



רשות ההגבלים העסקיים

משווקים מורשים של יבמ ישראל בע"מ

החלטה בעניין פטור מאישור הסדר כובל

I. הקדמה

ביום 4.7.95 הגיעה לרשות ההגבלים העסקיים בקשת פטור מאישור הסדר כובל בהתאם לסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 (להלן: "חוק ההגבלים"). הצדדים להסדר המבקשים את מתן הפטור הנם יבמ ישראל בע"מ (להלן: "יבמ") ומשווקים מורשים שלה, בהתאם לרשימה המצורפת לבקשת הפטור. גבולות ההסדר הנם בהסכם בכתב, הנקרא "הסכם יבמ עם שותף לעסקים" (להלן: "ההסכם"), אשר נושאו הינו שיווק מערכות ממשפחת המחשב האישי (PS) וממשפחת תחנות עבודה RS/6000, לרבות מוצרים אחרים עתירי טכנולוגיה, וזאת על ידי יבמ באמצעות משווקיה המורשים. סוגיית ההסדר נבדקה על ידי בעזרת כלכלן רשות ההגבלים העסקיים. מסקנתנו הינה, כי ההסדר מגביל באופן לא משמעותי את התחרות בענף המחשוב, על ענפי המשנה שבו. בהתאם, מצאתי כי אפשר ליתן פטור מאישור הסדר כובל, כאמור בסעיף 14 לחוק ההגבלים, להסכם האמור. תחילה אציג את עיקרי ההסכם, ולבסוף אביא את תמצית נימוקיי למתן הפטור.

II. ההסכם

ההסכם שבין יבמ לבין המשווקים המורשים בנוגע למוצרי יבמ המשווקים על ידם, הינו בתוקף משנת 1983. משנה זו ועד ליום 22.7.95 ניתנו אישורים להפעלת ההסדר, אם על ידי המועצה להגבלים עסקיים, ואם על ידי מתן פטור מאישור בית הדין להגבלים עסקיים על ידי הממונה על ההגבלים העסקיים. עיקרי ההסכם הנם:

1. השותף לעסקים (להלן: "השותף") מסכים לשווק מוצרים להם קיבל הרשאה מיבמ כקבלן מוכר של יבמ וכמשווק מורשה.

2. השותף מסכים, בין היתר, לשווק את מוצרי יבמ בחריצות ובאופן פעיל, ליתן ערך מוסף למוצרים על ידי פעולות התמיכה והשיווק שלו, להיות אחראי ולהבטיח שביעות רצון גבוהה של הלקוחות כפי שיקבע על ידי יבמ, לשמור על רמה גבוהה של כללי התנהגות עסקית, וכן לא להשמיץ או להפחית בערכו של הסימן המסחרי של יבמ ולעשות בו שימוש רק באופן שהותר על ידי יבמ.

3. בפרקי זמן קבועים מסכימים הצדדים לבדוק את רמת שביעות רצון הלקוחות, תוכניות השיווק העתידיות, ועניינים נוספים הקשורים בביצוע ההסכם. כתוצאה מהבדיקה, יכול

כל אחד מהצדדים לנקוט בצעדים כראות עיניו על מנת להבטיח קיום תנאי ההסכם, כולל הוצאת מוצר מכתב המינוי או סיום ההסכם.

4. השותף מסכים לפצות את יבמ כנגד תביעות צד שלישי שיוגשו נגד יבמ, והנובעות מפעילות השותף בהקשר להסכם, ובמיוחד בכל הנוגע להצהרות ומצגים שנעשו על ידו שלא בהרשאת יבמ.

5. השותף ירכוש מוצרים מיבמ או ממשווק יבמ מורשה בישראל או מפיץ יבמ מורשה בישראל. השותף ימכור את המוצרים ללקוחות, כולל למשווקים או מפיצים מורשים של יבמ בישראל, על פי תנאים ותניות שיקבעו על ידו. בנוגע לשיווק מוצרים השייכים למשפחת המחשב האישי, הרי הם ניתנים לשיווק על ידי השותף לכל לקוח, משווק או מפיץ בישראל.

6. ליבמ אין התנגדות שהשותף ימכור מוצרים של ספקים אחרים.

להסכם מצורף מדריך תפעולי, המתאר את הדרך בה יש להוציא לפועל חלק מההתחייבויות המופיעות בהסכם. בנוסף, כולל המדריך פרק המציין את הקריטריונים לבחירת המשווק, ולהמשך זכאותו להיות משווק מורשה.

