

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**KARTELI V EU IN V DVR:
EKONOMSKI UČINKI IN UPORABA
POLITIKE KONKURENCE**

Ljubljana, avgust 2008

ALEN PLASKAN

IZJAVA

Študent Alen Plaskan izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Katje Zajc Kejžar, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

<i>UVOD</i>	<i>1</i>
1 <i>POLITIKA KONKURENCE V EU</i>	2
1.1 Pravna podlaga	2
1.1.1 81. člen PEU	3
1.1.2 82. člen PEU	4
1.1.3 87. člen PEU	4
1.2 Definicija kartela	5
1.3 Leniency program	5
2 <i>UČINKI KARTELOV ZNOTRAJ EU</i>	6
2.1 Metode določanja škode	7
2.2 Obravnavani primeri v EU	8
2.2.1 Kartel vitaminov	8
2.2.2 Kartel grafitnih elektrod	9
2.2.3 Kartel citronske kisline	10
2.2.4 Kartel železnih cevovodov	12
2.3 Ugotovitve na podlagi primerov	13
3 <i>UČINKI KARTELOV V DVR</i>	15
3.1 Praktični primeri	15
4 <i>DVR PROTI KARTELOM</i>	17
4.1 Domača izvršitev	18
4.2 Mednarodna izmenjava informacij	18
4.3 Mednarodna izvršitev	19
4.3.1 ICN- International Competition Network	19
4.3.2 WTO-World Trade Organisation	19
4.3.3 OECD-Organisation of Economic cooperation and Development	19
4.3.4 UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development	20
4.4 EU in DVR	20
<i>SKLEP</i>	20
<i>LITERATURA IN VIRI</i>	22

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Grafitne elektrode: kapaciteta in tržni deleži glavnih proizvajalk grafitnih elektrod</i>	10
<i>Tabela 2: Citronska kislina: tržni deleži glavnih proizvajalk citronske kisline</i>	11
<i>Tabela 3: Tržni delež nacionalnih podjetij na domačem trgu železnih cevi v odstotkih.....</i>	13

KAZALO GRAFOV

<i>Graf 1: Število končno obravnavanih kartelnih primerov med leti 1990 in 2008 v EU</i>	15
<i>Graf 2: Vpliv povečane cene vitaminskega kartela na celotno vrednost uvoza po kontinentih</i>	16

UVOD

Vedno bolj prepletene trgovske mreže, vedno večji trgi, vedno večja povezanost in vedno boljša tehnologija omogočajo, da podjetja vedno lažje poslujejo med seboj, ne glede na razdaljo in meje. Takšno gospodarstvo omogoča predvsem vedno večja liberalizacija mednarodne trgovine in mednarodnega pretoka kapitala. Na takšnem globalnem trgu potrošniki pridobijo vrsto diferenciranih proizvodov in vedno večjo izbiro, ki zadovolji njihove potrebe. Dokler tržni sistem deluje pridobijo vsi ekonomski subjekti - kaj pa se zgodi - ko se enkrat začne konkurenca izkrivljati?

Večja gospodarstva že od začetka vedo, da nepopolno delovanje trgov vodi v slabše gospodarske rezultate in v slabše razmere za delovanje ekonomskih subjektov. Nekonkurenčnost na trgu povzročajo podjetja, ki z dogovori, z izrabo prevladujočega položaja ali s pomočjo države določajo visoke cene, delijo trge, izrivajo konkurente s trga, omejuje vstop in uvajajo neenake pogoje za potrošnike in druga podjetja. Države se obvarujejo pred takšnimi primeri z dobro delujočimi konkurenčnimi uradi, dovršeno konkurenčno politiko, dobro osnovano pravno podlago in z mednarodnim sodelovanjem.

V svoji diplomski nalogi sem se odločil osredotočiti na dogovarjanja med podjetji - saj predstavljajo gospodarstvu velik problem, ker jih zelo težko odkrijejo - so povod za vse nadaljnje konkurenčne prepovedi in povzročajo veliko škodo, ki se je ponavadi sploh ne zavedamo. Karteli delujejo po celotnem svetu in škodijo mednarodni trgovini in udeležnim državam, ki se lahko branijo le v mejah svojih zmožnosti. Metode, s katerimi se lahko branijo razvite države (sedaj naprej RD) in države v razvoju (sedaj naprej DVR), pa pomenijo veliko razliko v povzročeni škodi. Hipoteza diplomske naloge je, ali je uspešnost politike konkurence in državnih konkurenčnih organov v razvitih državah in v državah v razvoju dovolj uspešna. Moj cilj je ugotoviti, ali je razvita EU uspešnejša od DVR.

V prvem delu diplomske naloge bom predvsem preučil, kako se EU bori proti kartelom. EU s svojo tradicionalno konkurenčno politiko, ki jo z leti vedno dopolnjuje in izboljšuje, nastopa predvsem na notranjem trgu. Prav tako v EU delujejo nacionalni konkurenčni uradi, ki dodatno določajo pravila za omejevanje kartelov in tako celovito tvorijo močan aparat za ohranjanje konkurenčnega trga. Najprej bom predstavil pravno podlago konkurenčne politike in instrumente, s katerimi Komisija izvaja konkurenčno pravo v praktičnih primerih. Ti bodo prikazali, kakšni so učinki kartelov v EU in kako učinkujejo tudi izven enotnega trga. Prav tako bodo primeri ponazorili, kako EU določa škodo, ki jo karteli povzročijo in kako z globami in preiskavami omejuje karte. Seveda karteli niso le nacionalni in delujejo tudi v mednarodnem okolju. Mednarodni karteli pa prizadenejo veliko večje število držav, med katerimi niso samo razvite države, temveč tudi države v razvoju, ki nimajo tako razvitih konkurenčnih politik. Pri tem me zanima, kakšni so učinki na DVR. Ali imajo veliko večjo škodo, se sploh lahko ubranijo in kako pri tem sodelujejo razvite države.

V drugem delu bom na istih primerih preučil učinke mednarodnih kartelov v DVR in prikazal, s kašnimi težavami se soočajo DVR. S primeri bom ponazoril, kakšne so škode za DVR in

kako karteli lažje delujejo v teh državah zaradi slabše pripravljenosti in nezadostnih uradnih in pravnih virov.

V zadnjem delu pa bom prikazal, kaj lahko DVR storijo, da se uspešno rešijo negativnih učinkov kartelov. Predstavil bom možnosti, ki so na voljo DVR, kakšne so njihove prednosti in kje se pojavljajo problemi za izvedbo postopkov. Prikazal bom tudi, kakšno vlogo igrajo tu mednarodne organizacije in kakšne so njihove naloge.

V teh treh delih bom pridobil znanje, s katerim bom lahko odgovoril na vprašanje, ali je politika konkurence dovolj uspešna v EU in ali je enako uspešna politika konkurence držav v razvoju. Na prvi del bom odgovoril s pregledom politike konkurence EU in navedenimi primeri, na drugi del pa z nakazanimi primeri v DVR in njihovimi učinki.

1 POLITIKA KONKURENCE V EU

Za delovanje skupnega evropskega trga je potrebno, da trg deluje konkurenčno in učinkovito. Za zagotavljanje konkurence je potrebno uvesti dobro konkurenčno politiko, ki prepoveduje nepravilnosti in nepopolnosti na trgu.

Podjetja se poskušajo izogniti konkurentom na trgu tako, da se med sabo povezujejo, dogovarjajo in tako dosežejo dominantni položaj, ki jim omogoča, da se obnašajo neodvisno od ostalih konkurentov. S takšnim položajem lahko podjetje postavlja visoke cene, lahko določa tako nizke cene - da konkurenti izstopijo s trga, proizvaja slabšo kvaliteto in bolj kot je družbeno zaželeno, diskriminirajo med trgovskimi partnerji ter izvajajo druge aktivnosti, ki izkrivljajo konkurenco.

Organ, pristojen v EU za izvajanje evropskega konkurenčnega prava, je Komisija in nacionalni konkurenčni uradi. Komisija ima pristojnosti, ki ji dopuščajo, da nepričakovano preišče osumljeno podjetje, pridobi vse potrebne informacije in izda sodni poziv oz. določi denarne globe. Glavna podlaga za izvajanje politike konkurence je Evropsko pravo, v katerem zasedajo področje konkurence trije pomembni členi. Prvi, 81. člen pogodbe o Evropski uniji (sedaj naprej PEU), ki določa pravila o prepovedanih sporazumih, usklajenih ravnanjih in sklepih združenj, drugi 82. člen, ki določa pravila o izrabi prevladujočega položaja in tretji, 87. člen, ki določa pravila izdajanja državnih pomoči. Poleg teh določitev pa še pod konkurenčnim pravom obravnavamo uredbo EU 139/2004 o družbenem pravu in nadzoru združitev, 88. in 89. člen, ki dodatno opredeljujeta razmerje med državami članicami in Komisijo v primeru dodeljevanja državnih pomoči (Grilc & Ilešič, 2001, str. 589-592).

