

## הודעה על פטור

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיע כי בחוק סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, נתתי כיום ד' בחשן התשנ"ה (9 באוקטובר 1994) פטור מאישור הסדר כובל העוסק בייצור ושיווק תווית ארזות.

הצדדים להסדר:

טליתניה בע"מ;

נרקס בע"מ.

מהות ההסדר:

האחרת מערכת שיווק והפצה בכל הקשור לתווית ארזות.

הפטור מאישור הסדר כובל כפוף לשני תנאים:

א. ההסדר נוגע אך ורק לשיווק תווית ארזות;  
ב. כל הסדר נוסף שיועשה בין הצדדים, לרבות שיווק תווית מודפסות, אם בעל פה ואם בכתב, יובא לידיעת הממונה ואישורו.

הפטור יעמוד בתוקפו לתקופה של שלוש שנים מיום מתן ההחלטה האמורה.

הפטור פתוח לעיון הציבור ברשות להגבלים עסקיים, רח' דוד המלך 8, ירושלים.

י"ב כחשון התשנ"ה (17 באוקטובר 1994)

(חמ 41-3)

יורם טורבוביץ

הממונה על הגבלים עסקיים

ס"ח התשמ"ח, עמ' 128.

## הודעה על הגשת בקשה לביעור חומר ארכיוני

לפי תקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי

בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-המשפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986, אני מודיע כי בית משפט השלום בהרצות הגיש בקשה לביעור חומר ארכיוני כמפורט להלן:

(1) תיקי הוצאה לפועל שנסגרו, עד שנת 1993;

(2) בקשות שונות, תיקי מעצר ושהרור בערבות, מהשנים 1990-1991;

(3) תיקי תביעות קטנות, משנת 1991;

(4) תובענות כספיות אחרות לרבות המרצות, משנת 1984;

(5) תובענות כספיות שבהם ניתן פסק דין בהעדר הגנה או בהעדר רשות להתגונן, משנת 1991;

(6) תיקים פליליים לפי חוק הנוער, מהשנים 1970-1974;

(7) פרוטוקול והחלטת ראש ההוצאה לפועל בהליך של חקירת חייב שנעצר לפי סעיף 50ב לחוק ההוצאה לפועל, מהשנים 1987-1992;

(8) מסמכי יסוד של לשכת הוצאה לפועל ממחשבת והמרצות, מהשנים 1992-1993;

ק"ת התשמ"ח, עמ' 1342.

(9) בקשה להגדלה או הקטנה של קרן חוב, משנת 1992;

(10) בקשה לעיכוב יציאה מן הארץ, משנת 1992;

(11) בקשה לעיכוב או ביטול הפעלת הליכים, משנת 1992;

(12) בקשה לסגירת התיק, משנת 1992.

ל' בתשרי התשנ"ה (5 באוקטובר 1994)

(חמ 82-3)

אביתר פרוזל

גנז המדינה

## הודעה על הגשת בקשה לביעור חומר ארכיוני

לפי תקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי

בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-המשפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986, אני מודיע כי בית משפט השלום לנוער בתל-אביב הגיש בקשה לביעור חומר ארכיוני כמפורט להלן:

(1) תיקים פליליים, לפי חוק הנוער (שפיטה), ענישה ודרכי טיפול, מהשנים 1973-1974;

(2) תיקים לפי חוק הנוער (טיפול והשגחה), מהשנים 1968-1969.

ל' בתשרי התשנ"ה (5 באוקטובר 1994)

(חמ 82-3)

אביתר פרוזל

גנז המדינה

## הודעה על הגשת בקשה לביעור חומר ארכיוני

לפי תקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי

בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-המשפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986, אני מודיע כי בית הדין האזרחי לעבודה בתל-אביב הגיש בקשה לביעור חומר ארכיוני כמפורט להלן:

(1) תיקים פליליים, משנת 1984;

(2) תיקי סכסוך ארגוני, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(3) תיקי סכסוך יחיד, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(4) תיקי גימלה, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(5) תיקי קופת גמל, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(6) תיקי ביטוח לאומי מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(7) תיקי ועדה רפואית, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(8) תיקי שכר, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987;

(9) תיקי ביטוח אבטלה, מספטמבר 1990-ספטמבר 1991;

(10) תיקי ערעורים על החלטות רשם, מספטמבר 1986-אוגוסט 1987.

