

8

המרשם של מיזוגי החברות פתוח לעיון הציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' דוד המלך 8, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

כ"ג באדר א' התשנ"ה (23 בפברואר 1995)
(חמ 2156-3)

יורם טורבוביץ
הממונה על הגבלים עסקיים

הכרזה על קיום מונופולין

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בתוקף סמכותי לפי סעיף 26 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, אני מכריז בזאת על קיומו של מונופולין בדלקמן:

השירות	בעל מונופולין
ניחול, תפעול והספקת שירות של מסוף מטענים בהובלה אווירית	ממין מסופי מטען וניטול בע"מ
י"ד בשבט התשנ"ה (15 בינואר 1995) (חמ 1844-3)	יורם טורבוביץ הממונה על הגבלים עסקיים

ס"ח התשמ"ח, עמ' 128.

הודעה בדבר הוצאת חבר מן הלשכה

לפי חוק לשכת עורכי הדין, התשכ"א-1961

אני מודיע בזה בהתאם לסעיפים 69(א) ו-72 לחוק לשכת עורכי הדין, התשכ"א-1961, כי בית הדין המשמעתי המחחי של לשכת עורכי הדין בבאר-שבע, בשבת ביום כ"ז בטבת התשנ"ה (30 בדצמבר 1994) בחיקי בדי"מ 17/93 ו-18/93, החליט להטיל על עורך דין יורם טהר מערד, נרשא רשיון מס' 7268, עונש של הוצאה מן הלשכה.

תוקף ההוצאה מן הלשכה מיום ט' באדר א' התשנ"ה (9 בפברואר 1995).

י"ב באדר א' התשנ"ה (12 בפברואר 1995)
(חמ 94-3)

שמעון בן-יעקב
מזכיר כללי של לשכת עורכי הדין

ס"ח התשכ"א, עמ' 178.

הודעה בדבר השעיה זמנית של חבר

לפי חוק לשכת עורכי הדין, התשכ"א-1961

אני מודיע בזה בהתאם לסעיפים 69(א) ו-72 לחוק לשכת עורכי הדין, התשכ"א-1961, כי בית הדין המשמעתי המחחי של לשכת עורכי הדין בתל-אביב, בתוקף הסמכות שהוענקה לו בסעיף 78(א) לחוק האמור, החליט ביום כ"ה בשבט התשנ"ה (26 בינואר 1995) בשבת בחיקי בדי"מ 127/93, להשעות זמנית מעיסוק במקצוע עריכת הדין את עירד דן כוכבי מרחובות, נרשא רשיון מס' 8337.

ס"ח התשכ"א, עמ' 178.

מס' המיזוג שמות החברות המתמזגות העיסוק העיקרי של החברות המתמזגות

293	תוצרת מזון ישראלית בע"מ	מוצרי מזון
	מטע תעשיות מזון בע"מ	מרגרינה, מיונז, מרקים, ממרחים

294	בנק אמריקאי-ישראלי בע"מ	בנקאות
	סיגמא פי.סי.אם - שוקי הון בע"מ	השקעות

295	אחלר החזקות בע"מ	השקעות ובנייה
	אזורים חברה להשקעות בפיתוח ובבנין בע"מ	השקעות
	החברה לישראל בע"מ	השקעות
	קרן רנסנס	בנייה
	שיכון ופיתוח לישראל בע"מ	

המרשם של מיזוגי החברות פתוח לעיון הציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' דוד המלך 8, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

כ"ב באדר א' התשנ"ה (22 בפברואר 1995)
(חמ 2156-3)

יורם טורבוביץ
הממונה על הגבלים עסקיים

הודעה על מיזוג חברות

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בהתאם לסעיף 20(ב) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, אני מודיע על הסכמתי, בתנאים, למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

מס' המיזוג שמות החברות המתמזגות העיסוק העיקרי של החברות המתמזגות

285	השמירה - טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ	שירותי מוקד ומערכות אזעקה
	אמון - מוקד שירותי אבטחה מוקד אלוסי בע"מ	שירותי מוקד ומערכות אזעקה

290	כלל - חברה לביטוח בע"מ	ביטוח
	שגריר - שירותי גרירה בע"מ	שירותי גרירה

התנאים למיזוג מפורטים בתיק לעיון הציבור.

ס"ח התשמ"ח, עמ' 128.



28.02.95



מדינת ישראל

רשות ההגבלים העסקיים

רחוב המלך רוד 8, ירושלים 94010

טלפון: 02-233680/1, פקס: 02-233687

הודעה על מיזוג חברות**לפי חוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח-1988**

בתאם לסעיף 21 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (1) אני מודיע על הכנת
בתנאים לביצוע של החברות במשרד להלן:

כחבר	שמות החברות המתמזגות	המיון העיקרי של החברות המתמזגות
285	החברה - טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ	שירותי מוקד ומערכת אוזק
	אבן - מוקד שירותי אבטחה מוקד אלחוט בע"מ	שירותי מוקד ומערכת אוזק
290	כלל - חברה לביטוח בע"מ	ביטוח
	סגור - שירותי גרירה בע"מ	שירותי גרירה

התנאים לביצוע מפורטים בתיק לעיון הציבור.

המשרד של מיוני החברות פתוח לעיון הציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רחוב המלך רוד 8, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

ד"ר יורם טורבוביץ
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ג סדר א' תשנ"ה
23 במרץ 1995

(1) ס"ח תשנ"ה, עמ' 128.

אדר א' תשנ"ה 28.2.95 2/2

מדינת ישראל
רשות ההגבלים העסקיים
רחוב המלך דוד 8, ירושלים 94101
טלפון: 02-233680/1, פקס: 02-233687

ירושלים, 23 פברואר, 1995
מזג 290,285

אל: הממונה על חקיקת משנה, משרד המשפטים, ירושלים

מאת: הממונה על המיזוגים

הנדון: הודעה על מיזוג חברות

מצ"ב הודעה החתומה ע"י הממונה על הגבלים עסקיים לגבי מיזוג חברות ה"מ, לצורך פרסום ברשומות בהתאם לסעיף 21 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988.

מס' התיק

מזג 290,285

אנא אשרו והעבירו לפרסום בהתאם.

בברכה,

צפורה נחמו
הממונה על המיזוגים

העתק: המח' ליחסי איבור - אנא פרסמו בשני עיתונים יומיים.

(בפקס: 02-259274)

מדינת ישראל
רשות ההגבלים העסקיים
רחוב המלך דוד 8, ירושלים 94010
טלפון: 02-233680/1, פקס: 02-233687

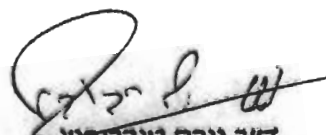
**הודעה על מיזוג חברות לפי חוק
ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988**

בהתאם לסעיף 21 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח 1988 (1) אני מודיע על הסכמתי
בתנאים למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

מספר	שמות החברות המתמזגות	העיסוק העיקרי של החברות המתמזגות
285	השמירה - טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ אמון - מוקד שרותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ	שרותי מוקד ומערכות אזעקה שרותי מוקד ומערכות אזעקה
290	כלל - חברה לביטוח בע"מ שגריר - שרותי גרירה בע"מ	ביטוח שרותי גרירה

התנאים למיזוג מפורטים בתיק לעיון הציבור.

המרשם של מיזוגי החברות פתוח לעיון הציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים,
רחוב המלך דוד 8, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.


ד"ר יורם טורבאבין
חממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ג- אדר א-תשנ"ה
23 פברואר, 1995

(1) ס"ח התשמ"ח, עמ' 128

מדינת ישראל
רשות ההגבלים העסקיים
רחוב המלך דוד 8, ירושלים 94010
טלפון: 02-233680/1, פקס: 02-233687

ירושלים, 23 פברואר, 1995



מוג 285

בפקס: 03-9374572
03-6955441

לכבוד
מרדכי גלוסקה, ע"ד
אבן גבירול 2
תל-אביב 64077

לכבוד
השמירה - טכנולוגיה מיגון בע"מ
מר אברהם ויגנסקי, מזכיר החברה
ת.ד. 3384
פתח-תקוה

הנדון: הודעה על מיזוג החברות

מצי"ב החלטת הממונה על ההגבלים העסקיים בהתאם לסעיף 20 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים
התשמ"ח - 1988 (1), למיזוג של החברות הבאות:

1. השמירה - טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ.
2. אמון - מוקד שירותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ.

בברכה,



אפרה נתנו
הממונה על מיזוגים

והעותק: ד"ר יוחנן טורחוביץ - והממונה על הגבלים עסקיים

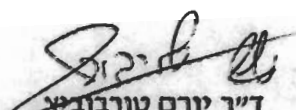


החלטה בתיק מזג 285 השמירה - טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ
אמון - מוקד שרותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ

בהתאם לסעיף 20 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח 1988 (להלן - "החוק"), אני מודיע כי
הסכמתי בתנאים למיזוג של החברות כמפורט להלן:

מספר התיק	שמות החברות המתמזגות
מזג 285	השמירה - טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ אמון - מוקד שרותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ

מצ"ב התנאים למיזוג.