1.1 Pravna podlaga

Glavna pravna podlaga konkurenčnega prava je zajeta v Pogodbi o Evropski uniji, ki je bila sprejeta 1. novembra 1993 v Maastrichtu. Pri obravnavi členov konkurenčnega prava se bom osredotočil predvsem na 81. člen in program Leniency (angl. Leniency Notice), ki obravnavata področje kartelov oz. prepovedanih dogovorov med podjetji.

1.1.1 81. člen PEU

81. člen določa, da so prepovedani vsi sporazumi med podjetji, vsi sklepi podjetniških združenj in usklajena ravnanja, ki bi negativno vplivali na trgovino med državami članicami in katerih učinek je preprečevanje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence znotraj skupnega trga. Vsem sporazumom, ki izkrivljajo konkurenco, Komisija predloži kazen sorazmerno z obsegom kršitve.

Vsi dogovori, ki (Grilc & Ilešič, 2001, str. 589- 630):

- določajo nakupno ali prodajno ceno, ali katerekoli druge prodajne in nakupne pogoje,
- omejujejo ali nadzorujejo proizvodnjo, trge, tehnični razvoj ali investicije,
- razdeljujejo trge ali nabavne trge,
- uvajajo neenake pogoje za enakovredne posle z drugimi poslovnimi strankami in jih s tem postavljajo v konkurenčno slabši položaj.

Pri obravnavi kartelov oz. dogovarjanj med podjetij je največkrat izkrivljena konkurenca zaradi usklajenih ravnanj. Usklajena ravnanja so dogovori med podjetji, ki so lahko pisni ali samo ustni, in namen katerih je uveljavljanje skupne volje za doseg skupnega cilja udeleženih podjetij, največkrat višjega dobička. Neobstoj sporazuma oz. nezmožnost, da organ ugotovi obstoj sporazuma - pri čemer so protikonkurenčni učinki očitni - pa predstavlja velik izziv Komisiji za preprečevanje in omejevanje kartelov.

V 3. odstavku 81. člena obstajajo izjeme, ki dovoljujejo sporazume in dogovore, če (Grilc & Ilešič, 2001, str. 589-630):

- sporazum, združenje ali usklajeno ravnanje prispeva k izboljšanju proizvodnje, distribucije blaga, ali prispeva k tehničnemu ali gospodarskemu napredku,
- omogoča potrošnikom primerni del dobička, koristi, pri čemer ne sme:
 - uvajati za zadevna podjetja omejitev, ki niso nujno potrebne za doseganje ciljev,
 - izključiti konkurence glede znatnega dela proizvodov in storitev.

Če so zgornji pogoji izpolnjeni, bo Komisija izdala Negativni izvid (v uredbi 17/62), kateri se izda za individualno obravnavan primer ali pa za skupinske izjeme, ki obravnavajo več posameznih podobnih primerov. Poleg teh izjem pa obstaja pravilo *de minimis*, ki določa, da so podjetja, ki nimajo znatnega tržnega deleža na trgu ter določenega vpliva in imajo majhen obseg transakcij, oproščena prepovedi po 1. odstavku 81. člena PEU. Takšno pravilo omogoča predvsem dobro začetno osnovo majhnim podjetjem v konkurenčnem okolju. Cilj evropske Komisije ni, da bi prepovedala sodelovanja med podjetji - saj so le-ta koristna, v kolikor izboljšujejo strukturo evropskega gospodarstva; vendar pa mora biti to sodelovanje združljivo s sistemom konkurence in enotnostjo trga.

1.1.2 82. člen PEU

82. člen prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja enega ali več podjetij na skupnem trgu. S prevladujočim položajem podjetje pridobi moč na trgu, deluje neskladno s skupnim trgom in negativno vpliva na trgovino med državami članicami. Prevladujoči položaj se definira kot položaj ekonomske moči podjetja, ki omogoča podjetju, da le-to onemogoči učinkovito konkurenco na trgu - saj ima takšno podjetje na trgu določeno moč in se lahko obnaša neodvisno od konkurentov, sopogodbениkov in potrošnikov.

Podjetje krši 82. člen v primeru, ko (Grilc & Ilešič, 2001, str. 638-639):

- posredno ali neposredno določa nelojalne nakupne ali prodajne cene ali druge prodajne ali nabavne pogoje,
- omejuje proizvodnjo, trge ali tehnični razvoj na škodo potrošnikov,
- uvaja neenake pogoje za enakovredne posle z drugimi poslovnimi strankami in jih s tem postavlja v konkurenčno slabši položaj,
- pogojuje sklenitev pogodbe s tem, da morajo druge stranke sprejeti dodatne obveznosti, ki po svoji naravi ali po poslovnih običajih nimajo nobene zveze s predmetom teh pogodb.

Določba ne prepoveduje obstoja prevladujočega položaja, temveč le njegovo zlorabo. Podjetje s tolikšno močjo mora paziti, da deluje v skladu s trgom in ne omejuje konkurence. 82. člen PEU je pomemben tudi pri zajemanju kartelnih dogovorov, saj je posledica dogovorov med podjetji velikokrat prevladujoči položaj.

1.1.3 87. člen PEU

S 87. členom Komisija nadzira delovanje javnih podjetij, ki uživajo s strani države posebne pravice. S tem, ko države odobrijo posebne pravice določenim podjetjem, tako izvajajo diskriminacijo med njimi in določajo neenake konkurenčne pogoje. Komisija mora nadzirati, da te pomoči ostanejo na nivoju socialne pomoči in ne omogočajo boljšega položaja podjetja, ki bi lahko izkrivljalo konkurenco. 87. člen določa:

Če ni drugače določeno v tej Pogodbi, je s skupnim trgom nezdružljiva kakršnakoli državna pomoč ali pomoč, dodeljena iz državnih virov - v katerikoli obliki; takšna ki izkrivlja ali grozi, da bo izkrivila konkurenco z dajanjem prednosti določenim podjetjem ali proizvodnji določenih dobrin, vkolikor negativno vpliva na trgovino med državami članicami (Grilc & Ilešič, 2001, str. 705).

V naslednjih odstavkih 87. člena so predstavljene izjeme v primeru, katerih so pozitivne eksternalije pomoči večje kot izkrivljena konkurenca in so dovoljene.

1.2 Definicija kartela

Za kartel obstaja več definicij. Pri svetovni trgovinski organizaciji (angl. World Trade Organisation, WTO) se kartel definira:

»Kartel obstaja, kadar dve ali več podjetij, ki niso nadzorovana s strani države, vstopijo v brezpogojni dogovor in določajo cene, razdelijo tržne deleže ali količino prodaje, sodelujejo v javnih razpisih na enem ali več trgih (United Nations conference on trade and development, 2003, str. 3)«

Karteli so skrivni dogovori med podjetji, ki težijo k večjemu dobičku, tako da omejujejo konkurenco. Možnost za nastanek kartela se povečuje, kadar imamo velik potencial za dobiček, kadar imamo neelastično povpraševanje z možnostjo omejitve vstopa. Dejavniki za propad kartela pa so obseg stroškov sklepanja, skrivanja in izvajanja nadzora kartelov (Pepall, Richards & Norman, 2005, str. 415-416). Poznamo štiri vrste kartelov - glede na predmet dogovora.

Kartel določanja cene: pri določanju cene se karteli dogovorijo o višini, nadzoru, ali ohranjanju cene določenega proizvoda ali storitve.

Dogovor tržnega deleža: podjetja se dogovorijo o tržnem deležu, ki ga bodo oskrbovale in tako delovala samostojno, brez konkurentov.

Dogovor o ponujenem razpisu: podjetja med sabo določijo, katero podjetje bo prevzelo ponudbo. Ostala podjetja bodo ponudila le malenkost višjo ceno od zmagovalca in tako omogočila, da bo zmagovalno podjetje vseeno zmagalo z visoko nekonkurenčno ceno.

Dogovor o proizvodnji: podjetja se med sabo dogovorijo o količini, ki jo bodo proizvajala. Z omejeno proizvodnjo bodo podjetja dosegla višje cene na trgu in tako ob manjši proizvedeni količini dosegla enak dobiček oz. večji kot prej pri obsegu konkurenčne proizvodnje.

Po sklenitvi dogovorov na stabilnost kartelov delujejo različni zunanji in notranji dejavniki. Znotraj kartelov je največja grožnja za nestabilnost kartelov goljufanje posameznih udeležencev – tistih torej, ki se ne držijo dogovora. Prav tako puščajo veliko sledi za sabo podjetja, ki nadzorujejo dejanja drugih udeležencev kartela, da bi prepoznali namembnost goljufanja. Zunanje grožnje se izoblikujejo, ko kartel postavi visoko ceno in s tem privabi ostale konkurente iz tujine, ki bi prav tako želeli dobiti del dobička. Z vstopom drugih konkurentov se mora podjetje ali prilagoditi ali pa poskušati izriniti konkurenta s trga, vendar pa je to finančno zelo obremenjujoče za podjetje (Pepall, Richards & Norman, 2005, str. 267-383).

