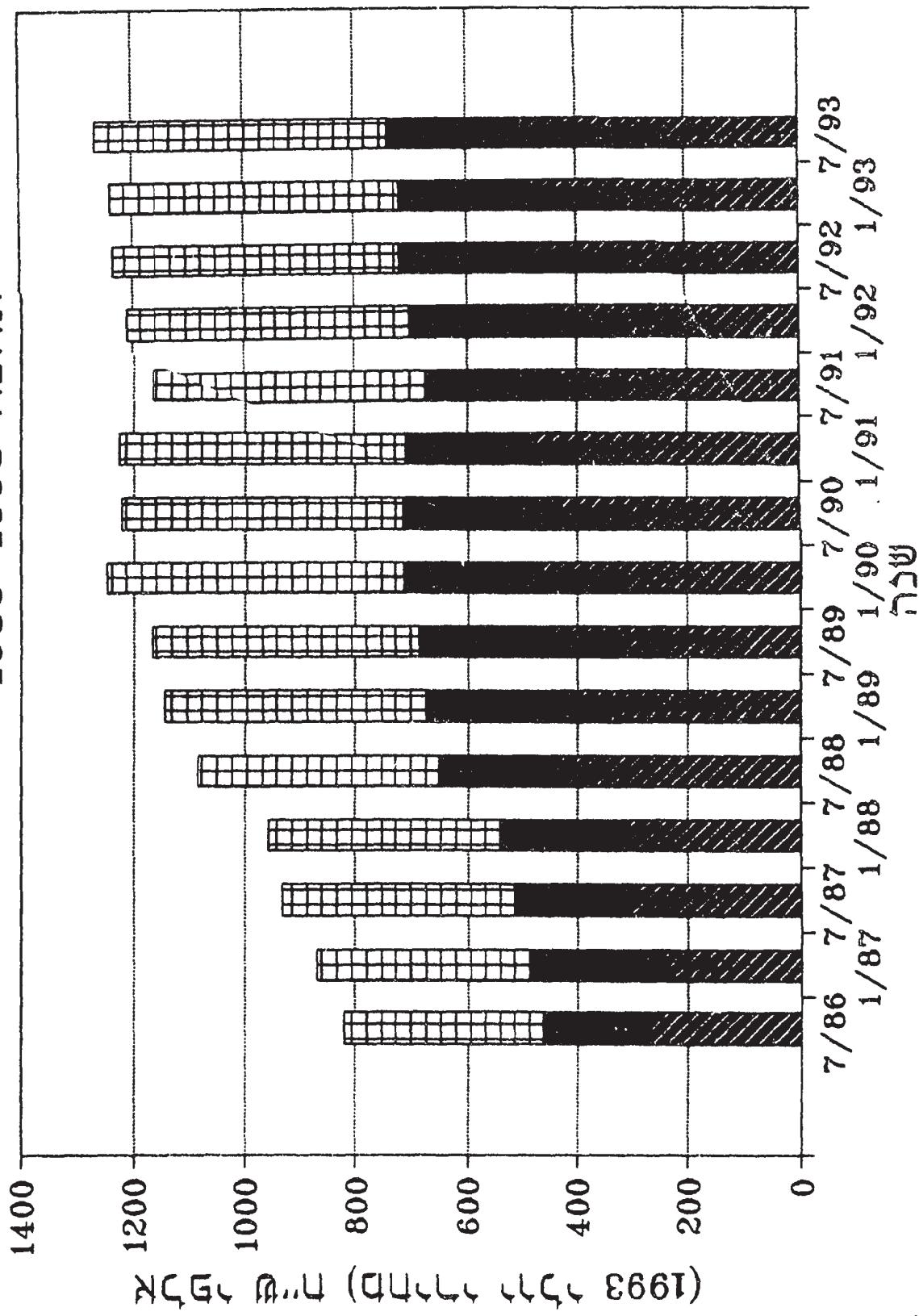


שער בזין כולל עלויות רכישה בחו"ל ייבוא וזרוק.
נתח העוררות כולל קנה מידה, מרוז שיווק ורישורת