III. ההצדקה למתן הפטור

1. יבמ משווקת מוצרים המיוצרים על ידי חברת האם International Business Machines Corporation וחברות בת שלה. על מנת להבטיח כיסוי שיווקי רחב ככל שניתן ברחבי ישראל, שהינו איכותי ומבוקר על פי תקני יבמ מבקשת יבמ לשווק את המוצרים על ידי משווקים מורשים של יבמ, וזאת בהתאם להסכם.

2. המשווקים קובעים, כל אחד בנפרד, את מחירי המוצרים הנמכרים על ידיהם. יבמ אינה קובעת מחיר כלשהו, לרבות מחירי מינימום או מקסימום.

3. ההסכם אינו מונע מהמשווקים המורשים מלשווק מוצרים מתחרים של יצרנים אחרים, ואף אינו מגביל את טריטוריית השיווק הגאוגרפית. מערכות ממשפחת המחשב האישי (PS) ניתנות לשיווק לצדדים שלישיים ללא כל הגבלה, ולפיכך ניתן גם לשווקם למשווקים שאינם משווקים מורשים של יבמ.

4. לפי הנתונים שהועברו אלינו על ידי יבמ, חלקה של יבמ מוערך בכ- 10% מכלל שוק המחשבים האישיים. שוק זה מתחלק לשני שווקי משנה - חומרה ותוכנה. בשוק החומרה פעילים גופים רבים לצד יבמ, כאשר המובילים בהם הינם: דיגיטל, קומפק, אייסר, אוליבטי, אפל, היולט פקארד, אסט, ברדר, אינטל. בשוק זה פעילים גם עשרות משווקים המייבאים רכיבי חומרה מהמזרח הרחוק ומארה"ב, המרכיבים בישראל מערכות של מחשבים אישיים ומוכרים אותם בשוק המקומי. חלקם היחסי של משווקים אלו, לדברי יבמ, היה בשנת 1994 למעלה מ- 40%.

בשוק התכנה שולטת מיקרוסופט בתחום מערכות ההפעלה בכ- 85%, ואילו בתחום המערכות היישומיות קיימים גופים רבים.

בשוק תחנות העבודה (RS/6000) מוערך חלקה של יבמ בכ- 12% מכלל השוק. מתחריה העיקריים הנם: סאן (באמצעות א.מ.ת.), דיגיטל, היולט פאקארד, א.נ.סי.אר (באמצעות מיטווד), דאטה ג'נרל (באמצעות תים), סיליקון גרפיקס ועוד.

5. מספרם של דגמי המחשבים הנמכרים כיום רב, והוא גדל באופן ניכר במקביל להתפתחות טכנולוגיית המחשוב. התפתחות זו מחייבת ידע ומיומנות טכנית של משווק המחשבים, בין היתר, לצורך התאמת התצורה, הדגם והתכנה לצורכי הלקוח, וכן מתן שרות איכות עם זמינות חלפים, תמיכה, הדרכה וייעוץ ללקוחות.

IV. סוף דבר

נוכח כל האמור לעיל, הגעתי לכלל החלטה, כי ההסכם בין יבמ לבין המשווקים המורשים הינו הסדר כובל, כמשמעותו בחוק ההגבלים, אשר אתן לו פטור מאישור הסדר כובל על ידי בית הדין להגבלים עסקיים, כפוף לשלושה תנאים:

1. יבמ לא תכתיב מחיר לצרכן, וכל משווק יהיה רשאי לקבוע מחיר לצרכן בהתאם לשיקוליו הוא.

2. יבמ לא תדרוש מהמשווק המורשה להימנע מלשווק מוצרים של יצרנים מתחרים.

3. שינוי בקריטריונים לבחירת משווק מורשה יהיה טעון הסכמת הממונה על ההגבלים העסקיים.

הפטור יעמוד בתוקפו לתקופה של חמש שנים.

החלטתי זו נתונה לערר בפני בית הדין להגבלים עסקיים על ידי ארגון צרכנים, איגוד עסקי או כל הרואה עצמו נפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

כמו כן, תבחן החלטה זו על ידי במקרה של שינוי נסיבות מהותי, או במידה ויוצג לפני מידע שלא הובא לידיעתי ואשר יש בו כדי להקרין על הבקשה המאושרת בזאת.

ניתן היום 23 ליולי 1995, בירושלים.

ד"ר יורם טורבוביץ

הממונה על ההגבלים העסקיים