ל' בתשרי התשנ"ה (5 באוקטובר 1994)

(חמ 82-3)

אביתר פרוזל

גנז המדינה

ק"ת התשמ"ח, עמ' 1342.



## רשות ההגבלים העסקיים

(727 שרה)

יד' חשון, תשנ"ה  
1994-אוק-19  
פס/53

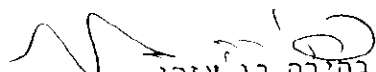
לכבוד  
הממונה על חקיקת משנה  
משרד המשפטים  
ירושלים

ג.נ.,

הנדון: הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

מצ"ב הודעה על פטור מאישור הסדר כובל בין: טליתניה בע"מ ונורקס בע"מ,  
לפירסום ברשומות לפי סעיף 14 (ג) לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח 1988.

בכבוד רב,

  
בהירה בן עזרי  
רשם הסדרים כובלים



## רשות ההגבלים העסקיים

(728 שרה)

### הודעה על פטור לפי חוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988

אני מודיע כי מתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988, נתתי ביום ד' חשוון התשנ"ה (9 באוקטובר 1994) פטור מאישור הסדר כובל העוסק בייצור ושיווק תוויות ארוגות.

#### הצדדים להסדר

- טליתניה בע"מ
- נורקס בע"מ

#### מהות ההסדר

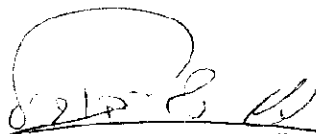
האחדת מערכת שיווק והפצה בכל הקשור לתוויות ארוגות.

הפטור מאישור הסדר כובל כפוף לשני תנאים:

- א. ההסדר נוגע אך ורק לשיווק תוויות ארוגות.
- ב. כל הסדר נוסף שיעשה בין הצדדים, לרבות שיווק תוויות מודפסות, אם בעל פה ואם בכתב, יובא לידיעת ואישור הממונה.

הפטור יעמוד בחוקפו לתקופה של שלוש שנים מיום מתן ההחלטה האמורה.

הפטור פתוח לעיון הציבור ברשות להגבלים עסקיים, רח' המלך דוד 8, ירושלים.

  
ד"ר יורם טורבוביץ

הממונה על הגבלים עסקיים

17-אוק-1994  
יב' חשון, תשנ"ה



## רשות ההגבלים העסקיים

(726 שרה)

יד' חשון, תשנ"ה  
1994-אוק-19

53 15 ✓

לכבוד  
נורקס בע"מ  
רח' בר כוכבא 12  
בני ברק

לכבוד  
טליתניה בע"מ  
רח' בר יוחאי 2  
תל אביב

א.נ.,

מצ"ב לידיעתכם החלטת הממונה בענין פטור מאישור הסדר כובל.

בכבוד רב

מנכ"ל  
בני ברק

העתק: בית הדין להגבלים עסקיים

רשות להגבלים עסקיים  
רח דוד המלך 8  
ירושלים

14.9.1994  
פט/53

אל: מר נח שני - ראש מינהל הטקסטיל  
מאת: בהירה בן-עזרי - רשות להגבלים עסקיים

הנדון: בקשה לפטור מאישור הסדר כובל -  
טליטניה בע"מ ונורקס בע"מ

כזכור במכתבו של ד"ר יורם טורבוביץ אליך מיום 29 במרץ 1994  
ומכתבי מיום 18 ביולי 1994 בקשנו לשמוע את עצתכם וחוות דעתכם  
המועילה בענין שבנדון.

עד כה טרם נתקבלה עמדתכם.

נכיר לכם איפה תודה אם תואילו להמציא לנו בהקדם את התיחסותכם.

בברכת שנה טובה,

  
בהירה בן-עזרי

העתק: ד"ר יורם טורבוביץ

רשות להגבלים עסקיים  
רח דוד המלך 8  
ירושלים

פ"ט/53 18 ביולי 1994

אל: מר נח שני - ראש מינהל הטקסטיל

מאת: בהירה בן עזרי - רשות להגבלים עסקיים

הנדון: בקשה לפטור מאישור הסדר כובל - טליתניה בע"מ ונורקס בע"מ  
מכתבו של ד"ר יורם טורבוביץ מיום 29 במרץ 1994

מצ"ב בקשה לפטור מאישור הסדר כובל בין הצדדים שבנדון, הנוגע להסכם שיווק משותף בין שתי חברות העוסקות בייצור תוויות ארוגות לענף הטקסטיל.