ד"ר יורם טורבזון
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ג-אדר א-תשנ"ח
23 פברואר, 1995

(i/lev/zipi:285)



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה בענין מיזוג

בין השמירה טכנולוגיות מיגון (1971) בע"מ ("מוקד 99")
לבין אמון - מוקד שרותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ ("אמון")

מבוא

במהלך שנות השמונים, זכחלק מהעלייה ברמת החיים, התפתח בארץ ענף מסחרי חדש: מתן שרותי מוקד למניעת פריצה בבתי מגורים ובבתי עסק. בית המני הרוכש את שרות המוקד תמורת דמי תשלום שנתיים, מתחבר למוקד השייך לחברה המפעילה שרותי מוקד באמצעות מערכת אזעקה, אשר בשעת ארוע היא לא רק מעניקה צופריה, אלא שהיא גם מובילה להזנקת ניידת סיוור. ניידת זו תשלח למקום הארוע, לאחר שהפעלת מערכת האזעקה משדרת "אות מצוקה", הנקלט במוקד. המוקד, אליו מחוברים המנויים באיזור הרלבנטי, ישגר את ניידות הסיוור הנעות באיזור פעילות יחסית מוגבל, לבית שממנו שודר אות המצוקה.

שתי החברות המתמזגות, מוקד 99 ואמון, פועלות בתחום התקנת ושרות מערכות אזעקה, בקרה וגילוי אש, וכן חיבור מערכות לפי בחירת הלקוח למוקד. שווקים אלה מאופיינים בתחרות מסחרית בריאה. מוקד 99 היא החברה המובילה בענף, ופריסתה ארצית. אמון היא חברה בעלת סדר גדול בינוני ועיקר פעילותה מרוכזת באיזור הרצליה והשרון, שבו משקל פעילותה ניכר.

מכוח הסכמי המיזוג מבקשות החברות לאחד את פעילותן באיזורי חפיפה שבהם מספקות השתיים שרותי מוקד, באופן הבא: תוקם חברה שתהיה 70% בבעלות מוקד 99 והיתרה בידי מר מציא משל חברת אמון, וחברה זו תרכוש את פעילותה של אמון. במקביל, מסדירים ההסכמים את שילוב הפעילות הנסקית בין אמון למוקד 99, כך שלמעשה תהפוכנה החברות לידי ספק אחד של שרותי מוקד. תחרות בין שתי החברות לא תתקיים באיזור שבו פעלו שתי החברות ושעליו חל הסכם המיזוג.

הגנתי לכלל מסקנה כי אין מקום לכך שאתנגד לביצוע המיזוג. מחד, מעורר מיזוג זה חששות תחרותיים, שמקורם בגודלה הגדול יחסית של מוקד 99, במאמציה לכבוש נתחי שוק שלא על בסיס תחרות מסחרית מקובלת (on the merits) ותוך השתלטות או שיתוף פעולה עם מתחרים קטנים יותר. מאידך, נוכח מבנה השוק, גודלו הקטן יחסית של הענף בכלל המשק; קלות הכניסה של מתחרים חדשים; דפוסי התחרות ורמת התחרות הגבוהה; והיתרונות לגדל הנובעים מאיחוד החברה. מצאתי כי בנסיבות המקרה, ראוי לאשר את המיזוג בתנאים. האחרונים מסרתם למנוע פגיעה בתחרות, וליצור מנגנון שיבטיח אי גלישת השוק למצב לא תחרותי.

הגדרת השוק הרלוונטי:

השוק הרלוונטי מבחינה עניינית - שוק המוקדים:

1. בקשת מיזוג המעוררת חששות תחרותיים מחייבת התייחסות למגוון רב של יסודות והקשרים: נתחי השוק שיווצרו כתוצאה מהמיזוג; רמת הריכוזיות בענף והאם מתקיימת מגמה להעלאת שיעורה; מאפייניו המיוחדים של הענף, מבנהו, כוחן היחסי של החברות הפועלות בו, אורחות התנהגותן, מחסומי הכניסה לענף; ההיסטוריה של החברה הרוכשת והנרכשת, לרבות האם גדלו חברות אלה במרוצת הזמן, ואם כן, האם בדרך של מיזוג או צמיחה טבעית; מטרת המיזוג; בחינה דינמית של יתרונותיו לעומת פגיעתו הצפויה בתחרות, ועוד.¹
2. לצורך בחינת מיזוג בין מתחרים, מיזוג אופקי, אנו נדרשים לאיתור השוק הרלבנטי. שוק זה יכול שיהיה שני היבטים: מבחן "שוק המוצר" לאמור מהי הזירה התחרותית באספקלריית המוצר או השרות; ומבחן "השוק הגיאוגרפי", לאמור מהו התחום הטריטוריאלי במסגרתו מתקיימת התחרות בשוק המוצר.²
3. בנסיבות המקרה, "שוק המוצר" עניינו כאן "שרותי חיבור מערכות אזהרה למוקד", ואילו "השוק הגיאוגרפי" עניינו מורכב יותר, ועוד נעמוד על משמעותו. נציין כבר עתה כי מרחב התפרסותו של זה האחרון חורג מגבולותיו של המתחם הגיאוגרפי הצר ביותר, דהיינו מעבר למתחם הלכוד את השטחים שבהן חופפה פעילותן של אמון ומוקד 99 במצטבר (איזורי הרצליה, הרצליה פיתוח, כפר שמריהו, רמת השרון, רעננה, כפר סבא ונתניה).
4. ראשיתו של ענף האבטחה תמצא בענף השמירה הסטטית, דהיינו הצבת שומרים במקומות שונים ו/או ביצוע סיורי שמירה. לצד פעילויות אלה, פעלו גם מתקיני מערכות אזהרה עצמאיות, מערכות שתפקידן התמצה בהפעלת פעמוני אזהרה בעת ארוע. במרוצת הזמן, השתלבו שני סוגי פעילויות אלה, כאשר לצד מתן שירותי שמירה התבקש שרות של חיבור מוקד, וכאשר מתקיני מערכות האזהרה התבקשו לצייד את לקוחותיהם בחיבור לשרותי מוקד. התקרבות והשתלבות זו הביאו לכך שגם העוסקים בשרותי שמירה וגם העוסקים בהתקנות מערכות אזהרה, נדרשו גם לעסוק במתן שירותי מוקד כשרותים משלימים.
5. חברת השמירה, חברת האם של מוקד 99, היתה החברה הראשונה ששילבה את שלושת התחומים. כחברה הגדולה בענף השמירה, בעלת מוניטין ופריסה, היא השכיחה למצות את היתרונות שהיו לה בכל תחום - סיורים וניידות בשטח בגלל שירותי השמירה הסטטיים מחד, ומיומנות בטיפול במערכות אזהרה מאידך - ולמכור את מירב המנויים לשרותי מוקד. חברת השמירה היתה לגורם בעל המשקל הגדול בענף, מספר מנוייה גדל בהתמדה, ובעקבות זאת שינה הענף כולו פניו. חברות מתחרות הגיבו לשינוי בסביבה העסקית, והחלו לספק אף הן שירותי מוקד והתקנות מערכות אזהרה.

¹ החלטת הממונה בבקשת המיזוג אלקטרה (ישראל) בע"מ ו-מעליות סל, יבוא התקנה ושרותים, קרית אריה, פתח תקוה, עמ' 19 לנוסח המודפס (מדינת ישראל, רשות ההגבלים העסקיים, 22 באוגוסט 1993).

² כללית, המבחן המקובל לזיהוי גדרי השוק הרלוונטי הוא מבחן גמישות הביקוש. דהיינו, עד כמה חליפיים שרות או מוצר א' בשרות או מוצר ב' בעיני המשתמש. בארה"ב, U. S. Merger Guidelines, 1992, מוצע המבחן לפיו בודקים האם עליה בשיעור של 5% במחיר שירותים/מוצר אחד תגרום לחלק נכבד מציבור הצרכנים להתחלף בשרות/מוצר אחר. כאשר מלכתחילה, הפרטי המחירים בין השרותים/מוצרים הוא גדול, מצביע הדבר על כך שלכל שרות מוצר יש ציבור צרכנים נפרד או יעוד נפרד (משלים במקרים רבים), ותחליפיות בין שני השרותים אינה גבוהה.

