



החלטה בדבר מתן הוראות לבעל מונופולין לפי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988:

נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ

א. מבוא

המלט הינו חומר הגלם העיקרי המשמש לייצור בטון. המלט והבטון המיוצר ממנו מצויים בכל: במבני הציבור, התעשייה והמסחר, בבנייני המגורים, בכבישים, בגשרים, בתעלות ובביצורים. משכך, נודעת חשיבות לקיומה של תחרות בריאה בענפים אלה, אשר בכוחה לתרום לתנופת הבנייה ופיתוח התשתיות.

נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ (להלן: "נשר"), יצרנית המלט היחידה בישראל, הינה מונופולין מוכרז באספקת מלט.¹ המקור היחיד הנוסף על נשר לאספקת מלט בישראל הינו היבוא, אשר מהווה חלופה נחותה על פני ייצור מקומי של מלט, היקפו מוגבל והוא אינו מהווה רסן תחרותי יעיל. הסבירות להקמת מפעל מלט מקומי נוסף שיתחרה בנשר בשנים הקרובות נמוכה מאוד. לפיכך, רמת התחרות בענף המלט זניחה עד לא קיימת.

רשות ההגבלים העסקיים (להלן "הרשות") בחנה את המידע המצוי ברשותה בנוגע לפעילויותיה הנוכחיות של נשר בהיבטים הנוגעים לתמחור, מתן הנחות במחיר המלט ומתן הטבות בימי אשראי, הובלת מלט בתפזורת ובשקים, וכן מכירת מלט לרשות הפלסטינאית (להלן יחד: "הפעילויות"), ולא מצאה כי יש להפעיל סמכויותיה או לנקוט בצעדים כנגד נשר בנוגע לפעילויות אלו, זולת מתן הוראות לפי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "החוק"), באשר לאופן פעילותה של נשר במתן הנחות ומתן הטבות בימי אשראי, כפי שיפורט להלן.

נשר מספקת מלט בתנאים מועדפים למספר מצומצם מלקוחותיה, ובעיקר לשתי יצרניות הבטון המובא² המובילות בישראל: תעשיות רדימיקס (ישראל) בע"מ (להלן: "רדימיקס") והנסון (ישראל) בע"מ (להלן: "הנסון") (להלן: "התנאים המועדפים").

כפי שיפורט, בבדיקה שנערכה ברשות נמצא כי כתוצאה ממתן התנאים המועדפים לרדימיקס ולהנסון על ידי נשר מתקיימים תנאי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים, הן ביחס לענף המלט והן ביחס לענף הבטון, וכן הובררה החשיבות העצומה בהתפתחות תחרות בענף המלט בישראל בטווח הזמן הנראה לעין, במיוחד באמצעות ייצור מקומי של מלט, נוסף על זה של נשר.

¹ הכרזה על קיום מונופולין לפי סעיף 26 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988: נשר מפעלי מלט ישראליים בע"מ; 1988: הגבלים עסקיים 4100054.

² בטון המיוצר במערבל ו"מובא" לאתר היציקה.

יחד עם זאת, ובהינתן מאפייני ענף המלט בישראל ומיעוט התחרות בו, כפי שעוד יפורט להלן, סברתי כי יש להורות לנשר לבטל את התנאים המועדפים כדי למנוע את הפגיעה בתחרות ובציבור בענף המלט ובענף הבטון. לפיכך הודעתי לנשר על כוונתי להורות כאמור.

במסגרת שימוע שנערך לנשר בקשר עם מתן ההוראות, חלקה נשר על ממצאי בדיקת הרשות כמו גם על התקיימות התנאים להפעלת סמכות הממונה על הגבלים עסקיים (להלן "הממונה") למתן הוראות. בין לבין הושגה הסכמה בין נשר לבין הרשות, לפיה נשר תפעל למכירת מפעל הר-טוב, בתנאים שקבעתי, אשר יאפשרו לרוכש המפעל לייצר מלט בהקדם האפשרי, ויבטיחו את תמריציו להתחרות בנשר, חלף מתן ההוראות האמורות.

עוד הוסכם בין נשר לרשות, כי ככל שתעמוד נשר בכל תנאי המכירה שהציב הממונה, לא תנקוט הרשות צעדים כנגדה בקשר עם הפעילויות, בתנאי שהן ידועות כיום לממונה, במשך חמש שנים מהמועד הקובע, כהגדרתו בהחלטת ממשלה מספר 1960 מיום 7.8.2014. ככל שבתום אותן חמש שנים ישווק בישראל מלט המופק במפעל הר-טוב על ידי יצרן חדש (העונה על כלל התנאים שהציב הממונה), לא ינקטו צעדים כאמור במשך ארבע שנים נוספות.

כן הוסכם בין נשר לרשות כי ככל שמכירה כאמור לא תתבצע בתנאים ובטווח הזמן שהוקצב לכך, נשר תפסיק להעניק את התנאים המועדפים, והיא תהיה רשאית להעניק הנחות מוגבלות בלבד (בנוסף להנחות על פי חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996), כך שהמרווח המקסימלי בין מחירי המלט של נשר ללקוחותיה השונים לא יחרוג מעבר ל-4% ממחיר המחירון כפי שתפרסם נשר (להלן: ההוראות). במקרה זה, ככל שלאחר כניסת ההוראות לתוקף אמצא לנכון להרחיבן או לשנותן, לא יהיה בכך כדי לגרוע מהסכמת נשר לפעול על פי ההוראות.

מצאתי כי ככל שמכירת המפעל בהר-טוב לא תצא אל הפועל ולא תתאפשר התפתחות תחרות בענף המלט בדרך זו, אזי, באמצעות ההוראות בדבר קביעת מרווח הנחות מירבי של 4% בלבד, ניתן יהיה להפחית את הפגיעה בתחרות ובציבור.

כפי שיפורט, הוראות אלו צפויות להוביל לירידת מחיר המלט, למצער, לרוב יצרניות הבטון, ועשויות אף להוביל לירידת מחירו הממוצע של המלט. בעקבות הירידה האמורה במחיר המלט, צפויה ירידה גם במחיר הבטון והגברת התחרותיות בענף זה. בנוסף, ככל שלאחר כניסת ההוראות לתוקף אמצא כי קיומו של מרווח בין מחירי המלט ללקוחות שונים של נשר טומן בחובו פגיעה בתחרות או פגיעה בציבור, או חשש לפגיעה משמעותית בתחרות או בציבור, אשקול שינוי או הרחבה של ההוראות.