בהמשך לנקשתו של הממונה מיום 29 במרץ 1994, אודה לך עבור חוות דעתך והמלצתך לבקשה המצ"ב.

בברכה,

בהירה בן עזרי  
רשם הסדרים כובלים

העתק: ד"ר יורם טורבוביץ

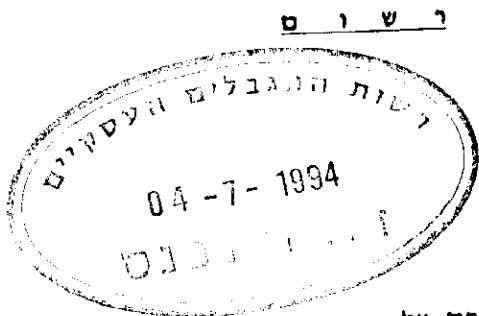
ברגרזון ושות' משרד עורכי-דין ונוטריון  
BERGERSON & CO. LAW OFFICES and NOTARY

אבן גבירול 52, תל-אביב 64364, טלפון: 03-6964294, פקס: 03-6960441  
IBN GVIROL 52, TEL AVIV 64364, TEL: 972-3-6964294, FAX: 972-3-6960441

SHAUL BERGERSON  
IRIT PELACH-ELKIN  
YORAM HASSON  
GALIT ROZOVSKY

שאול ברגרזון  
אירית פלח-אלקין  
יורם חסון  
גלית רוזובסקי

30/6/1994  
4031/375



לכבוד  
מר גלעד גנס  
עוזר כלכלי לממונה על ההגבלים העסקיים  
רחוב דוד המלך 8  
ירושלים

א.נ.

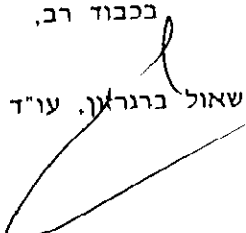
הנדון: בקשת פטור מאישור הסדר כובל - חסכם על  
שיווק משותף של תוויות ארוגות בין  
טליתניה בע"מ לנוקס בע"מ  
מכתבינו מיום 19.5.94, 18.4.94, 6.3.94

בהמשך למכתבינו שבנדון ולשיחתנו הטלפונית רצ"ב בקשת פטור מאישור הסדר כובל.

אנו עומדים לרשותכם למתן כל פרט נוסף שידרש.

בכבוד רב,

שאול ברגרזון, עו"ד



## בקשת פטור מאישור הסדר כובל

חוק החגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "החוק")

בהתאם לסעיף 14 ובהמשך למכתבינו אליכם מיום 6.3.94 מיום 18.4.94 ומיום 19.5.94 מוגשת בזאת בקשה לפטור מאישור בית הדין הסדר כובל שפרטיו בדלקמן:

1. הצדדים המבקשים את הפטור -
    - (א) טליתניה בע"מ ח.פ. 51-044118-1 מרחוב בר יוחאי 2, תל-אביב (להלן: "טליתניה").
    - (ב) נורקס בע"מ ח.פ. 51-080773-2 מרחוב בר כוכבא 12, בני ברק (להלן: "נורקס").
  2. הצדדים האחרים להסדר - אין.
  3. ההסדר נערך בכתב.
  4. תאור המסמך הקובע אותו:
- הסכם על שיווק משותף בין טליתניה ונורקס מיום 16.3.94 (להלן: "ההסכם").
5. הנכס או השירות נושא ההסדר: האחדת מערכת שיווק והפצה בכל הקשור לתוויות ארוגות.
  6. מהות הכבילה ופרטים עליה: הצדדים סבורים כי בהסכם אין כבילה כמשמעותה בחוק. הצדדים פנו לממונה במכתב מיום 6.3.94, ונענו במכתבו של מר גלעד גנס מיום 29.3.1994 בו נטען כי לכאורה ההסכם בין נורקס לטליתניה מהווה הסדר כובל. בתגובה נשלח מכתב של הצדדים מיום 18.4.94 בה חלקו על עמדתו זו של מר גנס. לאור האמור ועל דעת מר גנס ובלא לגרוע מעמדת המבקשים מוגשת בקשה זו ובה אף התייחסות והתמקדות בנתונים שנדרשו ע"י מר גנס במכתבו מ-29.3.94.
  7. תקופת ההסדר הכובל - על פי סעיף 6 להסכם, ההסכם הוא לתקופת נסיון של שנה אחת החל מיום 16.3.94 וכלה ביום 16.3.95. ההסכם מוארך מאליו לשנה נוספת וחוזר חלילה אם צד לא הודיע למשנהו בכתב על ביטולו בתום שנת הנסיון. על פי סעיף 11 להסכם, צד יכול לדרוש את פירוק השותפות בכל עת בהודעה בכתב של 90 יום מראש.
  8. הנימוקים המצדיקים פטור מאישור בית הדין: הצדדים להסכם סבורים כי ספק אם לפנינו הסדר כובל ובכל מקרה אם ההסכם מגביל הרי שיש ליתן פטור מאישור בית הדין בין היתר מהטעמים הבאים:
    - 8.1 כאמור במכתבנו אליכם מיום 6.3.94, טליתניה ונורקס עוסקות ביצור תוויות לתעשיית הטכסטיל.
- זכור, התוויות משמשות כמוצר משלים למוצריהם של יצרנים אחרים, היינו - תוויות עם שמות המותג של היצרן העיקרי, הוראות כביסה, סימני דרגה וכן עיטורים וקישוטים למיניהם. התוויות מיוצרות על פי הזמנות ספציפיות, חלקן על פי עיצוב מוכן המסופק על ידי הלקוח המזמין וחלקן על פי עיצוב שנעשה על ידי החברה, בהתאם להוראות המזמין.



תחום התוויות לתעשית טכסטיל ונעליים הוא תחום נרחב ביותר וכולל סוגים שונים של תוויות ובכללן תוויות רקומות, תוויות עור, תוויות פלסטיק, תוויות קרטון, תוויות מודפסות ותוויות ארוגות. טליתניה ונורקס עוסקות - מכל מכלול רחב זה - בתחום התוויות הארוגות.

שותפות "נורקס שיווק" (להלן: "חברת השיווק"), אשר היא נשוא פנייה זו אליכם, משווקת רק תוויות ארוגות פרי תוצרתן של טליתניה ונורקס. חב' נורקס משווקת במקביל - שלא באמצעות השותפות - תוויות מודפסות המיוצרות על ידה.

## 8.2 שוק הטכסטיל בישראל

8.2.1 יצוא הטכסטיל הכולל מוצרי טכסטיל הלבשה, הנעלה ועור עמד בשנת 1992 על כ-962.8 מיליוני דולרים ובשנת 1993 על כ-930 מיליוני דולרים.

הפדיון הכולל של ענף הטכסטיל בישראל עמד בשנת 1993 על כ-8 מיליארדי ש"ח.

8.2.2 במהלך שנת 1993 החלו ונמשכו התהליכים הבאים:

- א. הסכם גאט"ט.
- ב. הסכם נפט"א.
- ג. דרישות ארה"ב לשנוי בהסכמי הסחר עמה.
- ד. מגעים להסכם אס"ח עם טורקיה.
- ה. דיונים בהסכמי השלום והאוטונומיה.
- ו. גידול בחשיפה ליבוא ממדינות העולם השלישי.
- ז. שינויים בחוק שכר המינימום.

תהליכים אלה מביאים להגברת היבוא, לייקור עלויות הייצור, לצמצום רווחים ולפטורי עובדים כתוצאה מכך.

מאחר וכל פריט ומוצר טכסטיל (ואף מוצרים אחרים) קטן כגודל דורש תווית אחת לפחות המוצמדת אליו, הן לצורך סימון שם היצרן, הן לצורך צרוף חוראות כביסה והן כצורך אופנתי, הרי שבפנינו שוק הצורך כ-1.5 - 2 מיליארד תוויות בשנה. מתוך השוק הזה מוכרות טליתניה ונורקס דרך חברת השיווק כ-140 מיליוני תוויות (משמע: כ-8% עד 9%).