6. כך נוצר שוק המוקדים כשוק משלים לשווקי האבטחה האחרים, שוק שהינו בעל קיום כלכלי ותחרותי נפרד ועצמאי. מטבע הדברים, שרותי המוקד אינם חליפיים לשרותי השמירה הסטטיים (כיון שאין בהם את הנוכחות המתמדת, על כל הכרוך בכך), ולא להתקנת האזעקות, (שהרי תנאי הכרחי לשרותי המוקד הוא התקנת מערכת אזעקה). ענף שרותי המוקד, לפיכך, מהווה את שוק המוצר הרלבנטי למיזוג זה, בהיותו זירה תחרותית עצמאית של שרות, אשר אין לו שרות תחליפי קרוב מספיק שיהיה מקום לכוללו בשוק הרלבנטי.

7. התייחסות דומה לשרותי מוקד כ"שוק מוצר רלבנטי" לעניין מיזוג חברות, להבדילו משווקים אחרים קרובים העוסקים במתן שרותי אבטחה, תמצא בענין Grinnell, שם נקבע על ידי בית המשפט העליון של ארה"ב:

"But there is here a single use, i.e., the protection of property, through a central station that receives signals. It is that service, accredited, that is unique and that competes with all the other forms of property protection. ... there is here a single basic service - the protection of property through use of central service station we conclude that the accredited central station is a type of service that makes up a relevant market and the domination or control of it makes out a monopoly of a "part" of trade or commerce..."³

שוק המוקדים - תיאור:

8. שוק המוקדים הארצי מורכב ממספר גדול יחסית של מתחרים. למעלה מתריסר חברות מוקד משרתות ביחד כ- 50,000-60,000 מנויים. חלקם של המנויים הם בתים פרטיים, חלקם עסקים, וחלקם עסקים טעוני רישוי (מלטשות, חנויות תכשיטים וכד'). דמי המנוי החודשיים מסתכמים בין 80 - 100 ש"ח לבית, כ- 150 ש"ח לעסק, וכ- 250 ש"ח לעסק טעון רישוי. נפח הענף כולו אם כן איננו גדול יחסית, והינו בסדר גודל של 100 עד 120 מיליון ש"ח בשנה. מהחומר שלפנינו אף עולה כי ממוצע המחירים הארצי אינו מאופיין בשונות רבה, ואף באיזורים בהם פועלת חברת מוקד אחת בלבד, אין מחירה גבוהים מהמקובל באיזורים בהם פועלים שני מתחרים ישירים או יותר, דבר המעיד אף הוא על קיומה של תחרות בענף.

9. המוקד הוא שם כללי למערכת אשר יעודה הוא לתרגם, באמצעות מערכת בקרה אלקטרונית, את האזעקה המופעלת בבית או בעסק לאות קריאה שבבקשתו תשוגר ניידת עם סייר שתגיע למקום ממנו שוגר אות האזעקה או המצוקה, כדי לבחון את נסיבות הפעלת האזעקה. ניתן לחלק את מרכיבי מערכת המוקד לשלושה:

(א) "יחידת הקצה" הינו הכינוי למשדר המותקן בבית או בעסק והמחובר למערכת האזעקה, אשר תפקידו הוא לשדר אותות מצוקה - קוים או אלחוטיים, בעת פריצה (או כניסה לא מתוכננת אחרת) לבית או עסק. יחידת הקצה תותקן על ידי חברת המוקד, ובדרך כלל, היא תישאר בבעלותה (כדוגמת הממירים המותקנים ע"י וזכייני הטלוויזיה בכבלים).

(ב) "מרכז המוקד" הינו מרכז בקרה אלקטרוני, בעל יכולת קליטה ושידור קווית ואלחוטית, בו נקלטים אותות המצוקה המשרדרים מיחידת הקצה ומפוענחים לפי מספר קוד, ומשם נשלחת הודעה לניידת הסיור.

³ ראה: United States v. Grinnell Corp. 384 U.S. 563, 572 (1966).

(ג) ניידת הסיור (או מספר ניידות במקום בו מצויים מספר גדול של מנויים) מקבלת את ההודעה ממרכז המוקד ונוסעת אל המקום בו הופעלה האזעקה לשם בדיקה וביצוע כל פעולה שעליה לעשות לפי החזרה עם המוני.

10. מכוח סעיף 1(א)(2) לחוק רישוי עסקים התשכ"ח - 1968, וצו רישוי עסקים (עסקים טעוני רישום) התשל"ג - 1973, ס. 132, העיסוק ב"שירותי שמירה בעזרת מוקדי בקרה אלקטרוניים" טעון ברישוי. הרשות המקומית שבתחומה יפעל המוקד (הן מרכז המוקד והן מתן השרותים) היא הגורם המוסמך ליתן רישיון, אך חלה עליה חובת התייעצות עם שר המשטרה (באמצעות מרחב המשטרה המקומי במקום הקמת המוקד). המבקש לעסוק בתחום נדרש לעבור מסלול רישוי רב-שלבי⁴, כאשר שניים מהשלבים מתוארים כמשמעותיים: האחד, אישור משרד התקשורת; והאחר, אישור מדור אבטחה של משטרת ישראל.

11. משרד התקשורת, במסגרת סמכויותיו, נדרש לשאלת הקצאת התדרים האלקטרומגנטיים הדרושים להפעלת מוקד. עקב מצוקת התדרים, בפועל, משרד התקשורת מקצה תדר לכל כ- 10,000 מנויים. יוצא אפה, שבשים לב לגודל השוק כולו הנע בסביבות 50,000 - 60,000 מנויים ולכמות הגדולה יחסית של החברות, נאלצים מספר מוקדים לעבוד על אותו תדר. נטען באחינו כי מצב דברים זה יוצר קשיים טכניים לרוב, כמו חסימות, הפרעות ואותות שווא, אם כי הדבר איננו מהווה מחסום לכניסת מתחרים לשוק.

12. המשטרה מצידה מופקדת על פעילות חברות המוקד בהיבט התיפקודי והמבצעי. המשטרה מחלקת את סוגי דרישות הרישוי החלות על מוקד לשניים - מוקד ברמה א', ומוקד ברמה ב'. רק מוקד המעניק שירותים לעסקים טעוני רישום (מלטשות יהלומים, בנקים ועוד) חייב באישור מרמה א', ואילו האחרים, דיים במוקד מדרגה ב'. למעשה, לכל חברות המוקד העיקריות, בעלות נפח פעילות ראוי לשמו, יש אישור ברמה א'.

13. הדרישות למוקד ברמה א', המפורטות בפרט 132 ונוגעות בעיקר למבנה שבתוכו ימצא המוקד נמבנה קשיח מכלוקים או בטון, דרכי גישה ממוגנים באמצעים פיסיים, אלקטרוניים, ומערכות זיהוי; לציד הנדרש נקו מלפון לכל 150 מנויים, מקלט משרד קווי דיגיטלי דו צדדי ומקלט משרד נוסף לגיבוי וכו'; ולהפעלת המוקד (24 שעות ביממה, עד 1000 מנויים - בקר אחד + כוון, 1000-2000 - שני בקרים, מעל שנים + מה שיקבע ע"י מדור אבטחה). העמידה בדרישות אלה כרוכה בעלויות ומחייבת את עתותיה, אך מדובר במשימה בת ביצוע ללא היתקלות בקשיים של ממש.

14. הדרישות העיקריות המופיעות בפרט 132 ביחס להפעלת הניידות נוגעות לזמן יציאת ניידת (תוך 5 דקות מקבלת הקריאה); איש הניידת (נביוס סייר אחד, בלילה שני סיירים, לא קבלני משנה אלא עובדים); ולמספר הניידות (עד 500 מנויים - ניידת אחת + גיבוי, לכל 250 מנויים נוספים תתוסף ניידת). פריסת הניידות תהיה כזאת שלא יהיה יותר מ-25 ק"מ ממקום הניידת למקום הארוע. דרישות אלה תוארו באחינו כדרישות מיזעריות, במיוחד ההתייחסות לזמן יציאת הניידת ולדרישות הפעילות לניידת, בעוד שהמבחן הקובע מבחינת הלקוח הוא זמן ההגעה בפועל.

15. הדרישות העיקריות המופיעות בפרט 132 ביחס להתקנת יחידת הקצה כוללות דרישה למכנאי מומחה ודרישות ספציפיות המשתנות לפי סוג הבית/עסק המוגן. ניתן לחלק את הבית/עסק לשלושה סוגים: בית רגיל, הדורש יחידת קצה אלחוטית או

⁴ יש לקבל אישור ממשרד המשפטים המעיד שיש ברשות בעל המוקד רישיון תקף לניהול משרד לשירותי שמירה לפי חוק חוקרים פרטיים ושירותי שמירה 1972; דרוש רישיון בר תקף לעסוק במערכות אזעקה לפי פרט 119 בצו רישוי עסקים (אם העסק מתקין אזעקות או נותן להן שירות); דרוש אישור ממשרד הפנים שבעל המוקד הינו בעל רישיון לשאת כלי נשק (חוק כלי ירייה); דרוש אישור ממשרד התקשורת וממכון התקנים שהציוד שהורכב במוקד וביחידת הקצה תואם את תקני ו/או מפרטי המשטרה ומכון התקנים; דרוש אישור מדור אבטחה של המשטרה לפי פרט 132 - מרחב מקומי, אשר יותלף, על פי התכנון, בתו תקן של מכון התקנים ודרוש אישור העובדים המועסקים ע"י המשטרה - מרחב מקומי (אי הסתככות בפלילים וכד').