לאור זאת, וכפי שיפורט להלן, מצאתי כי מתקיימים התנאים הדרושים להפעלת סמכות הממונה לפי סעיף 30 לחוק ולהורות לנשר כמפורט בסיפא להחלטתי זו.

כאמור, הוראות אלה ניתנות לנשר בהסכמתה, כחלק מהבנה בין נשר לרשות ההגבלים העסקיים, המפורטת לעיל. עם זאת, הנימוקים למתן ההוראות וממצאי הרשות העומדים ביסוד הנימוקים אינם על דעת נשר או בהסכמתה. בנוסף, במקביל ועל רקע נכונותה של נשר למכור את מפעל הר-טוב הושגו גם הסכמות נוספות בין נשר למשרדי האוצר והכלכלה, וזאת אגב צעדים ששקלו לנקוט מול נשר במסגרת סמכויותיהם.

ב. המסגרת הנורמטיבית

סעיף 30 לחוק מסמך את הממונה ליתן הוראות לבעל מונופולין לצורך מניעת פגיעה בתחרות או בציבור.

סעיפי משנה (א)-(ג), מגדירים סמכות הממונה כדלקמן:

(א) ראה הממונה כי כתוצאה מקיומו של מונופולין או מהתנהגותו של בעל מונופולין, נפגעת התחרות בעסקים או נפגע הציבור, רשאי הוא לתת לבעל המונופולין הוראות בדבר הצעדים שעליו לנקוט כדי למנוע את הפגיעה.

(ב) ראה הממונה כי כתוצאה מהתנהגותו של בעל מונופולין קיים חשש לפגיעה משמעותית בתחרות או לפגיעה משמעותית בציבור, רשאי הוא לתת לבעל המונופולין הוראות בדבר הצעדים שעליו לנקוט כדי למנוע את הפגיעה.

(ג) יראו כפגיעה בתחרות בעסקים או כפגיעה בציבור, כל פגיעה הנוגעת לאחד העניינים האלה:

- (1) מחיר של נכס או של שירות;
 - (2) איכות הנכס או השירות;
 - (3) כמות הנכסים או היקף השירות;
 - (4) אספקת הנכס או השירות, סדירותה או תנאיה;
 - (5) חסם כניסה לענף או חסם למעבר בענף; לעניין זה, "חסם למעבר בענף" – חסם המגביל את יכולתו של לקוח לעבור בין ספקים בענף – לעניין מונופולין באספקת נכסים או שירותים, או חסם המגביל את יכולתו של ספק לעבור בין לקוחות בענף – לעניין מונופולין ברכישת נכסים או שירותים;
- הוראות סעיף קטן זה באות להוסיף על הוראות סעיפים קטנים (א) ו-(ב).

סעיף קטן א' מעניק לממונה סמכות לתת הוראות לבעל מונופולין אם מצא כי התנהגות כלשהי של בעל מונופולין, או אף קיומו של מונופולין כשלעצמו, מובילים לפגיעה בתחרות או בציבור. סעיף קטן ב' מסמך את הממונה לתת הוראות לבעל מונופולין אם התנהגותו מקימה חשש לפגיעה משמעותית בתחרות או בציבור, והכל על מנת למנוע את הפגיעה. סעיף קטן ג' מקים חזקה לפיה פגיעה בעניינים מסוימים המפורטים בו, מפאת חשיבותם לציבור ולתחרות בשוק, תיחשב לפגיעה בתחרות בעסקים או כפגיעה בציבור.

ודוק, הוראת סעיף 30 אינה נצמדת לרשימה מצומצמת של חלופות שיחשבו כפגיעה, אינה תוחמת את סוג "ההתנהגות" של בעל המונופולין שתוצאותיה יצדיקו מתן הוראות והסמכות למתן הוראות לבעל מונופולין אינה מותנית בכך שההתנהגות בה מדובר תהווה הפרה של הוראות

החוק. הוראת הסעיף קובעת מבחן רחב הבוחן **אך** את התוצאה שקמה או שעשויה לקום **מכל התנהגות שהיא** בה נוקט בעל מונופולין, ונותנת בידי הממונה את הכלים למונעה.³ יתרה מכך, הוראת סעיף 30(א) אף אינה דורשת כי תתקיים "התנהגות" כלשהי של בעל המונופולין, ודי בעצם קיומו גרידא, כל עוד כתוצאה מכך נפגעת התחרות או נפגע הציבור.

למעשה, סעיף 30 לחוק מעניק לממונה כלי המאפשר טיפול והתאמה של נורמה ספציפית ונקודתית לבעל מונופולין בשוק מסוים, על מנת להתמודד עם פגיעה (או חשש מפגיעה משמעותית) ספציפית בתחרות או בציבור, שזוהתה על ידי הממונה כנובעת מהתנהגותו או מקיומו.

ג. המלט ואספקתו ליצרני הבטון

ג.1 המלט

המלט מורכב בעיקר מחומר הנקרא קלינקר, המיוצר מאבן גיר ומחרסית הנטחנות תחילה ולאחר מכן נשרפות בכבשן לוהט בתהליך עתיר אנרגיה. בהמשך נטחן הקלינקר ומעורבב עם גבס, אפר פחם ותוספים אחרים עד ליצירת תערובת המלט. שינויים בשיעור הקלינקר בתערובת המלט, בדקות הטחינה שלו, בכמות ובסוג התוספים בתערובת, משפיעים על תכונות המלט המיוצר, ומבחינים בין סוגיו השונים.

ישנן שלוש טכנולוגיות לייצר מלט – יבשה, יבשה למחצה ורטובה. הטכנולוגיה המתקדמת ביותר היא הטכנולוגיה היבשה, שבה לא נדרשת תוספת מים בתהליך.

רוב המלט הנמכר בישראל נמכר בתפזורת ומופץ ללקוחות באמצעות מכליות ייעודיות, בעוד שחלק קטן מן המלט נמכר בשקים ומשמש בעיקר לעבודות שיפוצים.

לנשר שלושה מפעלים לייצור מלט – ברמלה, בהר-טוב ובחיפה, הכוללים גם קווי טחינת קלינקר, והממוקמים בסמוך למחצבות אבן גיר. מפעל רמלה, המתקדם מבין השלושה, פועל בטכנולוגיה יבשה, ובו מיוצרת עיקר כמות המלט המשווקת על ידי נשר. מפעל הר-טוב כולל קו ייצור קלינקר בטכנולוגיה יבשה למחצה וקווים לטחינת קלינקר, המאפשרים ייצור של כמליון טון מלט בשנה. מפעל חיפה משמש כיום לטחינת קלינקר בלבד.