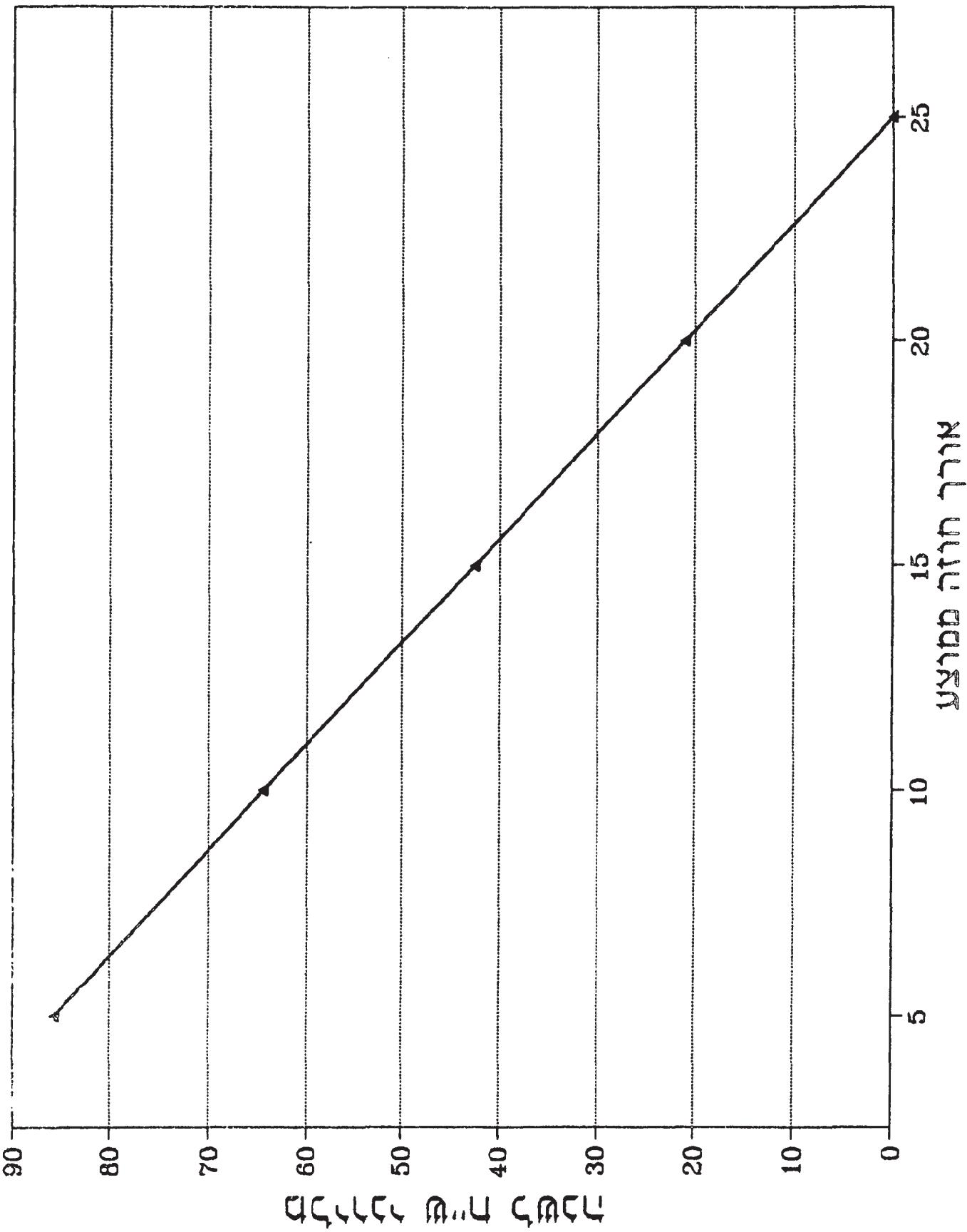
דראגמה 4 - רכבי סל שוק כלל ארכיטקטוני
1986-1993



דיאגרמה 5 - תרבותה שירם מארצית מבוצרת
כגינה 1986-1993



דיאגרמה 9 - היחס בין גודלו של מטרון וארוחה



A Simple Model of Wholesale & Retail Gasoline Markets

1. The Basic Model

1.1 The Retail Level

Suppose the market demand for gasoline is given by

$$Q = aP^b, \quad (1)$$

where a is a demand parameter, P is the market price and Q is the quantity sold by all firms in the market in a given year. This specification is frequently employed since the elasticity of demand is constant.¹