קווית, חד צדדית (משדר בלבד); עסק רגיל אשר דרישותיו זהות אך נהוג להתקין בו יחידה קווית ואלחוטית - חד צדדית; ועסק טעון רישוי הדורש יחידה קווית ואלחוטית זו צדדית (מקמ"ש).

16. לאור הדרישות המשטריות, הטכנולוגיות ואחרות, לוקח כשנה וחצי לקבל רשיון להפעיל מוקד בדרגה א' ועלות הקמתו נעה בין \$30,000 ל-\$50,000. עלות החזקת ניידת לחודש, על פי דברי המצויים בענף, היא כ-\$7,000, דהיינו, כ-21,000 ש"ח. יוצא איפה, שגורם המצוי בענף והמבקש להרחיב את מעגל פעילותו יוכל לעשות זאת בקלות על ידי השקעת הון קטנה הדרושה להפעלת ניידת נוספת, לעומת גורם המבקש להכנס לראשונה לענף שיידרש להשקעות גדולות יותר ולעמידה בתנאי רישוי.

השוק הרלוונטי מבחינה גאוגרפית - שוק המוקדים כשוק מקומי:

17. מהדרישות הטכניות השונות המנויות לעיל, ובעיקר מכך שהשרות הניתן ע"י המוקד מחייב הגעה לכיתו של הלקוח, עולה שחייבת להיות חלוקה גאוגרפית של שוק המוקדים לשוקי משנה מקומיים. הסכם המיזוג עצמו מתייחס רק לחלק מהארץ, ולמעשה, רק לחלק מאזור מרכז הארץ. לפיכך, כדי להבין את השפעתו של המיזוג על השוק, עלינו להגדיר כיצד נעשית החלוקה הגאוגרפית, ובאיזה שוק שרותי מוקד גיאוגרפי פועל המיזוג.⁵ כמו שחברות המייצרות מוצרים שונים אינן מתחרות אחת ברעותה, כך חברות הפועלות באיזורים שאין ביניהם קשר, אינן מתחרות אחת ברעותה. מנגד, אם יצרן מוצר באיזור נתון הינו נטול כוח שוק משום שאם יעלה מחירו יוכלו כל לקוחותיו לפנות ולרכוש את המוצר מיצרן הפועל באיזור אחר, הרי שהשוק הגיאוגרפי יכלול את שני האיזורים כמקשה אחת.

18. עומד על כך המלומד Herbert Hovenkamp בספרו:

"The relevant geographic market for antitrust purposes is some geographic area in which a firm can increase its price without (1) large numbers of its customers immediately turning to alternative supply sources outside the area; or (2) producers outside the area quickly flooding the area with substitute products.... If either of these things happens when the firm attempts to charge a supracompetitive price, then the estimated geographic market has been drawn too narrowly and a larger market must be drawn to include these outside suppliers."⁶

19. מבחן השוק הגיאוגרפי, בסופו של היום, אינו אלא אמצעי לבדיקת השפעתו התחרותית של מיזוג. בהתאם, גבולות הגזרה הגאוגרפית ייקבעו על פי אורחות המסחר והתחרות כהתגבשותם הלכה למעשה. שירות המוקד, מטבע ברייתו, שונה ממוצר סחיר היכול לעשות דרכו מאיזור לאיזור. שירות המוקד כולו צמוד לבית העסק או המגורים, וממילא לא הלקוח הוא זה שינוע לאיתור השירות המבוקש יותר על ידו, אלא ספק השרות הוא שינוע אל הלקוח. לפיכך, אורחותיו המסחריות של ספקי השרות כשוק הנדון, הן שיקבעו את היקפו של השוק הגיאוגרפי. יוצא איפה שהשוק הרלבנטי גיאוגרפי בני מעגלים מעגליים: במרכזו, ועד כמה שגמישות הביקוש תקבע, המרחב הטריטוריאלי שבו פועלות שתי החברות המתמזגות; בתווך

⁵ כללית, המבחן המקובל לזיהוי גודל השוק הגיאוגרפי, הוא המבחן. לפיו אומדים את מעגל הגורמים התחרותיים לאותו מוצר במתחם טריטוריאלי. בארה"ב, ה-U.S. mergers Guidelines, 1992, משרטטים את השוק הגיאוגרפי ככולל את האיזור שבו מונופוליסט היפוטטי יכול היה להגדיל את רווחיו על ידי העלאת מחירי בת משקל ושאיננה בת חלוף. אם העלאה כזו היתה מביאה לכך ששכר המונופוליסט יצא בהפסדו, משום שרבים מלקוחותיו יעתיקו קניותיהם לספקים שמחירם לאיזור. משמעות הדבר שהאיזור הרלבנטי הוגדר באופן צר יותר ויש להרחיבו עד לנקודה שבה המונופוליסט ההיפוטטי יצא נשכר מהעלאת המחיר.

⁶ ראה: H. Hovenkamp, *Federal Antitrust Policy*, 108 (1994).

ובמעטפת, המרחב הטריטוריאלי שבנסיכות של התנהגות אנטי תחרותית של העוסקים במרחב המצומצם יותר, מבחינת גמישות ההיצע, יצטרפו נותני שירותים נוספים מהאיזורים המרוחקים יותר.

20. הואיל והרישוי לעסק המפעיל מוקד ניתן מאת הרשות המקומית ניתן היה לסבור כי יש לחלק את השוק הגאוגרפי לפי חלוקת הארץ לשטחי שיפוט מוניציפאליים, ולא היא. חלוקה זו, שטעמה עימה לצורך דברים אחרים, איננה משקפת את זירת התחרות הגיאוגרפית. בפועל מקפידות הרשויות המקומיות, והמרחב המקומי של המשטרה, לאכוף את דרישות הרישוי על מרכז המוקד, אך אין כופה על כך שהניידות העובדות דרך אותו מוקד, והמנויים השולחים קריאתם לאותו מוקד, יהיו בתחום הרשות המקומית. כך, שכיח מאד מצב דברים שבו המוקד נמצא בתחום רשות מקומית אחת, אך המנויים והניידות פועלים בתחומה של רשות מקומית אחרת, (כל עוד הדבר מסתייע מבחינה טכנית). מאותה סיבה ממש, חלוקה גיאוגרפית המתבססת על מיקומו של המוקד אין בה כדי לקדם את מלאכת אומדן השפעת המיזוג.⁷

21. בזירת התחרות של שרותי המוקד המרכיב הקובע הוא שביעות רצונו של הלקוח, ככוח ובפועל. דומה כי מנקודת מבטו של האחרון, הוא בדרך כלל ידכוש שרות מהגורם הנהנה ממוניטין טוב באיזור מגוריו והמציג את השרות במחיר תחרותי. שרות טוב, נמצאנו למדים, יתבטא בעיקר בגנייים אלה: האחד, זמן תגובה קצר מרגע קבלת אות אזהרה ועד הגעת רכב הסיור למקום; השני, איכות כוח האדם המגיע אל בית הלקוח, אמינות הסיירים ומקצועיותם. באיזורי מגורים כמו הרצליה, רעננה וסביון, מצפים הלקוחות להגעת ניידת סיור בתוך 10 עד 15 דקות, באיזורים עירוניים צפופים כמו תל-אביב או חיפה, לעומת זאת, הגעת ניידת סיור תדרוש בדרך כלל יותר זמן, כאשר החברות שוקלות עתה מעבר לסיירים הרכובים על גבי אופנועים על מנת לקצר את שוחי ההגעה ולעמוד בציפיות הלקוחות המנויים.