1.3 Leniency program

Komisija uporablja različne metode za odkrivanje kartelov in ima možnost nenapovedano preiskati osumljeno podjetje, lahko prisluškuje podjetjem, sledi pisnim virom in analizira

javna naročila. Vse te metode žal niso zelo učinkovite. Podjetja sama imajo veliko prednost, saj poznajo naravo trga in delovanje svojega podjetja veliko bolje kot Komisija. Ta problem se imenuje teorem nerazpoznavnosti (Pepall, Richards & Norman, 2005, str. 374). Največje orožje v boju proti kartelom je izdajalstvo enega od članov kartela, ki poda informacije in dokaze. Podjetja sama od sebe pa ne bi izdala kartela, torej je Komisija predpisala Leniency program. Leniency program določa, da je tista oseba, ki izda kartel, oproščena dodeljene protikartelne kazni.

Evropska Komisija je izdala revidirano »Poročilo o imuniteti pred globami in zmanjšanju glob v kartelnih primerih« leta 2006 in poročilo je stopilo v veljavo 8. decembra 2006. Predhodno sta veljali dve poročili, ki jih je izdala Komisija - in sicer leta 1996 in 2002. V poročilu navaja, da bo Komisija omejila oz. opustila kazni za določeno kartelno podjetje v zameno za ponujene informacije o razkritju kartela. Za imuniteto pred globami mora podjetje izpolniti naslednje zahteve:

- podjetje mora kot prvo predložiti dokaz, ki po mnenju Komisije lahko omogoči, da Komisija sprejme sklep o izvedbi preiskave v zvezi z domnevnim kartelom, ki vpliva na Skupnost,
- podjetje v celoti sodeluje, na trajni podlagi in hitro, med celotnim upravnim postopkom Komisije in ji zagotovi vse dokaze povezane z domnevno kršitvijo, ki jih pridobi ali so mu na voljo,
- podjetje preneha sodelovati v domnevnem nezakonitem dejanju,
- podjetje ni naredilo ničesar, da bi druga podjetja prisililo v sodelovanje pri kršitvi.

Postopek o imuniteti oz. zmanjšanju glob poteka v treh korakih. Najprej mora podjetje stopiti v stik z Generalnim direktoratom Komisije za konkurenco in izpolniti vse pogoje za pridobitev imunitete oz. zmanjšanja globe. Potem Generalni direktorat pošlje potrdilo Komisiji o času in vsebini prejetih informacij, na podlagi katerih Komisija sklene, ali ti dokazi predstavljajo dodano vrednost in nato v pisni obliki obvesti podjetje o uporabi zmanjšanja globe znotraj določenega intervala (European Commission, 2006).

2 UČINKI KARTELOV ZNOTRAJ EU

Izračunavanje obsega škode, ki jo povzročijo dogovori med podjetji, je zelo pomembno, saj s svojim delovanjem prizadenejo ali druga podjetja ali potrošnike, ki zahtevajo svojo odškodnino za povzročeno škodo. Za izvršitev povračila škode, mora določanje škode potekati po pravni poti. Razlogi za uporabo pravne podlage so naslednji; prikaz pravnih oseb, ki lahko zahtevajo povračilo škode, da določi provizijo, ki jo prejme povzročitelj - da dokaže, ali je škoda, povzročena pri učinku prelivanja (angl. *Passing on affect*), kjer visoka cena preko več proizvajalcev na koncu prizadene potrošnika.

Večina metod, ki ugotavlja škode, deluje na principu primerjave situacije na trgu pred kartelnim dogovorom in spremembo, ki na trgu nastane po dogovoru. Razlika med obema

oblikama trgov določa povzročeno škodo in prizadete ekonomske subjekte na trgu. Pri analiziranju škode so potrebni strokovnjaki, ki znajo predvideti delovanje proizvodnje na kartelnem trgu in imajo potrebne ekonomske, finančne, računovodske in statistične sposobnosti (Clark, Huges & Wirth, 2004).

2.1 Metode določanja škode

Leta 2004 je Komisija pridobila študijo preko raziskovalnega-pravnega podjetja ASHURTS, ki bi raziskala vpliv škode na splošno in v posameznih državah članicah. Ta študija se imenuje Analysis of economic models for the calculation of damages. V raziskavi so navedli različne metode prikazovanja negativnih učinkov kartelov:

Metoda prej in potem (angl. before and after) je zasnovana na opazovanju cen v času obstoja kartela in primerjavi s cenami pred vzpostavitvijo kartela. Prednost te metode je v preprostosti modela in lahkemu dostopu podatkov. Slaba stran te metode pa je, da upošteva druge dejavnike kot konstantne v obeh obdobjih.

Naslednja metoda je metoda yardstick (angl. yardstick method). Ta metoda primerja dva podobna si trga med sabo, kjer na enem od trgov obstaja kartel, na drugem pa ne. Preverja se predvsem raznolikost v konkurenčnem obnašanju in raznolikost v določanju cen.

Metoda, ki temelji na stroških (angl. cost based approach). Pri tej metodi se določi hipotetično konkurenčno ceno in povprečne stroške na enoto proizvoda. Škoda se izrazi v razliki profitne marže, ki naj bi obstajala v primeru popolne konkurence in v primeru obstoja kartela. Slaba stran tega modela je ta, da predpostavlja konstantno strukturo stroškov v času kartela. Prav tako ne upošteva možnosti investiranja oz. prevzemanja tveganja podjetja.

Pristop napovedi cene (angl. price prediction approach). Pri tem pristopu se uporablja ekonometrični model, s pomočjo katerega iz preteklih podatkov določimo napovedano ceno za prihodnji trg. Točnost napovedane cene takšnega modela temelji na kakovosti predhodnih podatkov. Ta model že upošteva strukturne spremembe, vendar pa ne moremo implementirati napovedane cene v spreminjanje trga.

Najbolj popularno in realno pa je teoretično modeliranje. Teoretično modeliranje temelji na ekonometričnem modelu, v katerem so upoštevane različne reakcije ekonomskih subjektov na trgu. V takšen model se vstavijo številni dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje trga in s pomočjo pravih predvidevanj in natančnih podatkov se oblikuje približek realnega trga. Preko tako ustvarjenega trga se nato primerjajo med sabo realni rezultati in njihovo odstopanje od predvidenega modela.

Na podlagi teh modelov Komisija ocenjuje, kakšne so škode, ki jih povzroča kartel s svojim vplivom oz. spreminjanjem trga. Ponavadi se prvi trije modeli uporabljajo predvsem kot razlagalni koncepti, zadnja dva modela pa se uporabljata za določanje škode. Pri določanju modelov je zelo pomembno, da se upoštevajo tudi učinki prelivanja - saj se lahko negativni učinek kartela oz. visoka cena prenaša preko več proizvajalcev na potrošnike. To upoštevanje je potrebno, za lažje določanje škode, ki je bila povzročena pri posameznemu členu v tej

verigi. Pri takšnem prenašanju visoke cene predstavlja velik problem učinek dežnika (angl. umbrella effect¹) (Pepall, Richards & Norman, 2005, str. 406-407). Nekonkurenčnost se izkaže tudi preko omejevanja ponudbe, določanja predatorskih cen, zmanjševanju marže itd... Pri teh primerih se škoda določa z izgubljenim dobičkom, ki bi ga podjetja imela na konkurenčnem trgu. Za določanje izgub dobička se uporabljajo tri metode.

Prva metoda je pristop na podlagi zaslužkov. Pri tem pristopu se proučuje prodaja, stroški in tokovi kapitala v prihodkovnem poročilu, preko katerega se ugotavlja razlika v kartelnem in konkurenčnem okolju.

Druga metoda je pristop na podlagi trga, kjer se kot predmet določanja škode uporabljajo različni indikatorji, npr. nihanje vrednosti delnic za določanje vrednosti prizadetega podjetja.

Tretja metoda temelji na pristopu premoženja, kjer se kot informacija škode uporablja bilanca stanja za opredelitev vrednosti podjetja (Clark, Hughes & Wirth, 2004, str. 4-6).

2.2 Obravnavani primeri v EU

Primeri, ki jih obravnavajo nacionalni pravni organi in Evropsko sodišče, se razlikujejo po načinu povzročanja nekonkurenčnosti in po višini kazni, ki jo sodišče določi. S primeri bi rad prikazal, kakšno škodo povzročijo karteli in kako to vpliva na prizadeta podjetja oz. potrošnike. Preko teh primerov bom lažje izvedel, kako se sodišča borijo proti kartelom.