Suppose that there are n effective retailers in any market. Let q_i be the amount of gasoline sold by retailer i . For tractability and without loss of generality, suppose that the marginal cost of gasoline (the wholesale price) to each retailer is equal. Retailers take this price as given. Denote this wholesale price by c_w , where W is the number of wholesale firms in the market.² Retailers also have other variable costs per liter, which we denote by c_r . Thus, the profits of retailer i are

$$\pi_i = Pq_i - [c_w + c_r]q_i = [(Q/a)^{1/b} - (c_w + c_r)]q_i, \quad (2)$$

where the expression following the second equality in (2) comes from solving (1) for P . Each firm i chooses q_i to maximize (2).³ We obtain the following results:

¹It can be shown that the elasticity of demand, $\epsilon \equiv \frac{\partial Q}{\partial P} \frac{P}{Q} = b$. Note that $b < 0$, that is lower prices lead to increases in quantity demanded.

²Of course, c_w is an average industry wholesale price. For simplicity and without loss of generality, we assume that all retailers receive this price.

³Formally, the model is solved by differentiating (2) with respect to q_i and setting the resulting expression to zero. We then take account of the symmetry in the model to obtain the equilibrium amount of gasoline, \hat{Q} , sold each year and substitute back into (1) to obtain the equilibrium price, \hat{P} in the industry.

(i) The equilibrium (common) price, \hat{P} , in the retail industry is

$$\hat{p} = \frac{(c_w + c_r)}{1 + 1/bN}.$$

(ii) The equilibrium amount of gasoline, \hat{Q} , sold in the industry (each year) is

$$\hat{Q} = a \left[\frac{(c_w + c_r)}{1 + 1/bN} \right]^b.$$

1.2 The wholesale market

We will make the natural assumption that the wholesale price, c_w , is declining in the number of wholesale firms. We'll denote the cost of gasoline per liter to wholesale firms as c_1 and we'll denote the other wholesale variable costs per liter as c_2 . Let $c = c_1 + c_2$. Thus the margin per liter for a wholesale firm is $c_w - c$.

Let L be the length of the long term contracts for exclusive supply of gasoline by a wholesale to a retailer. Let M be the number of service stations in the economy. Thus, on average M/L is the number of stations that come up for contract renewal each year.⁴ Suppose that each wholesaler in the market signs up the same proportion of "available" retail outlets. This means that an "entrant" wholesaler in the market signs up $M/(LW)$ of the available stations in a given year and assuming that all stations sell the same amount of gas, the total gas sold by the entrant wholesaler in the first year of operation is $\frac{M}{LW} \frac{Q}{M} = \frac{Q}{LW}$. Finally, let δ by the discount factor.

The gross profits of an "entrant" wholesale firm are

$$\frac{\hat{Q}}{LW} [c_w - c][1 + 2\delta + 3\delta^2 + \dots + (L-1)\delta^{L-2} + L\delta^{L-1}/(1-\delta)], \quad (3)$$

since in the second year of operation, the entrant sells $\frac{2Q}{LW}$ liters of gasoline, but the profits are discounted by δ . We assume that the total number of wholesale firms in

⁴For example, if $L = 1$, then $M/L = 1$, each retail contract comes up for renewal each year.

equilibrium is \hat{W} is determined by *free entry*, that is, by setting the above equation equal to F , the fixed cost of entry.⁵

1.3 Simulations for The Israeli Market

We now calibrate the model for the Israeli market. For simplicity, we assume that all gasoline sold is 96 octane. Further, the current marginal cost of gasoline to wholesale firms, c_1 , is approximately 1.60 NIS per liter, while the other variable costs, c_2 , are approximately .06 NIS per liter. For retailers, the variable costs, c_r , are also approximately .06 NIS per liter. The current whole sale price (c_w) is approximately 1.75 NIS per liter.

Many studies show that the elasticity of demand for gasoline is $b = -1/2$.⁶ It has been suggested that the elasticity in Israel is $b = -.05$. We therefore employ both values in the simulations. Since the current market price (P) is 1.90 NIS per liter, and the annual sales are 2 billion liters, $a = 2.76$ billion when $b = -.5$ and $a = 2.065$ billion when $b = -.05$.⁷ Tables 1 and 2 show that the results are extremely *robust* to these different choices for the elasticity of demand.

We calibrate the model so that at the current 25 year contract length, the number of wholesalers in the market is $W = 3$ and the equilibrium retail price of gasoline is 1.90 NIS per liter.⁸

We need to choose a functional form for c_w . Since the results were robust to different functional forms, for simplicity, we use $c_w = 1.66 + .18/(W - 1)$.⁹

⁵This means that each "entrant" wholesale firm earns zero economic profits or a normal return on capital since the cost of capital is included in the fixed costs.