22. נסיבות אלה מחייבות את חברות שרותי המוקד להקצות ניידות סיור בהתאם למפתח כמותי סביר (סדר גודל של ניידת אחת לכל 400 מנויים), כאשר מפתח זה ישתנה בהתאם לפיזור המנויים, תנאי השטח וכיו"ב משתנים. עלות הפעלתה מסביב לשעון של ניידת סיור כרוכה בהוצאה חודשית של כ- 21,000 ש"ח. משמע, הפעלת ניידת תהפוך לכדאית רק כאשר היא תתן שרות לכמה מאות מנויים. יוצא איפה שחברת מוקד הפועלת באיזור פלוני, תוכל בדרך כלל להרחיב פעילותה לאיזור אלמוני, ובלבד שתוסיף לצי ניידותיה רכב סיור, או רכבי סיור, שיפעלו באיזור החדש. לעיתים, תוכל חברה להרחיב פעילותה באופן הדרגתי אפילו ללא הוספת ניידת בשלב ראשון, על דרך "הסיפוח הזוחל". כאמור, מוקד הבקרה עצמו, ברוב המקרים, יוכל ליתן את השרות במעגל כיסוי רחב מאד יחסית, וללא תוספת עלות.⁸

23. לאור האמור, לא ניתן לדבר כאן על חלוקה גיאוגרפית החלטית. כך לדוגמא: מי שפועל ברעננה יכול להפעיל את אותה ניידת גם ללקוחות בגבול בין הרצליה לבין רעננה (וכך נושה למשל חברת שניר). משצבר מספיק לקוחות בגבול, אם הדבר כדאי

⁷ קיימים אמנם יתרונות מסוימים לקרבה של המוקד למני ולניידת: יתרון טכני הנובע מהגברת עוצמת הקליטה של השידורים האלחוטיים במרחק קצר (אם כי כיום יש אמצעים טכניים שונים להתגבר על בעיה זו, למשל ע"י שימוש בריפרייטרים); ויתרון שיווקי - לדעתם של חלק מהעוסקים בענף, מני יעדיף חברה אשר המוקד שלה נמצא בסביבתו כי כך הוא ירגיש יותר מוגן, וירגיש שיש לו "כתובת" לפנות אליה. כמובן, אין בכל אלה כדי לתמוך שווקים רלוונטיים שונים במרכז הארץ.

⁸ כמובן, המבקש להצטרף לשוק שרותי המוקד מחויב לו, יידרש להשקעת הון ראשונית להקמת מוקד וקבלת מלוא האישורים הדורשים. העלויות הכרוכות בכך מוערכות על ידי אנשים המעורים בענף בהשקעת סך של 30 עד חמישים אלף דולר, לצד עלויות הפעלת כל ניידת סיור. אין צריך לומר, כי את ההשקעה יש לבצע עוד בטרם נמכר המני הראשון, כאשר ההשקעה תהפוך לכדאית רק אם וכאשר ישכיל המוקד למשוך ציבור לקוחות גדול שיאפשר פיזור ההוצאות הקבועות על כמות גדולה יחסית של לקוחות. בעינו נותר הצורך בניידות לכיסוי כל תא ותא שטח רלבנטי, אך אופן הפריסה של הניידות יקבע לפי אותם כללי התנהגות מסחריים שתארגנו לעיל, אשר אינם מורים לכיוון של חלוקה גיאוגרפית החלטית.

מבחינה כלכלית, יכול אותו בעל מוקד להוסיף ניידות או לשנות מעט את הפרישה הגאוגרפית של הניידות שלו, ולהעמיק את החזירה לתחום הרצליה, וכך הלאה. במילים אחרות, הגורמים הפועלים בענף שרותי המוקד, נהנים מגמישות יחסית ביכולתם לפעול בכל אחד מהאיזורים שבתחום כיסוי של המוקד המופעל על ידם.

הנפשות הפועלות בשוק המוקדים:

כלל החברות -

24. שתי חברות בלבד פועלות בפועל בפרישה ארצית - חברת מוקד 99 וחברת אמינות (על שלוחותיה השונות). חברת מוקד 99 היא ללא ספק הגדולה והמבוססת ביותר בשוק המוקדים, ולה מספר מנויים העולה על כפל מספר מנויה של חברת אמינות, החברה השניה בגודלה בענף. שאר החברות הן חברות קטנות יותר הפועלות על בסיס מקומי. מבלה א', המצורפת להחלטה זו, מונה את החברות הפעילות (רק או בין השאר) במרכז הארץ, ואת האזורים השונים בהן פועלות חברות אלו במרכז הארץ.

החברות המתמזגות -

• חברת מוקד 99:

25. חברת מוקד 99 הינה כאמור חברת בת של חברת השמירה - בע"מ. מוקד 99 מתמחה במתן שרותי מוקד (כ- 40% מעסקיה), התקנת מערכות בקרה, התרעה וגילוי אש (כ- 40% מעסקיה), ושרותי אחזקה ותיקונים (כ- 20% מעסקיה). עסקיה של מוקד 99 פרושים על כלל הארץ, והיא מפעילה תשעה מוקדים בבעלותה הישירה. שרותי המוקד של החברה מתחלקים בין שרותים לאנשים פרטיים (כ- 40% עד 45% מכלל שרותי המוקד) ושרותים לעסקים ולמוסדות (היתרה).

26. חברת האם של מוקד 99 - חברת השמירה, מתמחה בעיקר בתחום שרותי השמירה הסטטיים, שהם ענף משלים לעיסוקיה של חברת מוקד 99. בעבר, נוהלו גם עסקיה של חברת מוקד 99 במסגרת חברת השמירה, תחת חטיבה נפרדת - חטיבת האלקטרוניקה. כחלק ממהלך הנפקת פעילות שרותי המוקד לבורסה, הועברו למוקד 99 (שהיתה עד להעברה חברה לא פעילה) כל העסקים של חטיבת האלקטרוניקה, כולל המוניטין, הידע והלקוחות. ביום 19.5.93 הונפקה מוקד 99 בבورסה, הנפקה שהניבה לחברה למעלה מ- 14 מליון ש"ח. מכאן עוצמחה היחסית של מוקד 99 כחברה המבוססת והחסונה בענף.

27. ההנפקה נתנה מנוף נוסף לגל של מיזוגים, רכישות נכסים והסכמי תפעול של חברות המפעילות שרותי מוקד שנעשו ונחתמו ע"י מוקד 99 (בלבושה החדש או עוד בהיותה חלק של השמירה). גל זה החל, לפי מיטב ידיעתנו, עוד בשנת 1989, עם חתימה על הסכם הפעלה עם מוקד אל-טל בע"מ (שפעלה ברחובות) לפיו רכשה חטיבת האלקטרוניקה של השמירה (דרך חברת בת שהפכה לחלק ממוקד 99 עם ההנפקה) את המוקד והמנויים של זו הראשונה. הסכם הפעלה זה והעלמותה של אל-טל מהמפה, ביססו את מעמדה המונופוליסטי של מוקד 99 בשוק המוקדים ברחובות. מאז, השתלטה מוקד 99, באזור מרכז הארץ, על חברת לידר ברמלה, ועל מוקד השרון ביהוד, ואף

נכנסה לשיתוף פעולה עם אמון, עליו אעמוד בהמשך.⁹ גורמים המעוררים בענף מעידים על חברת מוקד 99 כי היא עושה שימוש בעוצמתה ובגודלה כמנוף לדחיקת מתחרים, על דרך של תמחור טורפני באיזורים מוגבלים, התערבות ביחסים חוזיים,¹⁰ ולאחר החלשת היריב, שילובו בדרך זו או אחרת עם פעילות החברה. מוקד 99 סותרת את המסקנות המיוחסות להתנהגותה, אך היא מאשרת את הצירופים המתוארים.

• חברת אמון -

28. חברת אמון הינה חברה פרטית בבעלותם של יובל מציא ואברהם בנדק (בעלות שווה). החברה נותנת שרותים דומים לאלו של מוקד 99, אלא שחלקם של עסקיה בתחום שרותי המוקד מגיע כדי 60% מכלל עסקיה. החברה פעילה בעיקר באזור הרצליה, הרצליה פתוח, כפר שמריהו (ורשפון), רמת השרון, רעננה, כפר סבא ונתניה (כולל המגזר הערבי המשיק). החברה מתמחה במתן שרותי מוקד ללקוחות פרטיים.

29. חברת אמון נהנית ממוניטין טוב במיוחד בקרב לקוחותיה ובקרב אנשי המקצוע. היא נחשבת לחברה המצליחה ביותר באזור הרצליה, הרצליה פתוח ורמת השרון.

דפוסי התחרות בשוק המוקדים:

30. התחרות בשוק המוקדים מאופיינת בתחרות מסחרית ערה. הקרב על כיסו של הלקוח, הקלות היחסית בה יכול הלקוח לעבור לרכוש שרות מחב' מוקד חלופית, הקלות היחסית של כניסת מתחרים חדשים לאיזורים שבהם הם לא פעלו קודם לכן, מלמדים על דפוס קיים של רמה גבוהה של תחרות. אינטרס הציבור מחייב כי רמת תחרות יעילה תשמר בענף אף בעתיד. החשש לרמת התחרות יכול שיימצא בחשש הנובע מהתגברות כוחה של מוקד 99 והיכולת שלה להשפיע על דפוסי התחרות. כיום, לפי הנתונים שבידינו ולאור תמריצי התחרות בשוק המוקדים, להערכתנו, טרם הגיע כוחה של מוקד 99 כדי להקים חשש לפגיעה משמעותית בתחרות גם בטווח הארוך. על יסוד האמור, מצאנו כי בשלב זה ראוי לאשר את עסקת המיזוג, אך להתנותה בתנאים שיסייעו להגנתה על התחרות החופשית בשוק הרלבנטי.