2.2.1 Kartel vitaminov

Eden od večjih mednarodnih kartelov je kartel vitaminov, kjer se je dogovarjalo kar 21 podjetij, ki so proizvajala različne vitamine in ustvarila 16 nekonkurenčnih trgov. Kartel je deloval v EU in ZDA od leta 1990 pa do 1999, v drugih državah pa do največ 15 let. Osem od teh podjetij je Komisija kaznovala z 855 milijoni EUR kazni zaradi določanja višjih cen izdelkom in omejevanjem ponudbe. Delovanje kartela je bilo 55% v Aziji, 29% v EU in 20% v S Ameriki (Connor, 2008, str. 3-4). Glavna krivca in pobudnika za oblikovanje kartela sta francosko podjetje Hoffmann - La Roche in nemško podjetje BASF. Hoffmann - La Roche je prejel kazen 462 milijonov EUR, medtem ko je nemško podjetje po postopku leniency programa dobilo kazen znižane globe v vrednosti 236,846 milijonov EUR. Razlog za obstoj tako velikega kartela je uspešno določanje cen, nadzorni program podjetij in redno dogovarjanje na sestankih. Prvo podjetje, ki je bilo tudi oproščeno globe in je izdalo kartel, je podjetje Aventis. Aventis je s prispevkom ključnih podatkov za raziskavo vseh vpletenih podjetij bil oproščen 1/3 celotne kazni. Škodo, ki jo je povzročil takšen kartel, se lahko izračuna po prej omenjenih metodah – a je škodo zaradi kompleksnosti in velikosti kartela, ki sega v mednarodno merilo, zelo težko dokazati za posamezne ekonomske subjekte. Clark in Evenett sta leta 2003 z raziskavo prikazala uvoženo količino vitaminskih izdelkov, ki so bili

¹ Učinek dežnika pomeni, da pozitivni učinki visoke kartelne cene zadenejo tudi nekartelna podjetja, ki določijo malo nižjo ceno od visoke kartelne cene in tako pridobijo del trga.

obračunani po visoki kartelni ceni in po konkurenčni ceni. Zaradi kartela je Indijo uvoz vitaminov stal 25,71 milijonov dolarjev več, v 10 članicah EU 660,19 milijonov dolarjev več in v vseh 90 uvoznicah 2.709,87 milijonov dolarjev več, kot če kartela ne bi bilo. Pri raziskavi Connor je bilo povišanje cen od 60% do 100%, kar je direktno oškodovalo potrošnike po svetu za 7 milijard dolarjev.

Ta kartel je bil eden od obsežnejših v zadnjih 20 letih in tudi eden najbolj uničujočih. Kot vidimo, je bilo njegovo delovanje prisotno po celotnem svetu - v skoraj vsaki državi. Po raziskavi Clarka in Evenetta pa naj bi bile bolj oškodovane tiste države, ki so imele slabše razvito politiko konkurence in pravno podlago.

2.2.2 Kartel grafitnih elektrod

Grafitne elektrode se uporabljajo kot sestavni del talilnih peči in omogočajo vzpostavitev tolikšne toplote, da se železo lahko stali in nato uporabi za ulivanje močnih litoželeznih izdelkov. Za doseganje takšne vročine je edina možnost grafitna elektroda, ki na trgu nima resnih substitutov in se uporablja povsod po svetu. Značilnost tega trga je, da je na takšen trg zelo težko vstopiti, tudi če kartel ne obstaja, saj je potrebno ogromno začetnega kapitala za normalno delovanje podjetja.

V primeru tega mednarodnega kartela je nastopalo 7 glavnih podjetij, med katerimi je izstopalo ameriško podjetje UCAR in nemško podjetje SGL. Ti podjetji sta zajemali kar 2/3 svetovnega tržnega deleža. V tabeli 1 so navedena glavna podjetja, ki so nastopala v tem kartelu in njihovi tržni deleži v času delovanja kartela.

Tabela1: Grafitne elektrode : kapaciteta in tržni deleži glavnih proizvajalk grafitnih elektrod

IME FIRME	TRŽNI DELEŽ V ZDA (V %)	TRŽNI DELEŽ V EU (V %)	SVETOVNI TRŽNI DELEŽ (V %)
UCAR	34	40	31
SGL	23	31	27
Carbide/Graphitie Group	18	8	6
Showa Denko	18	3	6
Tokai Carbon	1		11
SEC Corp			5
Nippon Carbon			4

Vir: Levenstein, Oswald & Suslow, *International price fixing cartels and developing countries: a discussion in effects and policy remedies*, 2003 str. 44, European Commission 2001a

Kot začetek kartela je navedeno leto 1992 in njegovo trajanje do leta 1997. V razvitih državah v EU in ZDA so kmalu po odkritju sprožili sodne postopke zoper udeležence kartela, medtem ko so odškodnino proizvajalci železa v razvitih državah zahtevali šele leta 1999. Škoda, ki je bila povzročena z dvigom cene, je bila ocenjena na 180 milijonov dolarjev v petih letih in je obsegala kar 45% zvišanje cene. Po preučitvi primera so bila vsa podjetja skupno kaznovana za 500 milijonov dolarjev, ker so v dogovoru zvišala ceno, izničila cenovne popuste, alocirala proizvodnjo med zarotniki, omejila proizvodno kapaciteto, razdelila svetovni trg med sabo in postavljala različne cene v različnih regijah. Po informacijah sodnega zapisnika oktobra 1999 je bilo na začetku ugotovljeno padanje cene za grafitne elektrode do leta 1990, nato pa strmo rast cen med obstojem kartela in ponoven, vendar manjši, upad cen po razkritju kartela. Poleg oškodovanja ekonomskih subjektov je prišlo do znatnega prestrukturiranja celotnega svetovnega trga. Zaradi porasta cene proizvajalci železa niso zmogli takšnih stroškov, zato je prišlo do zapiranja tovarn in združevanja določenih podjetij. (Levenstein, Suslow & Oswald, 2003, str. 16-22; European Commission, 2001a)

2.2.3 Kartel citronske kisline

Produkt citronske kisline se uporablja kot konzervator in aroma. Največkrat je vsebovan v brezalkoholnih pijačah, v hrani, detergentih, kozmetiki itd... Največji proizvajalci prihajajo iz ZDA, EU in Kitajske in pokrivajo kar 88% svetovnega tržnega deleža. Mednarodni kartel je tvoril dogovore med kar 40 podjetji po svetu - med njimi so prevladovali največji - ADM

(Archer Daniels Midland Company Inc.), Bayer, Haarmann & Reimer, Hoffmann - La Roche AG in druga. Ta podjetja so ustanovila kartel, ki je trajal od marca 1991 do maja 1995. Evropska in Kitajska podjetja so oskrbovala večino povpraševanja na ameriškem in evropskem trgu. Med kitajskimi in evropskimi podjetji je obstajala konkurenca, ki so se je evropska podjetja hotela znebiti, in sicer z vzpostavitvijo kartela.

V letih od 1991 do 1995 je svetovni tržni delež kitajskih podjetij narasel iz 14% na 24% . Razlog za takšno porast je nizka cena, vendar pa je veljalo prepričanje, da so ti izdelki manj kvalitetni. Kartelna podjetja so se poskušala s cenovno vojno in prijavo dumping cen carinskemu uradu boriti proti kitajskim podjetjem. Ta taktika jim je načeloma tudi uspevala, vendar so imela kitajska podjetja vedno večji vpliv na evropsko-ameriški kartel. V tabeli (glej tabela 2) lahko vidimo, kako so evropsko-ameriška podjetja izgubljala tržni delež, to pa je privedlo do nasprotij in napetosti v kartelu. Kot vidimo, so vsa podjetja izgubila tretjino svetovnega tržnega deleža, medtem ko so kitajski proizvajalci za polovico povečali svoj tržni delež.

Tabela 2: Citronska kislina: tržni deleži glavnih proizvajalk citronske kisline

IME FIRME	TRŽNI DELEŽ V EU (v %)	SVETOVNI TRŽNI DELEŽ 1991 (v %)	SVETOVNI TRŽNI DELEŽ 1995 (v %)
ADM	26	12	8
Harmann & Reimer	32	23	14
Hoffmann-La Roche	14	13	7
Jungbunzlauer	23	11	21
Bayer			7
Cargil			7
Kitajski proizvajalci		14	24

Vir: *Levenstein, Oswald & Suslow, International price fixing cartels and developing countries: a discussion in effects and policy remedies, 2003, str. 43; European Commission, 2001b*

Podjetja so se med sabo dogovarjala in zelo pogosto spreminjala cene. Podjetja so določila ceno, se dogovorila o razdelitvi trga, nadzorovala cene preko organiziranih cenovnih napovedi in količin proizvodnje. Preko teh napovedi so lahko ostala v kartelu in se uspešno dogovarjala.