בהיותה יצרנית המלט היחידה בישראל, נשר אינה חשופה כלל לתחרות מייצור מקומי. הסבירות להקמת מפעל מלט מקומי נוסף שיתחרה בנשר בשנים הקרובות היא נמוכה למדי. זאת בעיקר נוכח הקושי הצפוי בקבלת האישורים הנדרשים לכך מהרשויות המתאימות ובאיתור מקום מתאים בסמוך למחצבת אבן גיר בעלת עתודות אבן מספקות, כמו גם לנוכח העלויות הכבדות הכרוכות בהקמת מפעל מלט ולנוכח יכולתה של נשר לספק כבר היום את מלוא הביקוש המקומי.

בישראל מסופק מלט גם מיבוא. יבוא המלט לישראל מוגבל מאד בהיקפו ומגיע בשנים מסוימות, לכל היותר, למעט יותר מ-10% מכלל אספקת המלט בישראל. היבואנית היחידה של מלט לישראל

³ וראו דברי ההסבר הצעות חוק 2650, כ"ו בתשרי התשנ"ז 27.10.97

הנה לב ברון קומודיטיס בע"מ (להלן: "**לב ברון**"), אשר מייבאת מלט מטורקיה, שנפרק בנמל אשדוד.

חלופת היבוא סובלת מנחיתות בהשוואה לרכישת מלט מקומי. יבוא מלט מחייב, ראשית, איתור יצרן מלט בחו"ל בעל עודף כושר ייצור מספק. אולם, גם לאחר התגברות על קושי זה והבאת המלט לארץ דרך מובילים יבשתיים בחו"ל, נמלים, מובילים ימיים וכיו"ב, הרי שבסופה של הדרך ממתין הלקוח. ללקוחות שעיסוקם בייצור בטון מובא רגישות מיוחדת לעיתוי אספקת המלט ולרציפותה, בשל מגבלות אחסון המלט במפעלי הבטון ובשל הצורך בהזרמה רצופה של בטון מובא לאתר היציקה. התלות בנמל, ובכלל זה החשיפה לשביתות ופגעי מזג האוויר והכפיפות לכללי התור התפעולי בנמל, עלולים להביא לעיכובים בלתי צפויים בפריקת המלט, ומהווים קושי ממשי עבור יצרני הבטון המובא, כך שאינם יכולים להסתמך על מלט מיבוא באופן בלעדי.

בנוסף על אלה, קיים כיום מחסור ברציפים המיועדים לפריקת מלט בנמלים. הרציף המשמש כיום ליבוא של מלט מצוי בתפוסה כמעט מלאה, ונכון להיום לא ניתן להגדיל את כמות המלט הנפרקת ברציף. קשיים נוספים ביבוא נובעים מהתנודות במחירי המלט ובעודפי ההיצע העולמיים, קיומן של עלויות ההובלה הימית הגבוהות, ועלויות האחסון וההובלה שעשויה להידרש, מהנמל למסוף, ומהמסוף ללקוח הסופי.

הנה כי כן, נשר, יצרנית המלט היחידה בישראל ובעלת מונופולין מוכרז, שולטת בחלק הארי של אספקת המלט בישראל, כאשר החסמים העומדים בפני הקמת מפעל מלט נוסף והקשיים הנוכחיים הקיימים ליבוא מלט לישראל, משמעותם היעדר רסן תחרותי יעיל על נשר והצטברות כוח שוק בידיה.

2.2 הבטון המובא

המלט משמש כחומר גלם עיקרי בייצור בטון, ועלותו מהווה כ-50% מעלות הבטון. נוסף על המלט, מורכב הבטון מחול, אגרגטים, מים ומוספים כימיים שונים. עיקר הבטון המיוצר בישראל הוא מהסוג המכונה בטון מובא. במפעל הבטון מוחזקים כל החומרים השונים המרכיבים את הבטון, אשר מוזרמים למשקל על פי פרופורציות שנקבעו מראש, ומשם הם מועברים אל תוך המערבל. ערבוב החומרים נעשה בתוך המערבל בדרך ליעד.

למיקומם הגיאוגרפי של מפעלי הבטון השפעה משמעותית על התחרות שצרכן הבטון רואה לנגד עיניו, שכן נוכח מגבלות התקן בנוגע לזמן ההובלה משער המפעל עד לאתר היציקה, וכן לנוכח עלויות ההובלה, רכישת בטון מובא ממפעל המצוי במרחק גדול מדי ממקום היציקה אינה כדאית.

בישראל קיימות מזה שנים שתי יצרניות בטון מובא גדולות - רדימיקס והנסון, המצויות שתיהן בבעלות חברות ענק בינלאומיות (Cemex S.A.B. de C.V ו- Heidelberg Cement AG בהתאמה) העוסקות, בין היתר, בייצור ואספקה של מלט ובטון מובא. לרדימיקס כשישים מפעלים לייצור בטון, ולהנסון עשרים ושישה מפעלים. כמו כן, קיימות שלוש יצרניות בינוניות – שפיר הנדסה אזרחית וימית בע"מ (להלן: "**שפיר**"), קבוצת אשטרום בע"מ (להלן: "**אשטרום**") וסולל בונה בע"מ (להלן: "**סולל בונה**"), שלהן שנים עשר, שמונה ושמונה מפעלים (בהתאמה). מלבד חמש חברות אלו פועלות בישראל יצרניות בטון מובא קטנות נוספות, שלרשות כל אחת מהן מפעל אחד או מספר מפעלים בודדים.

שפיר היא יצרנית הבטון המובא היחידה הנסמכת באופן משמעותי על מלט מיובא.

ד. הפיקוח על מחירי המלט מתוצרת נשר

על נשר חל משטר פיקוח המחירים הקבוע בפרק ו' לחוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996. פיקוח לפי פרק ו' משמעו כי לצורך העלאת מחירי המלט מחויבת נשר לפנות בבקשה מנומקת למפקח על המחירים ולקבל לשם כך היתר. בהתאם למנגנון הפיקוח החל על נשר, נקבע מחיר מרבי למוצרי המלט הנמכרים על-ידה כמו גם מדרג הטבות (שיעור הנחה וימי אשראי) בן ארבע מדרגות, שעליה להעניק ללקוחותיה בהתאם לכמות רכישות המלט החודשית (1000-100 טון, 4000-1000 טון, 10,000-4,000 טון ומעל 10,000 טון).