עסקת המיזוג:

הרקע למיזוג:

31. במסגרת התפתחותה של מוקד 99 באזור מרכז הארץ, בחנה מוקד 99 אפשרות להכנס לשוק המוקדים בנתניה. בשוק זה, כפי הנראה, היה קיים שיתוף פעולה בין החברות החזקות בו, חברת קול אדיר וחברת אמינות. כדי ליצור כוח שוק מתחרה חזק, חברה מוקד 99 עם אמון, שבאמור הינה חברה חזקה ובעלת מוניטין טוב בשווקים קרובים גאוגרפית לנתניה, בדמות שותפות שנקראה מוקד אמון 99.

32. לפי עדותם, בחנו הצדדים למיזוג את ה"אפקטיביות" של שיתוף פעולה ביניהם בתחום מתן שרותי מוקד במסגרת שותפות זו, שחוקיותה במסגרת דיני ההגבלים העסקיים מוטלת בספק רב, ואף קבעו במסגרת השותפות מצב של אי לוחמה באזורים אחרים בהם נתנו שני הצדדים שרותי מוקד, כגון באזור הרצליה. הסכמה או הבנה אחרונה זו היא בבחינת הסדר כובל אסור. לאחר שנסיון שיתוף הפעולה העסקי צלח

⁹ מהלכים וצירופים אלה לא הובאו לידיעת הרשות להגבלים עסקיים, וממילא הם לא נבחנו באספקלריית חוק ההגבלים העסקיים. לכאורה, מהווים אלה הגבל עסקי שלא בא עליו אישור כדין. כמוכן, אין באישור זה של המיזוג כדי לגרוע מאי החוקיות הלכאורית של המעשים, או להקים מחסום להתייחסות עתידית של הרשות או של צד אחר כלשהו למעשים שנעשו.

¹⁰ וראה דוגמת ההחלטה שנתנה ע"י בית המשפט בנתניה בענין גרם הפרת חחה ע"י מוקד 99 ואמון.

יפה, הוחלט לבצע את המיזוג הנדון בהחלטה זו. פעילותה של שותפות מוקד אמון 99 כנכסת אף היא בגדר המיזוג.

33. הצדדים מסבירים שלאורך כל הדרך, המניע העיקרי לשיתוף הפעולה ביניהם ולמיזוג היה הרצון לאחד את שדות המוקד, כדי לאפשר פריסה גיאוגרפית יעילה של הניידות העומדות לרשות ציבור לקוחותיהם, דבר שיעלה את רמת השירות ללקוח (זמן ההגעה למקום ארוע יהיה קצר יותר), ויקטין את העלויות לצדדים למיזוג (יהיו מספיק לקוחות משותפים בכל אזור לבסות עלות ניידת + רווח). במקביל יגדיל המיזוג את כוח השוק של החברה, ויבטיח לה התפתחות מהירה באזור ההסכם, תוך מיצוי יתרונות לגודל.

מבנה העסקה:

34. העסקה מורכבת משני הסכמים, הסכם היזמים והסכם הרכישה. פעולתם הכוללת של הסכמים אלו היא למעשה רכישה של אמון ע"י חברת בת חדשה של מוקד 99 (70%) (להלן: החברה החדשה), והסדר לחלוקת שוק ושיתוף פעולה בין החברה החדשה ומוקד 99. כתוצאה מהעסקה ינתנו שדות ניידות וסיור מאוחדים בכל האזור עליו יחול ההסכם לכל מנויי מוקד 99 ולכל מנויי החברה החדשה (שהם מנויי מוקד 99 ומנויי אמון 99 לשעבר). אף אם רשמית ישארו המנויים קשורים לחברה המקורית, השרות שינתו לכל המנויים של כל הגופים בכל אזור מוגדר, יהיה מגוף אחד.

35. הסכם היזמים המקים את החברה החדשה הינו בין מוקד 99 ובין יובל מציא (להלן: "מציא"), ולפיו מקבלת מוקד 99 70% בחברה החדשה, ואילו מציא - 30%. חלקו של שותפו של מציא בחברת אמון - אברהם בנדק, נקנה ע"י מציא ומוקד 99 במסגרת עסקת הרכש. במסגרת הסכם זה מוסכמים תנאי הקמת החברה החדשה; התחייבותה של החברה החדשה לרכוש את כל הנכסים של אמון, כולל הלקוחות והמנוינים, לפי תנאי הסכם הרכישה המהווה נספח להסכם זה; העובדה שמציא יועסק כמנהל העסקים של החברה "בתחומי השיווק, המכירות הקשר עם לקוחות והגורמים הפעילים בענף שירותי המוקד"; וכן תנאי ההסדר לחלוקת שוק בין החברה החדשה למוקד 99.

36. האזור עליו יחול ההסכם (המוגדר במסמך זה כ"אזור ההסכם") כולל את אזור הרצליה, אזור רעננה - כפר סבא, אזור נתניה, ואזור רמת השרון, לפי החלוקה הבאה:

(א) אזור הפעילות הבלעדי של החברה החדשה: דהיינו - הרצליה, הרצליה פתוח, רעננה, נתניה, גוש תל מונד והמגזר הערבי (להלן: אזור הפעילות). באזור זה תחדל מוקד 99 וכל הקשור בה לשווק, להתקין ולחבר מנויים חדשים למוקד שלה. מנויים קיימים של מוקד 99 יהיו בני חידוש ע"י מוקד 99, אך כל שדות הסיור של המוקד ינתנו ע"י החברה החדשה, תמורת תשלום חודשי מאת מוקד 99 לחברה החדשה של \$14 + מע"מ לכל מנוי.

(ב) אזור הפעילות הבלעדי של מוקד 99: דהיינו - כפר שמריהו, רשפון, כפר סבא והוד השרון (להלן: אזור הפעילות של מוקד 99). באזור זה תתן מוקד 99 את כל שדות הסיור, ואילו החברה החדשה היא שתחדל להתחרות במוקד 99 ותשלם לה \$14 + מע"מ למנוי עבור שדות הסיור.

(ג) אזור רמת השרון: שם יחולו הכללים האמורים, אלא שהחברה החדשה תורשה לגייס מנויים חדשים, ובלבד שלא יציעו הצדדים את שדותיהם למנויי הצד האחר.

37. הסכם היזמים אף קובע חלוקת שוק לפי צרכנים, דהיינו, גם באזור הפעילות, יותקנו המערכות הגדולות רק ע"י מוקד 99.

38. הסכם הרכישה משלים את הסכם היזמים בקובעו את מחיר רכישת אמון - \$1,814,286, זאת שאר תנאי הרכישה.

השפעת המיזוג:

39. הכלל הוא שמיוזג הוא תופעה חיובית ויעילה למשק, אלא אם נמצא שפגיעתו בתחרות מעוררת חשש משמעותי לפגיעה בתחרות.¹¹ סעי' 21 לחוק ההגבלים העסקיים קובע לאמור:

"הממונה יתנגד למיזוג חברות או יתנה או אותו בתנאים אם לדעתו קיים חשש סביר כי כתוצאה מן המיזוג כפי שהוצע תיפגע באופן משמעותי התחרות באותו ענף או ייפגע הציבור באחת מאלה: (1) דמת המחירים של נכס או של שירות; (2) איכות נמוכה של נכס או של שירות; (3) הכמות המסופקת של הנכס או היקף השירות, או סדירות האספקה ותנאיה.

40. המבחן להשפעת התחרות של מיזוג הוא בעיקרו מבחן מבני: כלומר, כיצד משפיע המיזוג על מבנה השוק הנדון.¹² מיזוג ההופך שוק תחרותי לשוק ריכוזי מעורר חששות תחרותיים קשים, אלא אם יוכח שחסי הכניסה לשוק הם כה נמוכים עד שהריכוזיות החדשה ותחם השוק המוגדל הניתן בידי החברה הממוזגת, אינו יכול להתרגם לכוח שוק אמיתי.¹³ כוח שוק יקנה לבעליו את היכולת להעלות מחירים, להפלות במחירים, לגרוע מאיכות השירות הניתן לצרכן וכיו"ב.

41. החשש התחרותי המתעורר בעקבות המיזוג הנדון עניינו בגידול כנתח השוק של החברות המתמוזגות באופן שבאזור המוגבל של הרצליה תשלוט החברה בכ - 95% מן השוק האזורי. טרום המיזוג היה נתחם של מוקד 99 באזור הרצליה כ - 35%, ואילו של אמון - כ - 60%. לצד החברות המתמוזגות פועלות בשוק זה גם החברות סקאן גרופ אינטרנשיונל בע"מ (להלן: "סקאן") וחברת שניר. סקאן הוקמה ע"י קול אדיר ואמינות נתניה וכתגובה להקמת שותפות מוקד 99, והיא פועלת בהרצליה למעלה משנה. שניר שוכנת ברעננה, והמנייים שיש לה בהרצליה הם בעיקר באזור הגבול בין הערים. כשאזור האזוריים הרלבנטיים למיזוג, אין החברה המתמוזגת מגיעה למעמד מונופוליסטי, אך אין ספק שמסקלה הסטטי בשוק מתחזק באופן משמעותי.