Pred uvedbo kartela so se cene gibale nizko, po nastanku kartela pa so cene poskočile in v dveh letih dosegle najvišjo vrednost. Nato pa so cene ponovno začele počasi padati zaradi kitajskih konkurenčnih podjetij. Pred vzpostavitvijo kartela so se cene gibale okoli 50 centov, medtem ko so po sklenitvi kartela narasle na 85 centov. Po razkritju kartela so cene zelo hitro padle, vendar le na okoli 70 centov. V EU pa so cene prav tako zrasle z začetne cene 2,25 DEM/kg na končnih 2,80 DEM/kg - kar pomeni za cca. 40%. Pri opazovanju cen je pomembno upoštevati dejstvo, da se pri takšnem izdelku upošteva še sezonsko povpraševanje, ki dodatno vpliva na nihanje cen. Pri upoštevanju dejavnikov so cene po Connorjevi raziskavi narasle cca. 21% do 24% letno. Škoda, povzročena svetovni trgovini zaradi višjih cen, je bila ocenjena na 27 milijard evrov. (Levenstein, Suslow & Oswald, 2003, str. 10-16; European Commission, 2001b)

2.2.4 Kartel železnih cevovodov

Železne cevi (angl. Seamless Steel Tubes), narejene v enem kosu, se največkrat uporabljajo kot sestavni del črpalnih ploščadi pri pridobivanju nafte in plina. Potrebne so za prenos plina ali nafte od črpališča do želenega cilja. Povpraševanje po ceveh je zelo odvisno od novih najdenih energetskega virov - npr. če cene nafte padejo, z njimi prav tako nihajo cene železnih cevi. Železne cevi brez zvarov imajo edini substitut varjene železne cevi (angl. Seamless Oil Country Tubular Goods), ki se proizvajajo po nižjih stroških in skozi leta prevzemajo tržni delež. Trg železnih cevi brez zvarov pa je zelo koncentriran in začetni kapital je razmeroma majhen, kar povzroča prenasičenost trga. Poleg tega pa povpraševanje po ceveh z leti pada in trg se krči.

Največji proizvajalci so razpršeni po celotnem svetu, da pa lahko promovirajo svoje izdelke, se velikokrat povezujejo med sabo in tako tvorijo svetovno mrežo. V EU je Komisija ugotovila nezakonito ravnanje 4 evropskih in 4 japonskih podjetij. Proizvajalci v EU oskrbujejo kar 45% celotnega svetovnega trga. Italija, Francija in Nemčija prispevajo kar 85 % celotne evropske produkcije. Nemški proizvajalec je Mannesmann AG, francoski Vallourec SA, italijanski Dalmine SpA, britanski British Steel Limited in štirje japonski, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation in NKK Corporation. Podjetja so se med sabo povezala v t.i. evropsko-japonski klub in se med sabo dogovorila, da prevzamejo domača podjetja, domač trg in na svetovnem trgu se bodo med sabo dogovorila, katero podjetje bo izvedlo povpraševanje naročitelja. V tabeli 3 lahko vidimo, kako so podjetja prevzela domače trge z okoli 90% monopolnim tržnim deležem.

Tabela 3: Tržni delež nacionalnih podjetij na domačem trgu železnih cevi v odstotkih

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Italija	> 90	> 90	> 90	> 90	> 90	> 90
Nemčija	97	91	99	87	92	87
Francija	92	82	86	86	84	85
Anglija	81	84	78	79	84	78
Japonska	100	100	100	100	100	100
skupaj	90	88	88	87	91	87

Vir: European Commission, 1999b

Kartel se je v manjši meri izoblikoval že leta 1977 in nato povečal v končno obliko, ki je delovala na višku od leta 1991 do leta 1995, ko je kartel propadel in Komisija je sprožila postopek proti kartelu. Komisija je kaznovala dogovorjena določanja cen, omejevanje prodaje na domačih trgih, omejevanje konkurence na tretjih trgih in dogovarjanja o prevzemu potencialnih delovnih razpisov. Mannesmann AG je prejel 13.500.000 EUR in Vallourec SA 8.100.000 EUR kazni. Druga podjetja so prejela manjše kazni. Podatki so pokazali, da so se cene na domačih trgih zvišale med leti 1991 in 1995, na svetovnih trgih pa so ostale enake oz. so se gibale skupaj s cenami energetskega virov.

Po propadu trga je prišlo do spremembe strukture trga. Večina članov kartela se je povezala v eno izmed mednarodnih povezav, največja med njimi je ameriški Technit, ki obvladuje kar 25 % svetovnega trga. Ostala podjetja so se prav tako povezala med sabo in ustanovila skupne prodajne organe, s katerimi se skupno predstavljajo na svetovnem trgu. (Levenstein, Suslow & Oswald, 2003, str. 22-27; European Commission, 1999a)

2.3 Ugotovitve na podlagi primerov

Iz primerov lahko razberemo, da so škode, ki jih povzročajo karteli, svetovnih razsežnosti, njihov vpliv pa ne prizadene samo končnih potrošnikov in podjetij, temveč tudi spremeni strukturo gospodarstva.

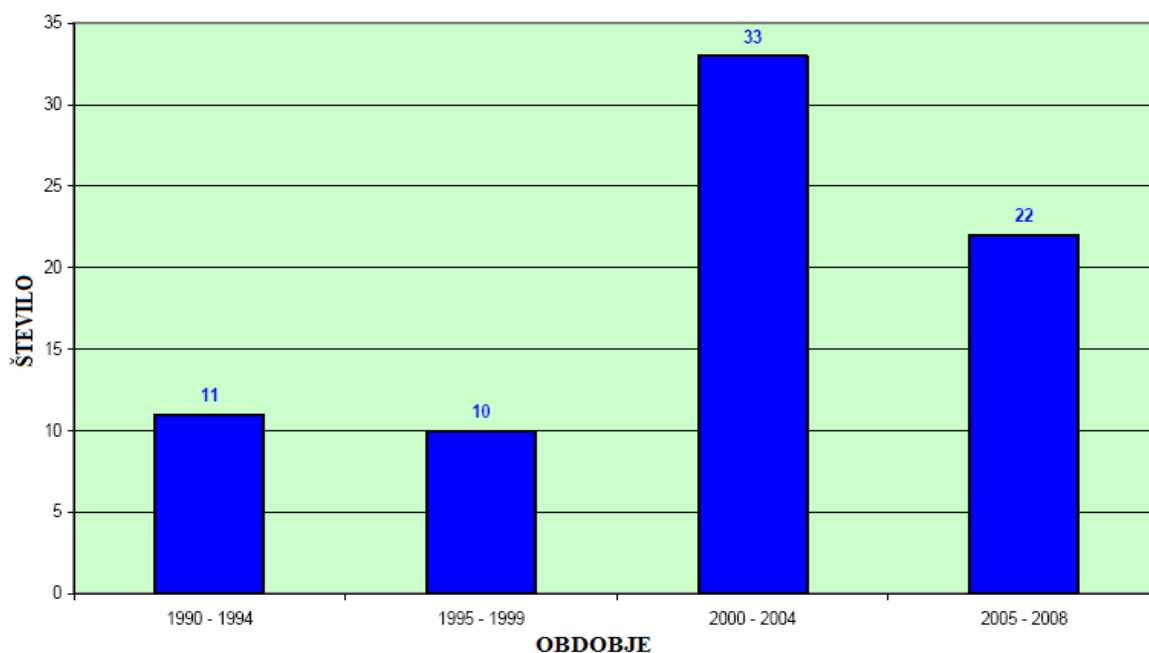
Uspešnost bojevanja proti kartelom je zelo zapletena in problematična, saj pristojni konkurenčni organi nimajo dovolj informacij za uspešno dokazovanje kartelov. Komisija v večini primerov zazna nepravilno delovanje, vendar vse dokaze zbere s pomočjo programa Leniency. Ta program se je izkazal za izredno uspešnega v boju proti kartelom - saj podjetja, ki so del kartela, zelo hitro izdajo tista, ki ne delujejo več tako uspešno ali pa delujejo v nasprotju s cilji podjetja.

V raziskavi *International cartel enforcement: lessons from 1990's* (Evenett, Suslow & Levenstein, 2001) lahko ugotovimo, da Komisija in ameriški konkurenčni urad uspešno delujeta zoper kartelom. V tej raziskavi so primerjali 42 kartelov - tako mednarodnih kot nacionalnih - in njihove učinke. Ugotovili so, da ima 52% teh kartelov regionalne učinke, 38% ima mednarodne učinke, za ostale pa ni dovolj podatkov o tem. V raziskavi je bila povprečna doba kartelov okoli 5 let. V povzetku raziskave so izpostavili tri probleme: možnost odkritja je zelo znižana, ker ni dovolj uspešnih bilateralnih povezav, ki bi omogočala vzajemno delo in skupne informacije. Kot drugo, da je kaznovanje na nacionalnem ali nekem regionalnem območju premalo, saj mednarodni karteli lahko delujejo na drugih trgih. Kot tretje, da se po prejeti kazni člani kartelnega podjetja združijo med sabo in tako delujejo naprej. Čeprav je združevanje, ki izkrivlja konkurenco prepovedano, pa mora Komisija takšno združenje strogo in skrbno opazovati.