בנוסף, על-מנת לוודא את יעילות המנגנון לפיו נקבע המחיר המרבי, נקבע מראש טווח שבין 6%-12% כטווח "תשואה נורמטיבית" על ההון הפעיל המשמש את נשר לייצור מלט, כאשר נשר נדרשת לדווח מדי שנה למפקח על המחירים על היקף ההון הפעיל ששימש אותה לייצור מלט ועל התשואה שרשמה עליו. כך, שכל שנשר חרגה מהגבול העליון של טווח התשואה על ההון הפעיל שנקבע לה, רשאי המפקח על המחירים לקזז את העלייה במחיר, שהביאה לחריגה מטווח התשואה על ההון, מהעדכון הבא שיבצע למחירי המלט לכשיבוצע עדכון שכזה. בהתאם למשטר זה, המחיר המרבי יכול שיעודכן לבקשת נשר מעת לעת, וזאת בהתאם לעלייה במחיר סל התשומות המשמשות בייצור מלט, ובכפוף למנגנון הבקרה על התשואה שרושמת נשר.

בפועל, מחירי המחירון של נשר נמוכים מהמחירים המרביים שנקבעו. ואולם, הלכה למעשה מדיניות התמחור של נשר מאפשרת לה להיצמד, לאורך שנים, לרף העליון של טווח התשואה הנורמטיבית, ונראה כי נשר מעוניינת לשמור על שיעור תשואה להון פעיל ברמה שלא תעלה על 12%.

ה. מדיניות התנאים המועדפים, הסמכות למתן ההוראות והשפעת ההוראות על התחרות והציבור

נשר מיישמת מדיניות לפיה ניתנות הטבות ללקוחות הרוכשים ממנה מלט בהיקפים גדולים, שבמסגרתה נהנים לקוחות אלה מהנחה ממחיר המחירון ומימי אשראי נוספים.

מוקד החלטה זו הוא בתנאים מועדפים שמעניקה נשר ליצרניות בטון מובא הרוכשות ממנה מעל ל-10,000 טון לחודש, לפי מדרג חודשי שנקבע על-ידה מראש בהתאם להיקף הרכישה השנתי שלהן. כך, רדימיקס והנסון, לקוחותיה הגדולים ביותר של נשר, נהנות מתנאים מועדפים במיוחד, באופן שמחירי המלט שהן רוכשות מנשר נמוכים בפער ניכר ביותר מאלו שמשלמות יצרניות הבטון האחרות.

מצאתי כי כתוצאה מהתנהגותה של נשר במתן התנאים המועדפים מתקיימים תנאי סעיף 30 לחוק הן בענף המלט והן בענף הבטון, כדלקמן.

באשר לענף המלט, מבדיקת הרשות עלה כי נשר רואה איום תחרותי ממשי באפשרות כי רדימיקס והנסון, המצויות שתיהן בבעלות יצרניות מלט בינלאומיות, יפנו לאיתור או פיתוח חלופות לרכישת מלט מנשר באמצעות יבוא. במתן התנאים המועדפים לרדימיקס ולהנסון מגיבה נשר באופן ממוקד לאיום היבוא, כך שהתמריץ של לקוחותיה הגדולים לפעול לפיתוח יבוא אפקטיבי של מלט לישראל נפגע, כאשר יתר צרכני המלט אינם זוכים ליהנות מפירותיו של האיום התחרותי ומשלמים מחירי מלט גבוהים יותר. לפיכך, מתן התנאים המועדפים מצמצם את האפשרות להתפתחות תחרות בענף המלט ומשמר את התלות של צרכני המלט בנשר, כיצרנית מלט יחידה, המספקת כ-90% מכלל צריכת המלט בישראל.

בענף הבטון, אף שרדימיקס והנסון זוכות להנחות ממחיר המלט, בשיעורים גבוהים בפער ניכר מיתר יצרניות הבטון המובא, כל אחת משתי החברות העידה, כי היא אינה מגלגלת את ההטבות המפליגות שהיא מקבלת מנשר ללקוחותיה. כלומר, רדימיקס והנסון בוחרות שלא לנצל את מלוא המרווח הניתן להן על ידי התנאים המועדפים על-מנת להתחרות זו בזו או ביצרניות הבטון האחרות. מצב דברים זה מלמד על שיווי משקל על-תחרותי בשוק הבטון ביחס להנחות שמקבלות רדימיקס והנסון, המתאפשר נוכח הפערים בין מחיר המלט שמשלמות רדימיקס והנסון למחירים שמשלמות יצרניות הבטון המובא האחרות המזנבות בהן.

לפיכך מצאתי כי כתוצאה ממתן התנאים המועדפים מתקיימים תנאי סעיף 30 לחוק, הן בענף המלט והן בענף הבטון וקמה הסמכות למתן הוראות לנשר. כפי שכבר פורט לעיל, במסגרת שימוע שנערך לנשר בקשר עם מתן ההוראות, השמיעה נשר טענות כנגד ההוראות וסמכותו של הממונה לתתן. יחד עם זאת, משהושגה הסכמה עם נשר בנוגע לתוכן ההוראות ותחולתן, אינני מוצא להוסיף ולפרט בעניין זה.

נוכח המתואר לעיל, ברי כי ככל שתתפתח תחרות בענף המלט, ותמצא עבור כלל לקוחותיה של נשר אלטרנטיבה בת קיימא למלט המסופק על ידי נשר, אזי יהנו כלל צרכני המלט בישראל מיתרונות התחרות. הדברים נכונים על אחת כמה וכמה ככל שתחרות בענף תתאפשר בעקבות ייצור מקומי של מלט נוסף על זה של נשר. לייצור מקומי יתרונות ברורים על פני יבוא מלט, בין היתר, נוכח החיסכון בעלויות הובלה, פתרון בעיית האחסון והבטחת עיתוי ורציפות אספקת המלט, ללא תלות ביצרני מלט בחו"ל או בהליכי הפריקה בנמל.

כך, ככל שיתאפשר ייצור מקומי משמעותי של מלט, בנוסף על המלט המיוצר על ידי נשר, יהיה בכך בכדי לרסן את כוח השוק של נשר, שתאלץ להתחרות בפועל ביצרן נוסף אשר פוטנציאל האספקה שלו לא יוגבל לצרכן מלט זה או אחר. במצב דברים כזה, לא תוכל נשר להתמודד עם האיום התחרותי באופן ממוקד אל מול לקוח מסויים בלבד (כפי שהיא עושה כיום ביחס לרדימיקס והנסון בלבד). תוצאה זו והגברת התחרותיות בענף המלט בכללותו צפויה להוביל בעקבותיה לערעור שיווי המשקל העל תחרותי בענף הבטון ולהעצמת התחרות גם בענף זה.

