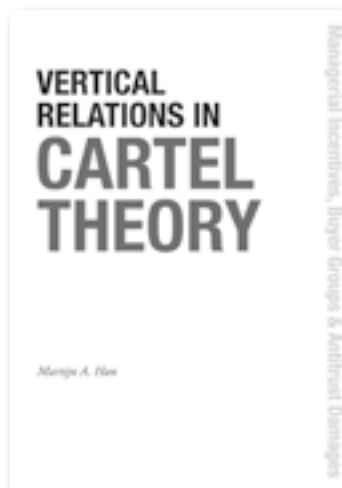


Een kartel is een overeenkomst tussen ondernemingen die erop gericht is de onderlinge concurrentie te verminderen. Kartellisten doen dit meestal door prijsafspraken te maken, markten te verdelen of af te spreken wie een aanbesteding wint. Dit kan leiden tot hogere prijzen en minder prikkels om te innoveren. Hoewel een exacte berekening van de economische schade complex is, schat het American Antitrust Institute dat de ontdekte internationale kartels leiden tot jaarlijkse prijsverhogingen van ten minste dertig miljard euro.

Het proefschrift beoogt bij te dragen aan de kennis over kartelvorming door middel van een vijftal speltheoretische modellen. Centraal staat daarbij hoe verticale relaties binnen en tussen ondernemingen de economische prikkels binnen kartels beïnvloeden. Het proefschrift bestaat uit drie delen: prikkels van managers binnen kartels, inkoop samenwerkingen fungerend als kartels en kartelschade in lange productieketens.

Het eerste deel bestudeert de impact van hiërarchische, persoonlijke relaties binnen ondernemingen op de werking van kartels. Terwijl het overgrote deel van de theoretisch-economische literatuur over kartels de onderneming ziet als een winstmaximaliserende black box, wordt de beslissing om een kartel te vormen juist gemaakt door individuele werknemers. Vanuit dat individuele perspectief wordt het zogenaamde *vertical-race-to-the-courthouse-effect* geïdentificeerd. Met behulp van *compliance*-programma's kunnen ondernemingen hun werknemers intern controleren op illegaal gedrag. Indien de mededingingsautoriteit een clementiesysteem implementeert waarbij alleen de eerste die het kartel aangeeft bij de autoriteit een boetevrijstelling (clementie) krijgt, dan ontstaat er een wederzijdse verticale prikkel voor de onderneming en de werknemer om het kartel zo snel mogelijk te rapporteren. Dit leidt tot een *vertical-race-to-the-courthouse* tussen de onderneming en de werknemer. Het proefschrift geeft daarmee een economisch argument voor aansprakelijkheid van de betrokken individuele personen, zoals in de Verenigde Staten het geval is.

In het eerste deel van het proefschrift wordt ook onderzocht wat de invloed van de duur van arbeidscontracten op kartels is. Er wordt beargumenteerd dat tijdelijke arbeidscontracten van CEO's en andere managers kartelvorming in de hand kunnen werken, omdat het risico op ontslag kan worden verkleind door deel te nemen aan een kartel. Contractverlenging van het management hangt immers vaak af van de winstgevendheid van de onderneming en kartelvorming leidt tot hogere verwachte winsten. Tevens wordt in dit deel beargumenteerd dat empirisch geobserveerde



Han, M.A. (2011) *Vertical relations in cartel theory: managerial incentives, buyer groups & antitrust damages*. Proefschrift. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.

prijschommelingen veroorzaakt kunnen worden door managers die bij het bepalen van prijzen rekening houden met de verlenging van hun arbeidscontract.

Vervolgens wordt bestudeerd hoe de prikkels tot kartelvorming worden beïnvloed door beslissingen over de hoogte van prijzen en het productievolume te delegeren naar lager management. Het speltheoretische model laat zien hoe het delegeren van dergelijke beslissingen de stabiliteit van een kartel kan verhogen. Het tweede deel van het proefschrift laat zien dat een inkoop samenwerking tussen ondernemingen op de groothandelsmarkt kan leiden tot kartelwinsten op de consumentenmarkt zonder het maken van illegale prijsafspraken. De reden is dat contracten op de groothandelsmarkt zodanig uitonderhandeld kunnen worden dat detailisten een vast bedrag per jaar krijgen van groothandelaren in ruil voor een hoog variabel inkoop tarief per product dat detailisten aan groothandelaren betalen. Een hoog variabel inkoop tarief leidt vervolgens tot hogere prijzen op de consumentenmarkt en mogelijk zelfs tot kartelwinsten. Er wordt bovendien beargumenteerd dat dergelijke anticompetitieve constructies kunnen worden gestabiliseerd met behulp van veelvoorkomende verticale contractuele clausules, zoals verticale prijsbinding of het exclusief inkopen bij één bepaalde groothandelaar. De resultaten suggereren dat mededingingsautoriteiten bedacht dienen te zijn op inkoop samenwerkingen die dergelijke clausules bezigen.

In het derde deel wordt een model geconstrueerd dat inzichten verschaft over de factoren die bepalen hoe de economische schade van een kartel zich in een lange productieketen verdeelt over de verschillende verticale lagen van de keten. Dit is relevant voor de mededingingspraktijk, aangezien slachtoffers (kopers, afnemers) van kartels de mogelijkheid hebben de geleden schade voor de rechter te verhalen bij de karteldeelnemers. Terwijl in de Verenigde Staten de directe afnemers driemaal de *overcharge* kunnen eisen, is de Europese schadepraktijk volop in ontwikkeling. De *overcharge* is gedefinieerd als de prijsverhoging van het kartel, vermenigvuldigd met het aantal gekochte goederen. In het proefschrift wordt beargumenteerd dat de *overcharge* een slechte maat is voor de totale schade in een lange productieketen. Een betere maat voor kartelschade zou rekening moeten houden met zaakspecifieke factoren, zoals de vraag, de marktstructuur en de manier waarop ondernemingen concurrentie voeren.

MARTIJN HAN

Econoom NDS 1916