V statističnem poročilu EU o kartelih bi lahko povzeli, da so se v zadnjih letih kazni, ki jih predpisuje Komisija, začele zelo povečevati. Kazni v letih od 1990 do 1994 je Komisija postavila v višini 567.000.000 EUR, v letih 2005 do 2008 pa kar 5.930.402.700 EUR. Znatno povečanje nakazuje, da so karteli z leti postali vedno bolj nevarni in stroškovno zahtevni za gospodarstvo. Po številu primerov v obravnavi poročilo prikazuje, da je bilo v obdobju 1990-1994 v obravnavi 237 primerov, nato močen upad - zaradi hitrejše razrešitve primerov z uporabo Leniency programa v obdobju 1995-1999. Sedaj pa se je število obravnavanih primerov - v obdobju 2005-2008 - povzpelo na 148. V spodnjem grafu (glej graf 1) so prikazani zaključeni primeri, ki jih je Komisija dokončno razrešila. Graf prikazuje, da je uspešnost ohranjanja konkurenčnosti z razvojem pravne podlage EU pozitivna. Učinkovito delovanje dokazuje povečanje uspešno obravnavanih primerov v EU kar za trikratnik: iz 11 na 33. V zadnjem treh letih pa jih je uspešno zaključila kar 22.

Številke in primeri nakazujejo, da se razvite države, kot je integracija EU in ZDA, uspešno zoperstavljajo kartelom, vendar se je potrebno vprašati, kako deluje njihova politika v DVR in kakšni so problemi, ki jih mednarodni karteli povzročajo v teh državah.

Graf 1: Število končno obravnavanih kartelnih primerov med leti 1990 in 2008 v EU



Vir: European Commission, Statistični podatki o obravnavanih kartelnih primerih, 2008

3 UČINKI KARTELOV V DVR

Države, ki se šele razvijajo, so veliko bolj ranljive kot razvite države. Njihov konkurenčno-varnostni sistem je šele v fazi razvoja in se približuje sistemoma, kot sta ameriški in evropski. DVR imajo manj strogo postavljene konkurenčne zakone, kar omogoča kartelom, da lažje preživijo in delujejo. Karteli tako lažje določajo cene, izrivajo domače konkurente s trga, zavirajo tehnološki napredek in povzročajo škodo končnim potrošnikom. Za proizvajalce se s pojavom kartelov pojavijo tako negativni kot pozitivni učinki. Proizvajalci lahko preko kartela prav tako določajo višje cene oz. cene, ki so malo pod kartelno ceno in tako pridobijo večji dobiček. To je t.i. pojav dežnika, ki učinkuje pozitivno na domače proizvajalce v DVR. Po drugi strani pa velikokrat podjetja v DVR doleti, da karteli zavirajo njihovo proizvodnjo in jih izrinejo s trga. Prav tako karteli onemogočajo vstop proizvajalcem iz DVR, da bi vstopili na trge razvitih držav z uporabo vstopnih ovir - kot so predatorske cene, distribucijske agencije in patentne zaščite. Poleg samega kartela pa dodatno omejujejo podjetja še vladna določila necarinskih ovir in antidumpingški postopki. Da bi uvideli, kako vplivajo kartelna dejanja na DVR, bom že ob prej opisanih primerih predstavil, kakšni so bili učinki teh kartelov na DVR.

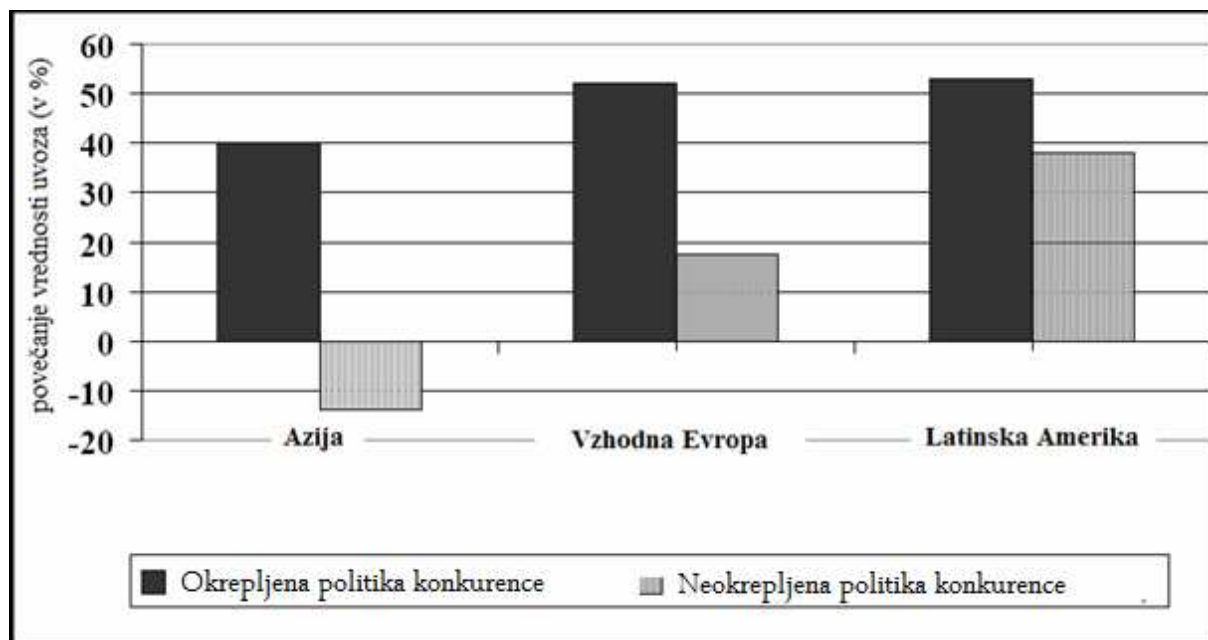
3.1 Praktični primeri

V raziskavi 42 kartelnih primerov avtorjev Evenett, Suslow in Oswald so prikazali, da je vrednost uvoženih dobrin v DVR, ki so pod vplivom kartelnih dogovorov, 51,1 milijard ameriških dolarjev. V odstotkih predstavlja to 3,9% vseh uvoženih dobrin DVR in 0,85%

BDP DVR. V celotnem uvozu razvitih državah predstavlja uvoz kartelnih proizvodov 3,4% in 0,6% BDP. Čeprav je količina uvoza večja v razvitih državah, pa predstavlja ta uvoz manjši delež celotnega uvoza in deleža BDP. Pomembnost teh surovin za DVR je zelo velika in je 8,3%, medtem ko je za razvite države ta pomembnost 6,7%. Ta podatka nakazujeta na to, da so DVR prisiljene v nakup teh surovin, saj so za normalno delovanje države le-te zelo pomembne. Ti podatki nakazujejo, da je prizadetost DVR večja kakor prizadetost razvitih držav (Evenett, Suslow & Levenstein, 2001, str. 9-11).

Vpliv na potrošnike DVR je predvsem v povišani ceni, omejevanju trgov in v zmanjšani izbiri produktov. Pri primeru Vitaminov je ocena škode za šest DVR (Indija, Pakistan, Kenija, J Afrika, Tanzanija in Zambija) 200 milijonov dolarjev. Čeprav so države oz. potrošniki zahtevali povrnitev škode, so pristojni konkurenčni organi zaradi pomanjkanja informacij o dokazilu škode samo naložile kazen podjetjem, škode pa niso povrnili. V grafu 2 so na abscisi prikazani kontinenti (Azija, Zahodna Evropa in Latinska Amerika) in na ordinati povečana plačila zaradi višjih kartelnih cen v državah z okrepljenim in z neokrepljenim konkurenčnim pravom. V grafu 2 lahko vidimo, da so tiste države v Latinski Ameriki, ki so okrepile svoje konkurenčno pravo, plačale 38% povečanja cene, medtem ko so ostale latinske države plačale kar 53% povišanje cene. Podobna struktura se kaže tudi v zahodni Evropi in Aziji.

Graf 2: Vpliv povečane cene vitaminskega kartela na celotno vrednost uvoza po kontinentih



Vir: J.L Clark & S.J. Evenett, *The deterrent effects of national anti-cartel laws: Evidence from the international vitamins cartel*, 2003, str. 8.

Za proizvajalce DVR pa se pojavljajo pozitivni učinki - pojav učinka dežnika - kot negativni učinki izključitve iz trga in nekonkurenčnega trga. Vendar kartelna podjetja največkrat uporabijo metode za izključitev DVR iz trga.

Metode, ki jih kartelna podjetja uvedejo, so npr. omejevanje dostopa do tehnologije. Takšno metodo so uvedli v kartelu grafitnih elektrod, kjer so se podjetja dogovorila, da so prepovedala dostop do določene proizvodne tehnologije in tako omejila vstop drugim proizvajalcem.

Kot omejitev za podjetja iz DVR pa lahko delujejo tudi zunanjetrgovinski ukrepi (carine in protidampinške dajatve) razvitih držav. V primeru kartela citronske kisline so podjetja dvakrat poskusila omejiti konkurenčna kitajska podjetja. Leta 1995 so prvič poskusila, da bi vlada zaščitila domačo industrijo in naložila kitajskemu proizvajalcem visoko carino. Ta poskus ni uspel, zato so podjetja ponovno poskusila leta 2000; le-ta so trdila, da kitajska podjetja produkt prodajajo pod ceno, saj je bila takrat cena ameriških podjetij 66 centov, kitajskih pa 53 centov. Konkurenčni urad ZDA je razsodil, da ukrepov ni potrebo uvesti, ker ameriškim podjetjem ni bila povzročena znatna škoda. Prav tako so v primeru kartela grafitnih elektrod indijska podjetja trdila, da so bila izrinjena s trga, ker so jim grozili z raziskavo in uporabo protidumpingških ukrepov.