42. אכן, אלמלא הגידול בריכוזיות מצא מענה ביכולתם של מתחרים בכוח ובפועל להפעיל לחץ תחרותי משמעותי על החברות המתמוזגות גם באזוריים שבהם משקלם נכבד, לא היה מנוס אלא להתנגד לעריכת המיזוג. האפשרות להתנהגות מונופוליסטית, שהיא התופעה אותה שואף חוק ההגבלים העסקיים למנוע, בנסיבות המקרה, אינה נחוצה כסבירה נוכח חסמי הכניסה הנמוכים לאזור בו נצור המונופול.

43. בענף פועלות מספר גדול יחסית של חברות שלהן מוקד כאזוריים קרובים לאזור המיזוג היכולות להכנס ולפעול באזור המיזוג, ע"י הקצאת ניידות, בעלות מינימלית. התנהגות אנטי תחרותית של החברות המתמוזגות תהפוך כניסה כזו לכדאית, ודומה כי בנסיבות הענף, כניסה כזו אכן צפויה להתרחש. בנוסף, אם תונהג דמת מחירים גבוהה באזור ההסכם, יש להניח שתכנסנה חברות חדשות לשוק (כדוגמת צוות 3 ברחובות ושיקם לאתרוזתה לאחר שמוקד 99 קנתה לעצמה מעמד מונופוליסטי שם). יש להניח כי שצמח והחשש מפני תחרות כזו תגביל את התנהגותה המונופוליסטית של החברה הממוזגת באזור ההסכם. מכל מקום, התנאי השני בו הותנה המיזוג בא לרסן העלאת מחירים מונופוליסטית בעקבות המיזוג.

¹¹ גישתו זו היתחזקה יחסית לקביעות בדוחות ההעמדה למיתוגים וקונגלומרטים (ירושלים, 1975), בעמ' 8 לדו"ח. גם בעוליס מקובלות גישת זו, וראו: Areeda and Turner, Antitrust Law, [1980], Vol. IV, p. 146.

¹² וראו למשל את גישת ההעמדה.

¹³ וראו את דוח ההעמדה, בעמ' 40. כן ראו את גישת Horizontal Merger Guidelines (U.S. Dept. of Justice and the Federal Trade Commission) (Apr. 1992). מבחינים אלו מחלים על בדיקת ההשפעות התחרותיים ההתחבתיים ממיתוגים, הן באזהרה והן בבקשה ליהאירופית, באופן עקבי.

44. במקביל, ראיתי לקבוע תנאים שיאפשרו מעקב ובקרה על התנהגות מוקד 99, אשר הוכיחה כבר יכולת פנייה לערוצי פעילות לא תחרותיים, על מנת לוודא שאין היא טווה רשת שתמנע כניסת מתחרים לשוק, ושאין היא גדלה על דרך של צירופים מעבר לממדיה של אחז מיזוג זה, מבלי שהדבר ייבחן בשנית בפריזמת חוק ההגבלים העסקיים.

סיכום של דבר: אישור המיזוג בתנאים:

45. כלל הוא שמקום בו ניתן לאשר מיזוג, ולו בתנאים, יש להעדיף גישה זו על דחיית המיזוג.¹⁴ לאור כל האמור לעיל, לאחר שקלא ומריא, השתכנעתי שהמיזוג אינו מעורר חשש משמעותי לפגיעה בתחרות שהחששות העולים ממנו ימנעו ע"י דפוסי התחרות בשוק המוקדים, וכי מעריכת המיזוג אף יצמחו יתרונות הנובעים מיתרון לגודל ומיכולת להתייעלות. החשש העיקרי שעורר מיזוג זה נבע מפני עוצמתה המתגברת של מוקד 99, בלבושה הנפרד ובלבוש החברה החדשה, ומפני אפשרות להשתלטותה העתידית על הענף. לצורך מעקב אחרי אלו, מצאתי לנכון להתנות את המיזוג בתנאים שיעזרו בידי הרשות לעקוב אחרי השינויים היכולים לאיים על תנאי ורמת התחרותיות בשוק.

¹⁴ וראה למשל החלטתי מיום 20.12.92 בענין רכישת מניות נחשבתו חברה להשקעות בע"מ ע"י קיטאל השקעות ופיתוח בע"מ.

מכאן אישורי את המיזוג בכפוף לתנאים הבאים:

(א) בנוסף לאמור בסעיפים 2 ו-17 לחוק ההגבלים העסקיים, יובא לידיעתו ולאישורו של הממונה על הגבלים עסקיים, מראש, כל הסכם, בע"פ או בכתב, ישיר או עקיף, שיעשה בין מוקד 99 ו/או החברה המשותפת המוקמת לצורך מיזוג זה, ו/או אמון (ו/או כל חברת אם, בת, אחות, או נכדה של מי מהחברות הללו) ובין מי מהגורמים האחרים הפועל בתחום שרותי מוקד; בקשר לכל ענין הקשור להפעלתו של מוקד או לשרותים הניתנים על ידו, בין לשיתוף פעולה, בין לקניית נכסים, קניית מניות, ו/או כל הסכם אחר.

(ב) הצדדים להסכמי המיזוג, משך חמש שנים מיום מתן החלטה זו, ימנעו מקביעת מחירים בלתי הוגנים של השרות הניתן ע"י המוקדים המופעלים על ידם בכלל האזור שהמסחר בו מוסדר ע"י הסכמי המיזוג (שהוגדר לעיל כ- "אזור ההסכם"). מחיר שרות בלתי הוגן, לצורך סעיף זה, יהיה לגבי לקוח המחדש התקשרותו, מחיר העולה על המחיר ששילם בשנה הקודמת למיזוג זה, בתוספת הפרשי הצמדה למדד המחירים לצרכן; ולגבי לקוח חדש, מחיר העולה על ממוצע המחירים הנגבה מלקוחות מסוגו ובאזורו (בית מגורים, בית עסק).

(ג) בתום כל שנה קלנדרית, משך חמש שנים מיום מתן החלטה זו, ימציא כל צד להסכמי המיזוג לממונה על הגבלים עסקיים, אישור רואה חשבון חיצוני של החברה בדבר מספר מנוייו (של אותו צד) לפי חלוקה איזורית, וכן אישור רואה חשבון חיצוני לחברה כי עמד בדרישות תנאי (ב) לעיל.

התעורר ספק בנוגע לפרשנות או יישום תנאי מהתנאים האמורים, יובהר הספק בהתייעצות עם הממונה על הגבלים העסקיים.



ד"ר יורם טורבוביץ
הממונה על ההגבלים העסקיים

ניתן היום,
23 בפברואר, 1995
כ"ג באדר תשנ"ה

9



העתק

1 בינואר 1995
מכתבנו 001/95 טכ

- ר ש ו ם -

לכבוד
הממונה על הגבלים עסקיים
משרד המסחר והתעשייה
רח' המלך דוד 8
ירושלים 94101

א.נ.,

הנדון: הודעת מיזוג

... רצ"ב הודעת מיזוג של חברתנו בדבר כוונתה לרכוש (באמצעות חברה-בת של חברתנו) את פעילותה העסקית של חברת אמון-מוקד שרותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ.

ההתקשרות טעונה עדיין אישור הדירקטוריון. נודע על אישורך הדחוף לעסקה.

בכבוד רב,

אברהם ויגננסקי, מזכיר

העתק: עו"ד מרדכי גלוסקה
בית אליהו
רח' אבן גבירול 2
תל-אביב

או/דב

חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988
הודעת מיזוג

בהתאם לסעיף 17 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן - החוק), ניתנת
בזאת הודעת מיזוג כדלקמן:

1. שם החברה מוסרת ההודעה, השמירה-טכנולוגיות מיג'ן (1971), בע"מ (להלן - "הטי"מ")
מער. רח' בן-יהודה 77 תל-אביב 63435

2. החברות האחרות המבקשות להתמזג -
שם. אמו"ן - מוקד שרותי אבטחה מוקד אלחוטי בע"מ (להלן - "אמו"ן")
מער. בנין. טרנסקט הרצליה פזקות
מער. למסירת מכתבים. גית, אליהו, רח' אבן גבירול 2 תל-אביב 64077
שם. אצל עו"ד מרדכי גלוסקה
מער. למסירת מכתבים

3. הנכסים או השרותים המסופקים על ידי החברה מוסרת ההודעה. שרותי מוקד
ומערכות אדעקה.