מצאתי כי חלופה זו עדיפה על פני מתן הוראות התנהגותיות, שמטרתן לחלוק עם השוק את השפעת האיום התחרותי שמייחסת נשר לאפשרות פיתוחו של יבוא עתידי מצד רדימיקס או הנסון. זאת משום שככל שתתקיים תחרות בפועל מצד ייצור מקומי, הרי יתרונותיה עולים על אלו שצפויים לנבוע מתחרות עתידית פוטנציאלית גרידא מצד יבוא, נוכח חסרונותיו המובנים של יבוא מלט. יתרה מכך, מאחר שמדובר באיום מתחרות עתידית שטרם קרמה עור וגידים, האפקטיביות

של איום היבוא והשלכותיו על קביעת מדיניות התמחור הכוללת של נשר אינס וודאיים. מאידך, ככל שיתפתח ייצור מקומי רציף ומובטח של מלט, נוסף על ייצור המלט של נשר, אזי עסקינן בתחרות בפועל, שתהווה חלופה ממשית ללקוחות נשר, ופירותיה עימה.

לפיכך, ונוכח העובדה כי נשר הסכימה למכור את מפעל הר-טוב על פי המתווה המפורט בסיפא של החלטה זו, על כלל מתקניו והמחצבות הסמוכות אליו ובתנאים נוספים שיבטיחו כי רוכש המפעל יוכל לייצר או להפיק מלט שישווה בישראל, כתוספת על מקורות האספקה הנוכחיים של מלט המצויים כיום, מצאתי לנכון שלא להטיל על נשר הוראות נוספות ככל שמכירה כאמור אכן תתבצע בתנאים ובלוחות הזמנים שנקבעו על ידי.⁴

יחד עם זאת, וככל שנשר לא תעמוד בתנאים ובמועדים שהוקצבו לחתימה על הסכם מכר ולסגירת העסקה בהתאם לתנאים שנקבעו לכך, יכנסו לתוקפן ההוראות דנן, שלפיהן תחדל נשר מהענקת התנאים המועדפים, ותוגבל במתן הנחות (שלא על פי חוק הפיקוח על מחירים ושירותים), כך שאלו לא יעלו על 4% ממחיר המלט, שיפורסם במחירון על ידי נשר. הוראות אלו מוסכמות על נשר.

הוראות בדבר קביעת מרווח הנחות מירבי של 4% בלבד יובילו להפחתת מחיר המלט המסופק על ידי נשר למרבית יצרניות הבטון המובא, כאשר קיימת אפשרות כי יובילו גם לירידה במחירו הממוצע של המלט, והן עשויות אף להוביל לכך שלקוחות נוספים של נשר יהנו ממחיר מוזל, אשר ישקף תחרות באלטרנטיבת היבוא. קביעת מרווח של 4% צפוי גם לערער את שיווי המשקל העל-תחרותי השורר כיום בענף הבטון ביחס להנחות החריגות שמקבלות רדימיקס והנסון, ולתרום להורדת מחירים גם בענף זה. ואפרט.

באשר לענף המלט, כפי שפורט לעיל, הסבירות לייבוא כמויות משמעותיות של מלט בטווח הקרוב נמוכה ביותר. יחד עם זאת, מדיניות התמחור הנוכחית של נשר משקללת בתוכה את החשש של נשר מפני יבוא, ולו בטווח הארוך. בפרט, חוששת נשר כי קביעת מחיר גבוה יותר למלט יתמרץ יצרניות בטון מובא גדולות, ורדימיקס והנסון בראשן, להשקיע משאבים בבחינת האפשרויות העומדות בפניהן לייבוא עתידי של מלט.

אף אם הגבלת מרווח ההנחות שתוכל נשר להעניק לא יוביל ליבוא בפועל, הרי שלאחר מתן ההוראות צפוי האיום מיבוא להיטיב עם שחקנים נוספים בשוק. כיון שנשר חוששת מהאפשרות שרדימיקס והנסון יפתחו אלטרנטיבה למלט של נשר באמצעות יבוא, נשר תאלץ להתחרות במחירי יבוא עתידי אפשרי, כפי שהיא צופה אותם, על ידי הורדת מחיר המלט לצרכנים נוספים. הגבלת מרווח ההנחות המירבי ל-4% ממחיר המלט המפורסם צפויה לגרום לכך שכלל יצרני הבטון ייהנו ממחיר דומה ולהורדה במחיר הממוצע של המלט. בכך ירדו המחירים, ותגבר התחרות בענף המלט, במובן זה שהגם שמדובר בשוק שבו ספק אחד, התנהלות השוק תושפע מהאיום התחרותי שבו הוא שרוי.

גם אם איום היבוא אינו אפקטיבי דיו, כך שלאחר הגבלת שיעור ההנחות המירבי נשר תעדיף שלא להתחרות באלטרנטיבת הייבוא, אזי מתן ההוראות יוביל, למצער, להפחתת מחירי המלט

⁴ על מנת שלא לפגוע בהליך מכירת המפעל ולאפשר לנשר לנצל את המועדים שהוקצבו לה לצורך המכירה באופן המיטבי, לא יפורטו במסמך זה המועדים המיועדים להשלמת הליכי המכר.

ליצרניות בטון נוספות (ולהעלות מחיר המלט עבור רדימיקס והנסון). זאת משום שמשעה שנשר תוגבל בשיעור ההנחות שתוכל להעניק, באופן שמצמצם משמעותית את שיעור ההנחה שהיא מעניקה היום לרדימיקס ולהנסון, ובהנחה כי נשר תימנע, כפי שעשתה עד כה, מלחצות את הרף העליון של "התשואה הנורמטיבית" על ההון הפעיל, הרי שסך עלות ההנחות שנשר מעניקה כיום על מנת שלא לחצות את הרף האמור יתחלק בצורה שיוויונית יותר בין כל יצרניות הבטון המובא. במצב זה, יעלה מחיר המלט לרדימיקס ולהנסון ויזל ליצרניות בטון אחרות, כאשר מחירו הממוצע של המלט עשוי להשאר זהה למחיר המלט הממוצע כיום (מה שיוביל, כפי שאפרט בהמשך, לשיפור תחרותי בענף הבטון).