8.3 כאמור, קיימות בפני המעצב אפשרויות מגוונות לבחירת תווית למוצר. בחירתו מונעת על פי שיקולים אופנתיים, על פי שימושו הפונקציונלי של המוצר על פי עלות התווית ועוד. כך למשל, אם הוא חפץ בתווית יוקרתית במיוחד, הוא ישתמש בתווית הרקומה, היקרה פי כמה מזו הארוגה או המודפסת (כגון: התנין המשתמש את חולצות "לקוסט") ואם הוא חפץ ביחוד מסויים יכול המעצב להשתמש בתווית עור או מתכת.

8.4 כל יצרני התוויות ובפרט יצרני התוויות הארוגות והמודפסות פועלים למעשה באותו שוק פונים לקהל לקוחות דומה ומתחרים על שוק לקוחות דומה. אם נמקד את שוק הלקוחות נמצא כי קהל הלקוחות המשתמש בתוויות מודפסות הוא בעיקרו זה המשתמש אף בתוויות ארוגות כך שניתן לומר כי - שוק התוויות הארוגות ושוק התוויות המודפסות חד הוא והעוסקים בתחומם מתחרים על ליבו של

אותו קהל לקוחות.

8.5 בהעדר הנחיות של מעצב, משווק, רשת אופנה וכד', השיקול אם להעדיף תוויות מודפסות או ארוגות הוא בד"כ פונקציה של מחיר שכן התוויות הארוגות והמודפסות דומות בצורתן. עם זאת, קיימים מספר מצומצם של מקרים בהם יצרני הטכסטיל יעדיפו תוויות ארוגות דווקא:

א. כשהמוצר נתפר מבד גולמי ונשלח לצביעה (התווית הארוגה אינה נצבעת בתהליך הצביעה).

ב. כשהמוצר משמש לכביסות חוזרות ונשנות הכוללות הרתחה (לדוגמא: מגבות). לשם השוואה מצורפים צילומיהן של תוויות מודפסות וארוגות.

8.6 בהעדר נתונים מדויקים על כל תחום התוויות בישראל ומתוך נסיון למקד הדיון בתוויות המיוצרות על ידי נורקס וטליתניה, נתייחס בפירוט ובהרחבה לתוויות המודפסות ולתוויות הארוגות.

8.7 להלן מספר נתונים לגבי שוק התוויות המודפסות והארוגות;

#### התוויות המודפסות:

8.7.1 בארץ קיימים עשרות יצרנים של תוויות מודפסות. חלק מיצרני התוויות הארוגות מייצרים, בנוסף לתוויות הארוגות, גם תוויות מודפסות. כאמור, טליתניה אינה עוסקת כלל בתוויות מודפסות ואילו לנורקס חלק קטן בשוק זה. נורקס אינה משווקת את תוויותיה המודפסות דרך חברת השיווק, אלא באופן עצמאי.

8.7.2 לצורך הדפסת תוויות מודפסות יש צורך בחומר גלם הנקרא בד "פסקו" (פריט מכס 5806.3290). בד זה, המשמש כבסיס לתוויות מודפסות, אינו מיוצר בישראל וכל הכמות הדרושה בארץ מיובאת מחו"ל. מלבד בד ה"פסקו" יש צורך בסרטי צבע המשמשים להעברת הצבע אל בד ה"פסקו".

8.7.3 נתוני יבוא לישראל כפי שנמסרו ע"י הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה:

| יבוא באלפי דולרים |       |                                 |           |
|-------------------|-------|---------------------------------|-----------|
| 93                | 92    | תאור                            | פריט מכס  |
| 2,500             | 1,535 | חומר גלם לתוויות מודפסות (פסקו) | 5806.3290 |
| 116               | 49    | סרטים ארוגים                    | 5807.1010 |
| 775               | 595   | תוויות ארוגות                   | 5807.1090 |

(הערה, נתוני שנת 1992 מקורם בחוברת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. נתוני שנת 1993 טרם פורסמו והם נתקבלו טלפונית, מהלשכה המרכזית לסטטיסטיקה).

8.7.4 מתוך נתונים שנתקבלו מיבואנית המכונות להדפסת תוויות "פסקו", (אשר עוסקת אף במכירת חומר הגלם מסוג "פסקו" וסרטי הצבע) עולה כי:

8.7.4.1 בארץ נמכרו עד היום כ- 200 מכונות להדפסת תוויות "פסקו".