4. במיזוג החברות שפורטו לעיל מתקיימים התנאים הבאים: (סמן את הנכון)

- (1) כחלק מהמזג, החלקן של החברות המתמזגות ימשיכו להיות חלק מהחברה הממזגת.
אולם שתי החברות ימשיכו להיות חלק מהחברה הממזגת, כפי שהיו לפני המיזוג.
(2) מחזור המכירות של החברות המתמזגות ביחד, בשנת המאזן שקדמה למיזוג,
עולה על הסכום שנקבע לפי סעיף 17(א) (2) בחוק;
(3) אחוז המניות של החברות המתמזגות ימשיך להיות זהה לזה של החברות הממזגות.

5. הסכם המיזוג מצורף להודעה זו. רכישת הפעילות העסקית של אמו"ן בידי חברה
(ביסוד) שתהיה חברה-בת של הטי"מ (70%).

6. הרווחות המבוקרים של החברה מוסרת ההודעה בשתי שנות המאזן האחרונות
מצורפים להודעה זו. בנהג המזון 1/1991 מנכ"ל 1/1992.

7. חלקן המשותף של החברות המתמזגות בכלל הייצור, המכירה או הרכישה, למיטב
ידיעת החברה מוסרת ההודעה הינו כדלקמן:
הנכס או השרות. שרותי מוקד ומערכות אדעקה

סה"כ	חברות אחרות מתמזגות (אמו"ן)	החברה מוסרת ההודעה (הטי"מ)	החלק בייצור מקומי החלק במכירה (או ברכישה) בשוק המקומי
כ-1%	כ-2%	כ-14%	

8. שמות המתחרים העיקריים של החברה מוסרת ההודעה. כמפוקע ברשומה הנכ"ב.

9. פרטי מיזוגים קודמים בשלוש השנים האחרונות. א"ל.

10. שמות חברות-אם וחברות-בת של החברה מוסרת ההודעה.
סגרת"אס. חב"ת. השמירה. בע"מ. חברה. נגיו. מעקבות. (ישראל). (1991). בע"מ.
החברה-האם אינה עוסקת בשרותי מוקד ומערכות אדעקה.

אני מצהיר שכל הפרטים דלעיל הם מלאים ונכונים, שהמסמכים המצורפים הם נכונים

רשימת מתחרים

(סעיף 8 להודעת מיזוג)

לחברה מוסרת ההודעה עשרות מתחרים בתחום שירותי מוקד להתקנת מערכות אזעקה בכל רחבי הארץ.

להלן החברות העיקריות שבהן:

1. אמינות אלקטרוניקה בע"מ.
2. אמינות מוקד ארצי בע"מ.
3. מגאסון בע"מ.
4. אלקו מגלי-אש בע"מ.
5. אפקון בקרה בע"מ.
6. כור תקשורת והתראה בע"מ.
7. מוקד עמישב בע"מ.
8. אמון סביון שרותי אבטחה ומוקד (1981) בע"מ.
9. אגודת השומרים מערכות אזעקה ושירותי מוקד בע"מ.
10. גילאור בע"מ.
11. אלקטרוניקס ליין (ח.ל.) בע"מ.
12. ויסוניק בע"מ.
13. סופר סקויריטי בע"מ.
14. סקאן גרופ אינטרנשיונל בע"מ.
15. מוקד שניר - שירותי בטחון כלליים בע"מ.
16. א.א. הד 2000 בע"מ.
17. אס.פי.טי. בטחון בע"מ.
18. י.ה.ב. אורנית בע"מ.
19. להבות שרותים ומערכות בע"מ.
20. א.א. אב-גד מערכות בע"מ.
21. דסק מוקדנית שמירה ובטחון בע"מ.
22. אטלס אלקטרוניקה בע"מ.
23. עורב מערכות התראה אלקטרוניות בע"מ.
24. פוזטקט מערכות ר.ר. בע"מ.

טופס 2
(תקנה 3)חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988
הודעת מיזוגבהתאם לסעיף 17 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן - החוק), ניתנת
לזאת הודעת מיזוג כדלקמן:1. שם החברה מוסרת תהודעה. אמון מוקד שרתי אבטחה מוקד אלוטי בע"מ
מערן בית מכזיק, רת, משכית, הרצליה פתוח2. החברות האחרות המבקשות להתמזג -
שם השמירה, טכנולוגיות מיגור (1971) בע"מ
מערן בן-יהודה 77 תל-אביב 63435
מערן למסירת מכתבים בן-יהודה 77 תל-אביב 63435
שם
מערן
מערן למסירת מכתבים3. הנכסים או השרותים המסופקים על ידי החברה מוסרת תהודעה. שרתי מוקד
ומערכות אדוקה.

4. במיזוג החברות שפורטו לעיל מתקיימים התנאים הבאים: (כמן את הנכס)

- (1) כתוצאה מהמיזוג חלקן של החברות המתמזגות בכלל היצור, המכירה או
הרכישה של הנכס או השרות יעלה על השיעור הקבוע למונופולין
בהתאם לחוק;
- (2) מחזור המכירות של החברות המתמזגות ביחור, בשנת המאזן שקדמה למיזוג,
עולה על הסכום שנקבע לפי סעיף 17(א) (2) בחוק;
- (3) אחת החברות המתמזגות היא בעל מונופולין, כמשמעותו בחוק.

5. הסכם המיזוג מצורף להודעה זו. רכישת הפעילות העסקית של אמון בידי חברה
ביסוד שתהיה חברה בת של הט"מ (70%).6. הרווחי"ת המבוקרים של החברה מוסרת תהודעה בשתי שנות המאזן האחרונות
מצורפים להודעה זו.7. חלקן המשותף של החברות המתמזגות בכלל היצור, המכירה או הרכישה, למיטב
ידיעת החברה מוסרת תהודעה חינו כדלקמן:
שרתי מוקד ואחזקה
הנכס או השרות
.....

סח"כ	חברות אחרות מתמזגות	חברה מוסרת תהודעה	החלק בייצור מקומי החלק במכירה (או ברכישה) בשוק המקומי
כ- 16%	כ- 2%	כ- 14%	

8. שמות המתחרים העיקריים של החברה מוסרת תהודעה כמפורט בקריטריון.....

9. פרטי מיזוגים קודמים בשלוש השנים האחרונות א"י

10. שמות חברות-אם וחברות-בת של החברה מוסרת תהודעה
אמון בין שרתי אבטחה מוקד אלוטי (1986) בע"מ

טופס 2
(תקנה 3)חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988
הודעת מיזוג

באתאם לטעיף 17 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן - החוק), ניתנת
לזאת הודעת מיזוג כדלקמן:

1. שם החברה מוסרת האודעה
מען רח' משכית, הרצליה פתח
2. החברות האחרות המבקשות להתמזג
שם השמירה, טכנולוגיות מיגדן (1971) בע"מ
מען בן-יהודה 77 תל-אביב 63435
מען למסירת מכתבים בן-יהודה 77 תל-אביב 63435
שם
מען
מען למסירת מכתבים
3. הנכסים או השרוטים המסופקים על ידי החברה מוסרת האודעה, שרתי מוקד
ומערכת אודעה.
4. במיזוג החברות שפורטו לעיל מתקיימים התנאים הבאים: (סמן את הנכונ)
- (1) כתוצאה מחמיזוג חלקן של החברות המתמזגות בכלל היצור, המכירה או
הרכישה של הנכס או השרות יעלה על השיעור המקובל למונופולין
באתאם לחוק;
- (2) מחזורי המכירות של החברות המתמזגות ביחד, כשנת המאזן שקדמה למיזוג,
עולה על הסכום שנקבע לפי סעיף 17(א) (2) בחוק;
- (3) אחת החברות המתמזגות היא בעל מונופולין, כמשמעותו בחוק.
5. הסכם המיזוג מצורף להודעה זו. רכישת הפעילות העסקית של אמון בידי חברה
ביסוד שתהיה חברה בח של הס"מ (70%).
6. הרווחי"ת המבוקרים של החברה מוסרת האודעה בשתי שנות המאזן האחרונות
מצורפים להודעה זו.
7. חלקן המשותף של החברות המתמזגות בכלל היצור, המכירה או הרכישה, למיטב
ידיעת החברה מוסרת האודעה הינו כדלקמן:
שרתי מוקד ואחזקה
הנכס או השרות

סה"כ	חברות אחרות מתמזגות	חברה מוסרת האודעה	
כ-16%	כ-2%	כ-14%	החלק בייצור מקומי החלק במכירה (או ברכישה) בשוק המקומי

8. שמות המשתתפים העיקריים של החברה מוסרת האודעה במפורט, ברכישת הרכישה.....
9. מיטבי מיזוגים קודמים בשלוש השנים האחרונות אין
10. שמות חברות-אם וחברות-בת של החברה מוסרת האודעה
אמון בידי שרתי מוקד אכסחה מוקד אכסחה (1986) בע"מ