למעשה, ככל שאיום היבוא מצד רדימיקס והנסון ממשי יותר מבחינתה של נשר, כך תהיה משמעותית יותר ההוזלה במחיר המלט לכלל לקוחותיה של נשר לאחר מתן ההוראות. שהרי, אם איום היבוא מנחה את מדיניות התמחור הנוכחית של נשר ומצדיק כיום מתן הנחות כה ניכרות לרדימיקס ולהנסון, אזי בכדי להתמודד עם איום זה לאחר הגבלת מרווח ההנחות המותר, תאלץ נשר להפחית את המחיר למרבית לקוחותיה, כך שהמחיר שתוכל נשר לגבות מרדימיקס והנסון (בהתאם להוראות) אכן יתחרה באלטרנטיבת היבוא.

כך, לאור הרסנים המרכזיים הנזכרים לעיל – איום היבוא מצד אחד, ומגבלת התשואה הנורמטיבית מן הצד השני – עם מתן ההוראות, נשר תבחר לנהוג, בהתאם לתמריציה, בטווח הרחב שבין שני מצבי הקיצון שתוארו לעיל.

גם בענף הבטון, צפויות ההוראות לתרום להוזלת מחירי הבטון. הפחתת מחיר המלט, אשר כאמור מהווה כמחצית מעלות מרכיבי הבטון המובא, תשפר את כושר התחרות של רוב יצרניות הבטון המובא. מכיוון שבענף הבטון פועלות חברות רבות באזורים גיאוגרפים שונים, הרי שהתחרות ביניהן צפויה לגלגל את ההורדה במחיר המלט לצרכני הבטון ולהוריד את מחירי הבטון המובא. משיצומצם בצורה משמעותית המרווח בעלויות המלט ממנו נהנות כיום רדימיקס והנסון בהשוואה לשאר יצרניות הבטון המובא, יתקשו השתיים להמשיך ולקבוע מחירי בטון גבוהים מעלויות היצור שלהן מבלי לאבד נתח שוק לטובת מתחרותיהן, ואף הן צפויות להגיב להגברת התחרות באמצעות הורדת המחירים ללקוחותיהן. כך צפוי שיווי המשקל העל-תחרותי הקיים **בענף הבטון** (הנובע ממתן שיעור ניכר של הנחות לרדימיקס ולהנסון) להתערער, צפויה להתגבר בו התחרות, וצפויים המחירים בו לרדת.

ודוק. בענף הבטון צפוי ביטול התנאים המועדפים להוביל להגברת התחרות ולהורדת מחירים, בכל אחד מהתרחישים האפשריים בנוגע לשוק המלט. כך, גם אם מחירו הממוצע של מלט שמספקת נשר בשוק לא ישתנה בעקבות הגבלת מרווח ההנחות, הרי שחלוקתו בצורה שוויונית יותר בין כלל השחקנים בשוק הבטון המובא צפויה לערער את שיווי המשקל העל-תחרותי הקיים בענף הבטון המובא, לתרום לתחרות בו ולהוביל להפחתה במחיר הבטון (גם אם ההפחתה הצפויה במחיר הבטון תהיה נמוכה יותר).

לאור האמור לעיל, מסקנתי היא כי קיימת עדיפות של ממש לאפשר כניסת יצרן מלט נוסף לישראל בטווח הזמן הקרוב. יחד עם זאת, וככל שמהלך כאמור לא יצא אל הפועל על פי התנאים שקבעתי, עם כניסת ההוראות נשוא החלטתי זו לתוקף צפוי מחיר המלט עבור רוב לקוחותיה של נשר לרדת וקיימת סבירות להורדת המחיר הממוצע של המלט. בנוסף, בענף הבטון, יוזלו מחירי הבטון המובא ויתערער שיווי המשקל העל-תחרותי, שהתאפשר מלכתחילה נוכח מתן התנאים

המועדפים. כאמור לעיל, אם אמצא כי הגבלת מרווח ההנחות המירבי ל-4% ממחיר המלט המפורסם פוגעת בתחרות או בציבור או כי קיים חשש לפגיעה משמעותית בתחרות או בציבור, אפעל למניעת פגיעה זו על ידי שינוי או הרחבה של ההוראות.

ו. התייחסות לטיעוניהן של רדימיקס והנסון

קודם להחלטתי זו פורסמה ברבים אפשרות מתן הוראה לנשר בדבר ביטול התנאים המועדפים. כמו כן, נערך לנשר שימוע בקשר עם מתן אותן הוראות, במסגרתו השמיעה נשר טענות כנגדן. יחד עם זאת, כאמור לעיל, משהושגה הסכמה עם נשר בנוגע לתוכן ההוראות דנן ותחולתן, אינני רואה צורך להוסיף ולהתייחס אליהן.

בנוסף, בעקבות הפרסום פנו רדימיקס והנסון לרשות והגישו את טענותיהן בקשר עם ההוראות המתגבשות. ספק של ממש בעיני אם יש לרדימיקס והנסון הזכות להישמע בקשר עם ההוראות האמורות. אין המדובר בהוראה להרע מצבן של רדימיקס והנסון (כגון העלאת מחיר המלט בעבורן או פגיעה כלשהי בתנאי האספקה), אלא אך לצמצם את ההבדלים בין התנאים הניתנים ללקוחותיה השונים של נשר. מכל מקום, לרדימיקס והנסון אין זכות קנויה להנחות או לתנאים מועדפים המבדילים אותן משאר צרכני המלט של נשר. למרות האמור אתייחס כעת בקצרה לטענותיהן המרכזיות.

רדימיקס טענה, כי הוראה על ביטול התנאים המועדפים תביא לניתוב חלק מצריכת המלט שלה לייבוא, לעצמה בלבד, באופן שיביא לעליית מחירי המלט ליצרניות הבטון המובא האחרות. טענת רדימיקס נשענת על הערכתה, כי הגם שיבוא מלט בכמויות משמעותיות אינו אפשרי באופן מיידי, היא תוכל בעתיד לייבא מלט שתרכוש מחברת האם שלה – Cemex, במחיר נמוך במיוחד.