⁶See Nicholson (1985), p.185.

⁷These demand curves are shown in Figure 3.

⁸Hence we are making the realistic assumption that there are three effective retailers today.

⁹Nothing would change qualitatively if we assumed that, other things being equal, "entrant" wholesalers were initially less successful in signing up retailers. This would mean that they would probably charge lower prices than established wholesale firms in the first few years. Nevertheless, the effect would be to lower the average wholesale price.

Finally, the gain in consumer surplus per year is defined to be

$$\Delta CS = \int_p^{1.90} aP^b dP. \quad (4)$$

The simulation results are summarized in the attached table and graphs.

2. References

- Barron, J. and J. Umbeck, 1984 "The Effects of Different Contractual Arrangements: The Case of Retail Gasoline Markets," *Journal of Law and Economics*, 27: 313-328.
- Nicholson, W., 1985, "Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions," (third edition), CBS College Publishing, New York.
- Shepard, A., 1990, "Pricing Behavior and Vertical Contracts in Retail Markets," *American Economic Review Papers and Proceedings*, 80: 427-431.
- Slade, M., 1986, "Conjectures, Firm Characteristics, and Market Structure: An Empirical Assessment," *International Journal of Industrial Organization*, 4: 347-369.
- Slade, M., 1987, "Interfirm Rivalry in a Repeated Game: An empirical Test of Tacit Collusion," *Journal of Industrial Economics*, 34: 499-516.

Table 1: Effect of Changes in Contract Length (elasticity = -.5)

Contract Length (Years)	Market Price (H) (NIS/Liter)	Quantity Sold (Billions of Liters per year)	Number of Wholesale Firms (W)	Wholesale Price (NIS/Liter)	Gain in Consumer Surplus (Million NIS)
25	1.900	2	3	1.75	0
20	1.890	2.0054	3.26	1.740	21
15	1.879	2.0112	3.60	1.729	42.5
10	1.867	2.0170	4.05	1.719	64.4
5	1.857	2.0228	4.67	1.709	85.6

Table 2: Effect of Changes in Contract Length (elasticity = -.05)

Contract Length (Years)	Market Price (L) (NIS/Liter)	Quantity Sold (Billions of Liters per year)	Number of Wholesale Firms (W)	Wholesale Price (NIS/Liter)	Gain in Consumer Surplus (Million NIS)
25	1.900	2	3	1.750	0
20	1.890	2.0005	3.25	1.740	20.3
15	1.879	2.0011	3.59	1.730	42
10	1.868	2.0017	4.04	1.720	63.6
5	1.858	2.0023	4.65	1.709	84.5