Ovire vstopa na trg pa se pojavijo tudi po propadu kartela, kadar se DVR združijo s podjetji iz razvitih držav in tako poslujejo omejeno glede na podjetje iz razvite države. V primeru kartela železnih cevi so se po razkritju kartela preostala podjetja pridružila eni od treh mednarodnih zavezništev. DVR niso imele druge možnosti, kot da se priključijo tem zavezništvom, saj samostojen vstop na trg ni bil mogoč (Levenstein, Suslow & Oswald, 2003, str 14-18).

Iz problemov, ki obremenjujejo DVR, vidimo, da imajo karteli nanje mnogo večji vpliv in jim povzročajo večjo škodo. Da bi države omejile negativne učinke in same zaščitile svoje gospodarstvo, morajo učinkovito reagirati zoper kartelom. V naslednjem poglavju bom odgovoril na vprašanje, kako se lahko DVR uspešno borijo proti kartelom in kakšne so njihove možnosti.

4 DVR PROTI KARTELOM

DVR se ne morejo vedno opirati na razvite države, da bodo preprečile karte. DVR morajo uvesti svoj način, s katerim bodo omejevale karte. Kot smo videli na prejšnjih primerih, karteli povzročajo večjo škodo, kot pa koristi državam v razvoju, zato DVR v zadnjih desetih letih intenzivno pripravljajo dobro konkurenčno pravno podlago in razvijajo učinkovite konkurenčne urade. Prva možnost DVR so prav ukrepi, izvedeni direktno na kartel. Nadaljnje možnosti so v primeru mednarodnega kartela, da države med sabo delijo informacije o kartelih in tako lažje dokažejo nepravilno delovanje kartelov. DVR lahko zaprosijo za pomoč tudi različne organizacije, kot so Svetovna trgovinska organizacija (angl. World Trade Organisation, WTO), Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (angl. Organisation for Economic CO-operation and Development, OECD), Konferenca združenih narodov o

trgovini in razvoju (angl. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) in Mednarodna konkurenčna mreža (angl. International Competition Network, ICN). Kot zadnja možnost - če se države niso zmožne ubraniti - pa DVR ostane možnost, da ne storijo ničesar (Status Quo) in čakajo na posredovanje ostalih držav.

4.1 Domača izvršitev

Ta način je za DVR najbolj samostojen, neodvisen in tudi najlažji. V tem primeru delujejo države podobno kot EU in ZDA in celotni postopek izvajanja raziskave, obtožbe in določanja kazni opravijo same. V devetdesetih letih so države J Koreja, Mehika, Brazilija pospešeno pripravljale protikonkurenčne programe. Prav tako so veliko vložile v vzpostavitev konkurenčne politike različne države J Afrike.

Navkljub dobro zasnovani konkurenčni politiki in delujočim uradom za varovanje konkurence pa se pojavljajo številni problemi pri izvajanju tega pristopa. Velikokrat države nimajo dovolj dokazov, da bi lahko obtožila kartelna podjetja. Največkrat te informacije obstajajo v tujih državah, ki pa niso voljne predati informacij.

Velik delež DVR nima zadostnih pravnih, političnih in birokratskih virov, ki bi jim omogočali učinkovito zaviranje kartelov. V raziskavi CUTS (Consumer Unity & Trust Society) o konkurenčni politiki v sedmih azijskih in afriških državah (Kenya, Pakistan, J Afriška republika, Šri Lanka, Tanzanija in Zambija) so prikazali, da države težko pridobijo ustrezen kader za izvajanje takšnega dela, nimajo dovolj jasnih predpisov in nimajo dovolj velikega obsega preiskovalnih akcij.

Ena od možnosti za proizvajalce in potrošnike v DVR je, da se pritožijo oz. zahtevajo povrnitev škode na nacionalnih sodiščih, kjer je sedež kartelnega podjetja. Takšne postopke so ubrale države Argentina, Brazilija, Rusija, Slovaška in Venezuela, ki so tožile kartel grafitnih elektrod v ZDA. Problem takšnega postopka je, da velikokrat nacionalna sodišča nimajo točnih podatkov za povzročene škode v teh državah in zato so te povrnitve škod veliko nižje kakor za domača podjetja in potrošnike (Levenstein, Suslow & Oswald, 2003).

4.2 Mednarodna izmenjava informacij

Način izmenjave informacije je zelo učinkovit način razkrivanja kartelov, ne le v nacionalni državi, temveč tudi pri razkritju celotne mreže kartela v tujih državah. EU in ZDA že več let podpisujeta dogovore z različnimi državami za izmenjavo informacij. Med sabo so se povezale vse večje integracije in države, kot so ZDA, EU, Kanada, Japonska in Avstralija. Prav tako je vključenih v deljenje informacij nekaj DVR preko različnih mednarodnih organizacij.

4.3 Mednarodna izvršitev

Pri mednarodni obravnavi kartelov se preko mednarodnih organizacij izvajajo dogovorjene konkurenčne politike, ki pripomorejo k ohranjanju konkurenčnega svetovnega gospodarstva. Opisal bom štiri najpomembnejše organizacije: WTO, ICN, OECD in UNCTAD.

4.3.1 ICN- International Competition Network

ICN je mednarodna mreža, ki povezuje nacionalne konkurenčne urade. Ustanovljena je bila februarja leta 2001 *kot preoblikovanje* iz ameriškega Komiteja za mednarodno konkurenčno politično svetovanje. Naloga ICN je, da zagotavlja razvitim državam in DVR nasvete glede konkurenčnega delovanja in izvajanja konkurenčnih politik. Poleg tega zagotavlja medsebojno izmenjavanje informacij o kartelih med državami. ICN deluje na treh področji oz. v treh delovnih skupinah. Le-te delujejo na področju združevanja, na področju kartelnih dogovorov in na področju implementacije konkurenčne politike. Ta mreža predstavlja unikaten mednarodni organ, posvečen samo izvajanju mednarodne konkurenčne politike. Takšen organ je v času nenehne liberalizacije in globalizacije v svetu izredno pomemben, saj bodo države morale delovati skupaj, če bodo hotele preprečiti kartelom izkrivljanje konkurence.

4.3.2 WTO-World Trade Organisation

WTO deluje kot svetovna trgovinska organizacija in skrbi za dogovore o pravilih trgovanja med državami. Glavna naloga WTO je skrb za tekoče trgovanje in čim bolj liberalizirano trgovino med državami.

Leta 1996 je WTO ustanovil delovno skupino za trgovino in konkurenco. To delovno skupino so leta 2001 dodali tudi na krogu pogajanj DOHA(Doha development Agenda). EU pa je bila ena izmed pobudnic, da bi v okviru WTO sprožili Mednarodni dogovor o konkurenci v okviru WTO. Mednarodna konkurenčna politika je glavni faktor za uspešno delovanje trga, razvoj in uspešno trgovanje. Vendar leta 2003 na pogajanjih WTO v Cancunu ni prišlo do dogovora o konkurenci in je začasno suspendiran. Prav tako je bila ukinjena delovna skupina za trgovino in konkurenco.

4.3.3 OECD-Organisation of Economic cooperation and Development

OECD je bil ustanovljen leta 1961 z namenom, da zbliža demokratične in ekonomsko usmerjene države med sabo za realizacijo gospodarske rasti, povečanja zaposlenosti, dviga življenjskega standarda, finančne stabilnosti in pomoči DVR.

OECD je ustanovil svoj konkurenčni komite z namenom, da zbira podatke o konkurenčnih politikah in daje nasvete državnim konkurenčnim uradom. Z dobro politiko bi države dosegle konkurenčno okolje, s tem pa ekonomsko učinkovitost in rast. Komite pomaga državam pri

spodbujanju in sodelovanju izbire postopkov za rešitev nekonkurenčnih delovanj podjetij. OECD bolj posega v delovanje vlade kakor ICN in prevzema kar vodilno vlogo v državah DVR pri razreševanju problemov.

4.3.4 UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development

UNCTAD je bil ustanovljen leta 1964 z namenom, da pomaga DVR in tranzicijskim državam pri njihovem razvoju. Organizacija deluje na podlagi svetovanja in izvajanja analiz na različnih področjih, ki pripomorejo državam k razvoju, rasti in integraciji v svetovno gospodarstvo.

Med svojimi oddelki je UNCTAD ustanovil oddelek za izvajanje konkurenčne politike. Ta oddelek pomaga DVR in tranzicijskim državam pri implementaciji konkurenčne politike in pri reševanju problemov uporabe te politike. Na voljo imajo strokovno usposobljene svetovalce s področja konkurenčne politike in različne raziskave, analize in poročila, ki bi državam pomagale pri vzpostavitvi konkurenčnega trga.