הגם שהדבר התבקש, לא הוצגה בפניי כל ראיה או נתון המבסס את טענת רדימיקס בעניין עלות הייבוא עבודה. אדרבה, טווח מחירי הייבוא המשוערים שציננה רדימיקס בשימוע, לרבות הרף העליון של הטווח, אינם מותירים כל היגיון כלכלי בהחלטתה להסתמך באופן גורף על ייצור המלט המקומי עד היום, ולהמנע מלפעול לקידום יבוא מלט באופן מיידי. זאת ועוד, הערכת רדימיקס מתבססת על קיומם של עודפי כושר ייצור במפעלי חברת האם, עובדה הנתונה לתנודות בשנים כאלה ואחרות. מכל מקום, רדימיקס גם לא הציגה תרחיש ברור באשר לאופן בו תפעל, למועד עליו מדובר או לכמויות שתייבא, ולא מצאתי שיש בטענותיה כדי לשנות מממצאי הרשות כאמור לעיל.

זאת ועוד, גם את הטענה כי רדימיקס תייבא מלט לעצמה בלבד, בעוד התלות של שאר יצרניות הבטון המובא בנשר תשמר, אין בידי לקבל. אחד החסמים העיקריים העומדים בפני יבוא מלט לישראל נעוץ במגבלת הקליטה בנמל אשדוד, כאשר פיתוח תשתית ליבוא מלט מחייבת ייעוד רציפים נוספים לשימוש זה. ככל שתפותח התשתית הנדרשת ליבוא, ההנחה כי האפשרות לפרוק מלט בנמל תשאר נחלתה הבלעדית של רדימיקס אינה סבירה. אמנם ייבוא מלט כרוך בקשיים נוספים, אך ככל שיועדו רציפים נוספים לפריקת מלט, אלו ישרתו את כלל חברות הבטון. במצב דברים זה, תקטן גם התלות של יצרניות הבטון האחרות בנשר, שלא תוכל להוסיף ולהעלות מחירים, ותאלץ להתחרות ביבוא, כדי לשמר גם את לקוחותיה האחרים.

בנוסף, וככל שרדימיקס תחל ביבוא כמות משמעותית של מלט, ומאחר שהיקף צריכת המלט של יצרניות הבטון המובא נתון לתנודות על פני הזמן, אזי סביר כי יהיו תקופות בהן יישארו בידיה עודפי מלט ביחס להיקפי הצריכה שלה. במצב דברים זה, לא מן הנמנע כי רדימיקס תמכור עודפי יבוא לאחרים. גם בכך תגבר התחרות בענף המלט.

הנסון טענה, כי גם לאחר ביטול התנאים המועדפים לא תתקיים כדאיות כלכלית ביבוא מלט לישראל, וכי תוצאת ההוראות תהיה בהעלאת מחיר המלט ליצרניות הבטון המובא הגדולות מבלי להוריד את המחירים ללקוחותיה האחרים.

אין בידי לקבל טענה זו. גם אם נניח תרחיש לפיו, כטענת הנסון, לאחר הגבלת מרווח ההנחות לא תתקיים כדאיות כלכלית ביבוא מלט לישראל ומדיניות התמחור של נשר לא תושפע כלל מאיום היבוא, הרי שמדיניות התמחור של נשר עד היום תומכת בכך שהיא אינה יכולה להעלות מחיר מעבר למחירים היום ונראה כי נשר תוסיף לנהוג כפי שנהגה בעבר, ותמנע מלחרוג מהגבול העליון של טווח התשואה הנורמטיבית הקבוע לה. בהנחה שכך, הרי שלא צפוי שינוי במחירו הממוצע של המלט. קרי, הגבלת מרווח ההנחות האפשריות, כך שיצומצמו באופן ניכר הפערים בין מחירי המלט ללקוחותיה השונים של נשר, צפויות להביא להוזלת מחיר המלט עבור רוב לקוחותיה של נשר (ולהעלאה מסוימת של מחיר המלט בעבור רדימיקס והנסון בלבד), לערעור שיווי המשקל העל-תחרותי בענף הבטון המובא ולהוזלת מחירי הבטון המובא.

ז. סיכום - הוראות

לאור האמור, ובהתאם לסמכותי לפי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, הריני מורה לנשר מפעלי מלט ישראלים בע"מ כדלקמן:

א. הגדרות

"אדם" - לרבות תאגיד וכל אדם קשור;

"אדם קשור" - יראו אדם כקשור לכל אחד מהבאים:

- א. כל תאגיד בו הוא או קרובו מחזיק אמצעי שליטה;
 - ב. כל תאגיד שמחזיק אמצעי שליטה בו;
 - ג. כל תאגיד המחזיק אמצעי שליטה בידי מי מאלה;
 - ד. כל אדם המחזיק עמו או עם קרובו באמצעי שליטה בתאגיד לפי הסכם.
- הכל לבד או ביחד עם אחרים, במישרין או בעקיפין, בעצמו או באמצעות קרובו;

"אמצעי שליטה" - כל אחד מאלה:

- (1) 5% או יותר ממניות של תאגיד ;
- (2) 5% או יותר מזכויות ההצבעה באסיפה הכללית של תאגיד ;
- (3) 5% או יותר מהזכות לרווחים בתאגיד ;
- (4) הזכות למנות דירקטורים בתאגיד ;

- "במישרין או לרבות באחד או יותר מאלה :**
- בעקיפין" -**
- (1) באמצעות שלוח או נאמן ;
- (2) יחד עם אחר בשיתוף פעולה לפי הסכם ;
- (3) באמצעות זכויות המוקנות לפי הסכם ;
- (4) באמצעות החזקה או רכישה בידי קרוב, חברת נאמנות או חברת רישומים ;
- (5) באמצעות חברות בנות או אחיות ;

"החזקה" - החזקה של זכות כלשהי בנכס, בחברה או בשותפות, במישרין או בעקיפין. מבלי לגרוע מכלליות האמור, יראו אדם כמי שמחזיק בעצמו, בכל החזקותיו של אדם הקשור לו ;

"הסכם מכר" - הסכם למכירת הנכס לצד שלישי, אשר יכלול הוראה כי עם סגירת העסקה והשלמת מכירת הנכס, מתחייב הרוכש להפעיל את הנכס לצורך ייצור מלט ;

"החוק" או "חוק חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 ;
ההגבלים
העסקיים" -

"חוק הפיקוח על חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו-1996 וצווים שהוצאו מכוחו ;
מחירים" -

"יבואן מלט" - מי שייבא בשנת 2014 מלט לישראל או נערך לייבא מלט לישראל, ובמועד סגירת העסקה מוסיף להחזיק, במישרין או בעקיפין, בנכסים, בציד או בזכויות אשר שימשו אותו לייבוא מלט לישראל או נועדו לשמש אותו לייבוא מלט לישראל.