Figure 1. Retail Price (NIS/liter) vs. Contract Length

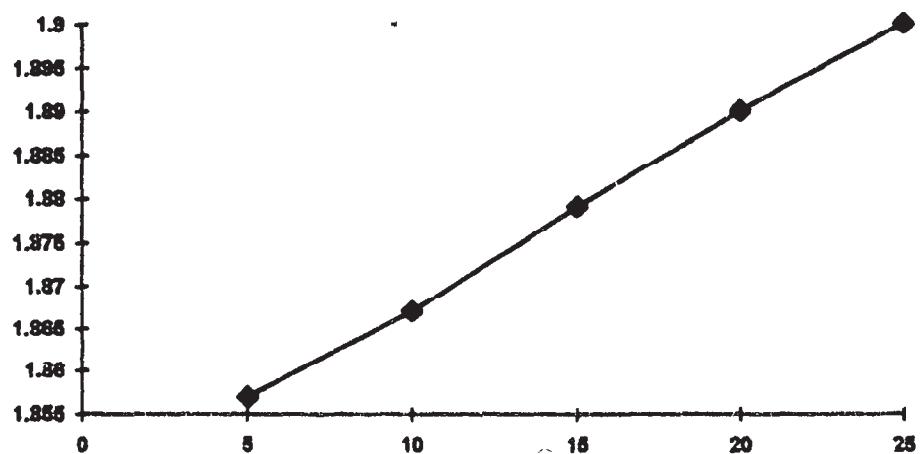


Figure 2. Gain in Consumer Surplus (Million NIS) vs. Contract Length

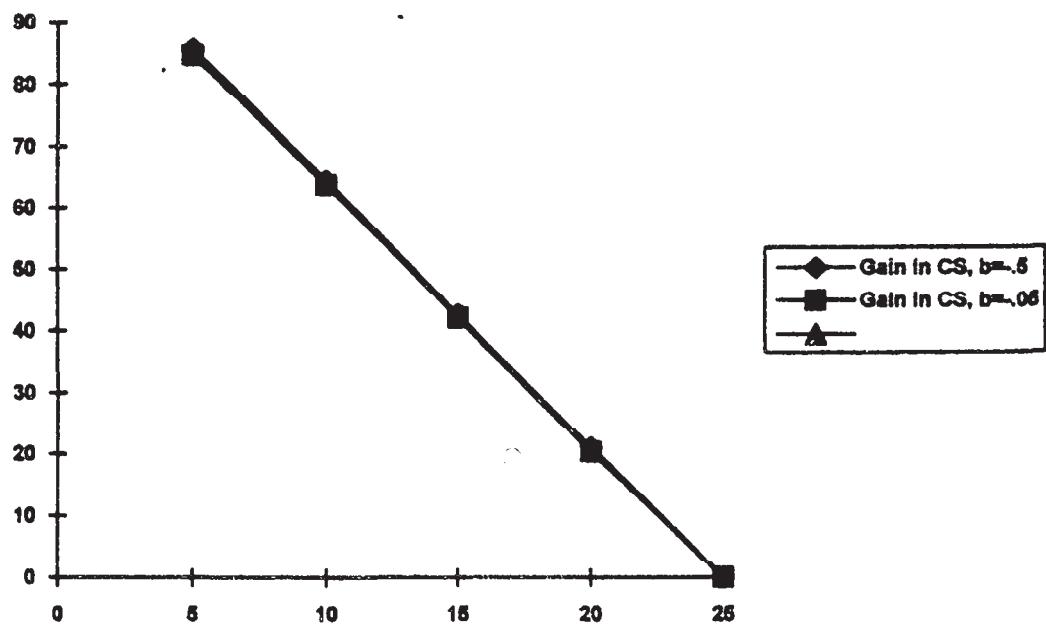
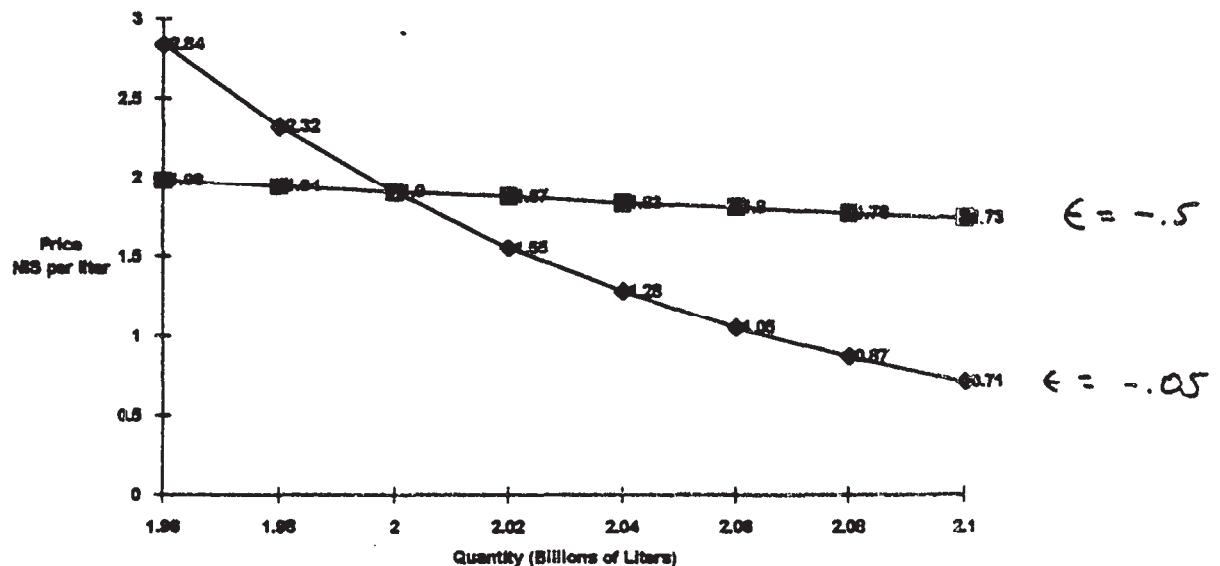