4.4 EU in DVR

Iz nakaznih mednarodnih organizacij je EU v tesnem sodelovanju z organizacijami ali pa je članica organizacije. V večini primerov je EU pobudnica pri sprejetju dogovorov in vzorni model, po katerem deluje uspešna konkurenčna politika. EU je članica WTO, kjer je dala pobudo za vzpostavitev dogovora o konkurenci, a je bil žal ta do nadaljnjega suspendiran. Prav tako nastopa EU kot članica v organizaciji OECD. Komisija in nacionalni uradi tesno sodelujejo z ICN. EU sodeluje pri pomoči DVR že s širjenjem svoje integracije, kjer novo udeleženi državam pomaga pri izvajanju skupne konkurenčne politike, ki jih zaščiti pred vplivi kartelov. Tretjim državam EU prav tako pomaga s svojim znanjem na področju konkurenčne politike. Z različnimi bilateralnimi dogovori in s skupnimi informacijami nastopajo proti kartelom. EU prav tako sodeluje z drugimi največjimi in izkušenimi državami, kot so ZDA, Kanada, Japonska in Avstralija.

SKLEP

Pri raziskavi mednarodnih kartelov in njihovih učinkov na DVR in EU sem ugotovil, da veliko vlogo igra politika konkurence. Ta je tista politika, ki določa pravno podlago, organiziranost, kvalitetno preiskovalno delo in podprto odločno sprejemanje končnih odločitev. Ob praktičnih primerih mednarodnih kartelov sem ugotovil, da so bili učinki v EU in DVR zelo različni, tako po obsegu kot po času trajanja. Končna ugotovitev je, da so karteli v EU bolj zatrti kakor v DVR in da je izvajanje konkurenčne politike kot tudi pravna podlaga, bolj pripravljena v EU. V EU se je delovanje konkurenčne politike v zadnjih letih povečalo in okrepi. Po raziskavi v diplomski nalogi ocenjujem konkurenčno politiko EU kot

uspešno v boju proti kartelom, medtem ko konkurenčna politika in njeno izvajanje v DVR ni dovolj uspešno.

Potrditev uspešnosti EU bi za začetek lahko argumentiral s samo pripravo konkurenčnega prava, ki sega v začetek oblikovanja integracije in deluje v skladu enotnega evropskega trga. Dolga tradicija in oblikovanje sta izoblikovala dovršena konkurenčna pravila, ki se odločno uporabljajo pri obtoževanju kartelnih podjetij. Kot drugo - podatki iz raziskave 42 kartelov in navedenih praktičnih primerov pričajo, da EU z leti obravnava vedno več primerov in jih tudi vedno več uspešno zaključi. Zelo velik napredek se je pokazal pri vzpostavitvi Leniency programa, s katerim se je podvojilo število obravnavanih kartelnih podjetij. Pri številčno določenih škodah je povzročena škoda v EU odstotno manjša kakor v DVR in tudi čas trajanja kartela je krajši. V dobro EU lahko povem še, da EU sodeluje v številnih organizacijah, kjer se bori za konkurenčno gospodarstvo in je kot vzor ostalim državam. Njeno konkurenčno politiko uporabljajo za svetovanje ostalim DVR, ki so bile oškodovane.

Nasprotno lahko trdim za DVR. Te se zelo težko borijo proti kartelom, čeprav v zadnjih časih veliko vlagajo v oblikovanje konkurenčne politike. Te države enostavno nimajo dovolj izpopolnjene pravne podlage, zadovoljivega kadra in državne podpore. DVR nimajo dovolj močnih političnih organov, ki bi lahko delovali z drugimi državami in zato težko pridobijo potrebne informacije za uradni dokaz kartela. Pri pregledovanju primerov sem ugotovil, da DVR doleti večja škoda kot razvite države. Vrednost povečanja uvoženih dobrin s povečano kartelno ceno je v DVR višji in predstavlja večji odstotek BDP. Višje kartelne cene so lažje vzpostavljene v DVR. Prav tako se škode razlikujejo med DVR - npr. tiste, ki so vložile v konkurenčno politiko, so imele kar okoli 40% nižje vrednosti škode uvoženih kartelnih izdelkov kot tiste brez izboljšanja konkurenčne politike. DVR so še dodatno oškodovane izven nacionalnih meja - npr. omejen vstop s strani kartela jim onemogoča vstop na trge razvitih držav in uničuje domača nacionalna podjetja.

Na podlagi teh argumentov lahko trdim, da je izvajanje konkurenčne politike v EU boljše kakor v DVR in da bo potrebna učinkovita pomoč DVR, da bodo lahko normalno delovala in se razvijala. Številne organizacije, kot so ICN, OECD in UNCTAD, že pomagajo tem državam v obliki nasvetov in mednarodnih dogovorov, s katerimi preko deljenja informacij in usklajenega delovanja hitreje preprečijo delovanje kartelov.

LITERATURA IN VIRI

1. Clark, J.L. & Evenett, S.J, (2. september 2002). The deterrent effects of national anti-cartel laws: Evidence from the international vitamins cartel. Najdeno 5. avgusta 2008 na naslovu <http://www.competition-regulation.org.uk/conferences/evenett.pdf>
2. Clark, E., Hudeges, M. & Wirth, D. (2004). Analysis of economic models for the calculation of damages, ASHURTS. Najdeno 1. avgusta 2008 na naslovu <http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/actionsdamages/study.html>
3. Connor, M.J. (18. marec 2008). *The great global vitamins conspiracy: sanction and deterrence*. Purdue University, Indiana. Najdeno 4. avgusta 2008 na naslovu <http://www.agecon.purdue.edu/staff/connor/papers/The%20Great%20Global%20Vitamias%20Conspiracy.pdf>
4. European Commission (1999a). *Official Journal of European Union: European Commission decision 8. december 1999*, sodni primer Komisije kartela železnih cevi. Najden 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:2003:140:0001:0029:en:PDF>
5. European Commission (1999b). Press release: Commission fines cartel of seamless tube producers for market sharing. Najdeno 26. julija 2008 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:2003:140:0001:0029:en:PDF>
6. European Commission (2001a). *Official Journal of European Union: European Commission decision 28. july 2001*, sodni primer Komisije kartela grafitnih elektrod. Najden 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002D0271:EN:NOT>
7. European Commission (2001b). *Official Journal of European Union: European Commission decision 5. december 2001*, sodni primer Komisije kartela citronske kisline. Najden 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002D0742:EN:NOT>

8. European Commission (8. december 2006). *Obvestilo Komisije o imuniteti pred globami in zmanjševanju glob v primerih kartelov*. Najdeno 10. avgusta 2008 na naslovu [http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC1208\(04\):EN:NOT](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC1208(04):EN:NOT)
9. European Commission (25. junij 2008). *Statistični podatki o obravnavanih kartelnih primerih*. Najdeno 6. julija 2008 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/comm/competition/cartels/statistics/statistics.pdf>
10. Evenett, S.J., Levenstein, M. C. & Suslow, V. Y. (2001). *International cartel enforcement: lessons from 1990's*. Najdeno 1. avgusta 2008 na naslovu http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrustactionsdamages/economic_clean_en.pdf
11. Graham, J., Edward, M. & Richardson, J.D. (1997). *Global competition policy*. Washington (USA) : Institute for International Economics.
12. Grilc, P. & Ilešič, T. (2001). *Pravo Evropske unije*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
13. *International Competition Network (ICN)*. Najdeno 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/>
14. Levenstein, M. C., Oswald, L. & Suslow, V. Y. (februar 2003). *International price fixing cartels and developing countries: a discussion in effects and policy remedies*. *NBER working paper series (9511)*, National bureau of economic research. Najdeno na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w9511>
15. Moussis, N. (2006). *Access to European Union : law, economics, policies*. (15th edition) Rixensart: European Study Service.
16. *Organisation of Economic cooperation and Development (OECD)*. Najdeno 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/about/0,3347,en_2649_37463_1_1_1_1_37463,00.html
17. Oswald, L. J., Levenstein, M. C. & Suslow, V. (14. oktober 2003). *Contemporary international cartels and developing countries: Economic effects and implications for competition policy*. Najdeno 27. julija 2008 na spletnem naslovu <http://www.cepr.org/meets/wkcn/6/6613/papers/Levenstein.pdf>

18. Pepall, L., Richards, J.D. & Norman, G. (2005). *Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice*. (3 edition) Canada: Thomson South-Western
19. Waelbroeck, D., Slater, D. & Even-Shoshan, G. (2004). *Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules: Comparative report*. Brussels: ASHURTS
20. *World Trade Organisation* (WTO) Najdeno na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm
21. United Nations conference on trade and development. (2003). *Can developing economies benefit from WTO negotiations on binding disciplines for hard core cartels?* New York and Geneva: United Nations.
22. *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD). Najdeno 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2239&lang=1>
23. Utton, M. A. (2006). *International competition policy : maintaining open markets in the global economy*. Cheltenham (UK), Elgar