"המועד הראשון" - במקרה בו התקשרה נשר בהסכם מכר אשר הוגש לאישור הממונה עובר למועד הראשון, והממונה התנגד למיזוג שבהסכם המכר או שבוטל הסכם המכר

נוכח תנאים בהם התנה הממונה את הסכמתו למיזוג, יוארך המועד הראשון ב-
 מעבר למועד הראשון או מעבר למועד מתן החלטת הממונה, לפי
 המאוחר.

"המועד השני" - במקרה בו הוארך המועד הראשון כאמור בהגדרת "המועד הראשון" לעיל, והתקשרה נשר בהסכם מכר נוסף בטרם חלף המועד הראשון כפי שהוארך, יוארך המועד השני כך שיחול לאחר המועד הראשון כפי שהוארך.

"מחיר" - לרבות שאר תנאי תשלום ואספקה;

"המחיר הקובע" - מחיר שתקבע נשר לכל אחד מסוגי המלט הנמכרים על ידיה;

"הממונה" - הממונה על הגבלים עסקיים;

"הנכס" או "מפעל הר טוב" - כל החזקותיה של נשר במפעל לייצור מלט הממוקם בהר טוב ולרבות כל אלה (ככל שקיימים):

- (א) כל המקרקעין אשר בשטחי המפעל והמבנים הבנויים על מקרקעין אלה.
- (ב) כל הציוד הנייח שבמפעל לרבות קו ייצור הקלינקר וקווי טחינת הקלינקר.
- (ג) כל הזכויות, הנכסים, המידע, וכל אמצעי אחר הניתן להעברה והנדרש לצורך תפעול ותחזוקה של המפעל ולצורך ייצור מלט בו.
- (ד) כל היתר הקשור למפעל או הדרוש לצורך ייצור מלט במפעל, ואשר ניתן להעברה (ובכלל זה רשיונות או זכיונות כאמור). היתה העברת ההיתר מותנית בקבלת אישורים מצד הרשויות המוסמכות או מאדם אחר, יהיו אישורים אלו חלק בלתי נפרד מההיתר.
- (ה) כל החזקות נשר במחצבות דהר אל עירק (שמשון, הר-טוב) והר חרוז. בכלל זה זכויות השימוש, זכויות הכרייה וכל היתר (ורשיון או זיכיון בכלל זה) הנוגע למחצבות הנ"ל והניתן להעברה, כמו גם כל היתרות במחצבות וכל העתודות בהן. היתה העברת היתר מותנית בקבלת אישורים מצד הרשויות המוסמכות או מאדם אחר, יהיו אישורים אלו חלק בלתי נפרד מההיתר.

"סגירת העסקה" - השלמת כל תנאי הסכם המכר והעברת הנכס לצד שלישי (זולת סיום הליך רישום העברת הזכויות במקרקעין, ובלבד שבמועד סגירת העסקה תמסור נשר לצד השלישי מסמכים בלתי חוזרים לרישום הזכויות על שמו), והכל לאחר שהתקבלו כל האישורים הדרושים, ובכלל זה אישור הממונה בכתב לעסקת המיזוג, ככל שהיא טעונה אישור כאמור. כמו כן עד לסגירת העסקה ייחתמו בין הצד השלישי ונשר, אם במסגרת הסכם המכר או במנותק ממנו, הסדרים לאספקה על ידי נשר של שירותים או מוצרים החיוניים לצורך ייצור מלט בנכס, ואשר הצד השלישי אינו יכול להשיגם באופן סביר ומייד בדרך אחרת, ונשר תבצע את כל הדרוש באופן סביר על מנת לאפשר לצד השלישי לייצר מלט בנכס החל מהמועד השני.

"צד שלישי" - אדם אשר מתקיימים לגביו התנאים הבאים במצטבר:

- (1) הוא אינו אדם קשור לנשר, ואינו נושא משרה בנשר או באדם קשור אליה.
- (2) הוא אינו צרכן מלט, אינו אדם קשור לו ואינו נושא משרה בצרכן מלט או באדם קשור לו.
- (3) מי שבשנת 2014 לא ייבא מלט לישראל במישרין או בעקיפין ולא נערך לייבא מלט לישראל, או, לחלופין, מי שעד סגירת העסקה מכר, לגורם אחד, במלואם ובשלמותם את כל הנכסים, הציוד והזכויות שהחזיק בהם, במישרין או בעקיפין, ואשר שימשו אותו או נועדו לשמש אותו לייבוא מלט לישראל, לרבות כל רשיון, אישור, זכיון או כל היתר אחר, המאפשר ייבוא מלט לישראל ואשר ניתן להעברה;
- (4) הוא אינו אדם קשור ליבואן מלט, ואינו נושא משרה ביבואן מלט או באדם קשור לו.

"צרכן מלט" - מי שבמועד סגירת העסקה מחזיק, במישרין או בעקיפין, במפעלים לייצור בטון מובא.

"קרוב" - בן זוגו של אדם, הורהו, צאצאו או אדם הסמוך על שולחנו, אחיו, וכן בן זוג או צאצא של כל אחד מאלה;

"הרשות" - רשות ההגבלים העסקיים;

אם לא נאמר אחרת, כל ההגדרות והמונחים שבהגדרות אלה יפורשו בהתאם לכללי ההגבלים העסקיים (הוראות והגדרות כלליות), תשס"ו-2006 או כל חקיקה שתבוא במקומם.

ב. ההוראות

1. בהתאם לסמכותי לפי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים, הריני מורה לנשר כדלקמן:
 - (א) נשר תפרסם מחירון ובו יפורטו כל סוגי המלט הנמכרים על ידה והמחיר הקובע לכל סוג מלט.
 - (ב) נשר לא תגבה מלקוחות הרוכשים מלט מחיר שונה מהמחיר הקובע, למעט הבדלים במחיר שנעשים על פי חוק הפיקוח על המחירים, ולמעט הנחה נוספת שלא תעלה על סך של 4% מהמחיר הקובע.
2. הוראות אלה יכנסו לתוקף, כמפורט להלן:
 - (א) מיד לאחר חלוף המועד הראשון - באם נשר לא התקשרה בהסכם מכר עם צד שלישי וחלף המועד הראשון;
 - (ב) מיד לאחר חלוף המועד השני - באם לא התבצעה סגירת העסקה, וחלף המועד השני;
3. התעורר ספק בדבר פרשנותן או תחולתן של הוראות אלה, יובא הדבר להכרעת הממונה.


 פרופ' דיויד גילה

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, ו' חשון תשע"ה

30 באוקטובר, 2014