Figure 3. Demand Curves for Different Elasticities (Price vs Quantity)



פעילות ואחזקות משותפות לעוזהו

עד שנת 1988, החוקים הסדר ירוע בין העוררות שבמסגרתו ה החלקו שלושתן בייבוא ובשיווק נפט ע"פ יחסים קבועים: פו - 45%, דלק - 30% וסונול - 25%. גם כוון משתפות העוררות פעולה במסגרות משותפות הכוללות ייבוא נפט גולמי במקטע החזוי ומספר חברות ותאגידים חיוניים משותפים בתחוםי הobile, האספקה והנפק: א. חברת שירות תעופה, בעלות פו (55%), דלק (22.5%) וסונול (22.5%), מהויקה למשה ביציען לתידוק מטוסים ברלק סילוני. יותר ממחצית המכירות הם לאל-על-ו- 40% הם לחברות תעופה זרות; ב. F.O.T.C. - תאגיד משותף לעוררות שנודע בשנותיו לספק מזוט לחברת החשמל; ג. פרסקו מוצרי נפט בע"מ - חברת משותפת לעוררות שמוכרת דלק לתחנות תידוק בשטחים; ד. החברה המאוחדת לייזוא בע"מ המכונה "יונקס" - בעלות העוררות ובז"ן כשלכל אחת 25% מהמניות - מעניקה שירותי אספקת מזוט, סולר ותערובות, בעיקר באמצעות דובבות, מיכליות כביש ומהמתקנים באשדוד; ה. חברת שירותים טנקרים בע"מ הינה בעלות העוררות ובז"ן, מובילה נפט גולמי לארצן; ו. חברת פי גליות מסופי נפט וצינורות בע"מ, בעלות המדינה (50%) והעוררות, מנפקת מוצרי דלק ומהויקה מלאים.

נספח ג

טבלה מס' 5 נתחי שוק בזיקוק ובdeoוק רלק בארה"ב - שנת 1987		
אחו זיקוק אחו בשיווק	אחו קיבולת זיקוק	החברה
6.9	11.9	שברון
7.1	7.4	אקסון
7.9	6.4	של
7.6	5.9	אמורקו
6.5	5.4	טקסקו
6.5	4.6	מוביל
2.6	4.1	ארקו
3.4	4.1	ב.פ. אמריקה
2.5	3.6	מרתוון
0.7	3.5	אמרדרה האס

מקור:

Temple, Barker and Sloane, Inc., 1988.

של העוררות ושליטה בmarkets חיוניים

רשימת המאמרים בסדרה

- R. Melnick and Y. Golan - Measurement of Business Fluctuations in Israel. 91.01
- 91.02 י. ארטשטיין, צ. זוסמן - דינאמיקה של עליות שכר בישראל: כוחות שוק וDSAות בינווניות.
- M. Sokoler - Seigniorage and Real Rates of Return in a Banking Economy. 91.03
- E.K. Offenbacher - Tax Smoothing and Tests of Ricardian Equivalence: Israel 1961-1988. 91.04
- 91.05 ג. עופר, ק. פלוג, נ. (קלינר) כסיד, - קליטה בתעסוקה של בעלי בריה"מ בשנה 1990 והלאה: היבטים של שמירה והחלפת משלחי יד.
- 91.06 צ. זוסמן, ד. זכאי, - פערים בין בכירים וזוטרים ומשכרים במערכת ציבורית: שכר הרופאים בשנים 1974 עד 1990.
- M. Beenstock, Y. Lavi and S. Ribon - The Supply and Demand for Exports in Israel. 91.07
- R. Ablin - The Current Recession and Steps Required for Sustained Sustained Recovery and Growth. 91.08
- 91.09 צ. הרקוביץ, ל. (רובין) מרידור - ההשלכות המקרו-כלכליות של עליה המונית לישראל.
- M. Beenstock - Business Sector Production in the Short and Long Run in Israel: A Cointegrated Analysis. 91.10
- 91.11 א. ארנון, ר. עמיחי, - הפרטה וגבולה.
- 91.12 ק. פלוג, נ. כסיר (קלינר) - עלות העבודה בתעשייה הישראלית.
- A. Marom - The Black-Market Dollar Premium: The Case of Israel. 91.13
- A. Bar-Ilan and A. Levy - Endogenous and Exogenous Restrictions on Search for Employment. 91.14
- M. Beentstock and S. Ribon - The Market for Labor in Israel. 91.15
- 91.16 ד. אלקים, - השפעת המדיניות המוניטרית על פער הריביות מגזר השקלי הלא צמוד 1986 עד 1990.

מ. דהן , - בחינה מדד הרוח הכספי של ה-IMF עבור המשק הישראלי לשנים 1964 עד 1990.	92.01
O. Bar Efrat - Interest Rate Determination and Liberalization of International Capital Movement: Israel 1973 - 1990.	92.02
Z. Sussman and D. Zakai - Wage Gaps between Senior and Junior Physicians and Crises in Public Health in Israel, 1974-1990.	92.03
צ. ריס, ע. לויין - התפתחות חלומי העברה בישראל, 1965 עד 1989.	92.04
O. Liviatan - The Impact of Real Shocks on Fiscal Redistribution and Their Long-Term Aftermath.	92.05
A. Bregman, M. Fuss and H. Regev - The Production and Cost Structure of the Israeli Industry: Evidence from Individual Firm Data.	92.06
M. Beenstock, Y. Lavi and A. Offenbacher - A Macroeconometric Model for Israel 1962-1990: A Market Equilibrium Approach to Aggregate Demand and Supply.	92.07
ס. ריבון , - מודל חודשי לשוק הכספי.	92.08
R. Melnick - Financial Services, Cointegration and the Demand for Money in Israel.	92.09
מ. ברון , - היעילות לארץ והשפעתו על הפיסיפס הדמוגרפי של האוכלוסייה זהן ההון האנושי.	92.10
ד. זינגר , - גורמים הקובעים את ההסתברות של פירמות להיסגר.	92.11
R. Melnick - Forecasting Short-Run Business Fluctuations in Israel.	92.12
K. Flug, N. Kasir and G. Ofer - The Absorption of Soviet Immigrants into the Labor Market from 1990 Onwards: Aspects of Occupational Substitution and Retention.	92.13
א. ארנון , ח. פרשטיין , - הפרתת מונופוליים טבאיים: הריצה אחר הבלתי מוכחה.	92.14
B. Eden - How to Subsidize Education and Achieve Voluntary Integration: An Analysis of Voucher Systems.	93.01
א. ברגמן , א. מרום , - גורמי צמיחה בסctor העסקי בישראל (1958 עד 1988).	93.02

- 93.03 מ. דהן , - צמיחה כלכליתחת איום ביטחוני.
- 93.04 ק. פלוג, נ. (קלינר) קסир - קליטה בתעסוקה של בעלי חבר המדינות - הטווח הקצר.
- 93.05 מ. דהן , - האם קיימת יրיבות בין שוויון בחלוקת ההכנסות להתחמות כלכלית? : המקרה של ישראל.
- 93.06 צ. הרקוביץ, ל. מרידור - ההשלכות המקרו-כלכליות של עלייה המונית לישראל: עדכון ובהינה מחודשת.
- A. Arnon, D. Gottlieb - An Economic Analysis of the Palestinian Economy: 93.07
The West Bank and Gaza, 1968-1991.
- 93.08 צ. הרקוביץ, ל. מרידור, נ. קנטור - הגירה וצמיחה בתנאים של ניידות הון בלחי משוכלلت: גל העלייה לישראל בראשית שנות התשעים.
- K. Flug, N. Kasir - The Absorption in the Labor Market of Immigrants 93.09
from the CIS - the Short Run.
- R. Ablin - Exchange Rate Systems, Incomes Policy and Stabilization 94.01
Some Short and Long-Run Considerations.
- B .Eden - The Adjustment of Prices to Monetary Shocks When Trade is 94.02
Uncertain and Sequential.
- 94.03 מ. ברון , - התחזית הדמוגרפית ולקחה.
- K. Flug, Z. Hercowitz and A. Levi - A Small-Open-Economy Analysis of 94.04
Migration.
- R. Melnick and E. Yashiv - The Macroeconomic Effects of Financial 94.05
Innovation: The Case of Israel.
- 94.06 צ. הרקוביץ, מ. סטרבע'ינסקי , - מדיניות חוב ציבורי בישראל.
- 94.07 א. בלט, - חזים כחמי כניטה בשירוק ושלק לתהנות תילוק: בחינת החלטת הממשלה על הגבלים עסקיים לפיה מעדכנת ההדרים הקיימת היא בגדר הסדר כובל.