8.7.4.2 מחיר חומר הגלם הוא 1 לי"ש למטר מרובע.

8.7.4.3 מחיר לגליל סרט צבע ברוחב 33 אינץ' ובאורך של 244 מטר הוא כ- 100 דולר ארה"ב.

8.7.5 לצורך חישוב גודל שוק התוויות המודפסות נשתמש בנתונים אלו. נתיחס לגודל תווית ממוצעת ברוחב של 30 מ"מ ובאורך של 50 מ"מ, המכילה שני צבעים מלבד הרקע.

חומר הגלם הדרוש לייצור תווית מודפסת אחת הינו:

|            |        |            |
|------------|--------|------------|
| ש"ח לתווית | 0.0072 | בד "פסקו"  |
| ש"ח לתווית | 0.0044 | 2 סרטי צבע |
| =====      |        |            |
| ש"ח לתווית | 0.0116 | ס ה " כ    |

מתוך נתונים אלו עולה כי מחיר סרט בד "פסקו" (כחומר גלם) ברוחב 30 מ"מ הוא כ- 14.4 א"ג למטר כלומר, כ- 4.8 סנט (וזאת בהנחה שאורך תווית ממוצעת הוא כ- 50 מ"מ). בשנת 1992 יובאו לארץ בדי "פסקו" (כחומר גלם) בסכום של 1,535 אלפי דולרים.

בהנחה זהירה שמחיר המכירה של חומר הגלם המופיע לעיל גבוה לפחות ב- 50% ממחירי היבוא בשל הוצאות הובלה, שחרור, שווק ורווח נמכרו בארץ בשנת 1992 חומרי גלם מסוג בד "פסקו" בסכום של כ- 2,300 אלפי דולרים.

8.7.6 מנתונים אלו ניתן לחשב במשוער את מספר התוויות המודפסות הנמכרות בארץ בשנה:

$$\frac{2,300,000}{0.048 \times 0.05} = 960,000,000 \text{ תוויות מודפסות בשנה}$$

#### הבהרת החישוב

2,300 אלפי דולרים - מחיר המכירה של חומר הגלם (בד ה"פסקו") המיובא ליצור תוויות מודפסות.

0.048 דולר - מחיר למטר סרט "פסקו" ברוחב של 30 מ"מ.

0.05 מטר - אורך תווית ממוצעת.

מחירה של תווית ממוצעת ברוחב 30 מ"מ ובאורך 50 מ"מ בעלת שני צבעים הוא כ- 3.5 א"ג.

#### ומכאן:

גודל שוק התוויות המודפסות בארץ בשנת 1992 עמד על:

$$33.6 \text{ מליוני ש"ח} = 3.5 \text{ א"ג לתווית} \times 960 \text{ מליוני תוויות}$$

בשנת 1993 גדל יבוא כמות חומר הגלם לתעשית התוויות המודפסות מ- 1,535 אלפי דולרים ל- 2,500 אלפי דולרים. משמע - גידול של 63%.

לפי אותו תחשיב גודל שוק התוויות המודפסות עמד בשנת 1993 על 1.5 מליארדי תוויות בסכום מכירה כולל של כ- 55 מליוני ש"ח.

8.7.7 דרך חילופית לחישוב גודל השוק מתיחסת למספר המכונות להדפסת תוויות FASCO שנמכרו בארץ.  
מתוך בדיקה שערכנו מכונות FASCO מדפיסה כ- 30,000 תוויות ביום עבודה (של 8 שעות) ומכאן:

$$1.8 \text{ מליארד תוויות} = 300 \times 200 \times 30,000 \text{ לשנה}$$

#### הבהרת החישוב:

- 300 - ימי עבודה בשנה.
- 200 - מספר מכונות שנמכרו בארץ.
- 30,000 - תפוקה ממוצעת למכונה ב- 8 שעות.

#### שוק התוויות הארוגות

8.7.8 שוק התוויות הארוגות מהווה כ- 12% מכלל ענף התוויות ופועלים בו, למיטב ידיעתנו, 4 יצרנים עיקריים וכן מספר יבואני תוויות. מחירה הממוצע של תווית ארוגה הוא בין 6 ל- 7 א"ג.

8.7.9 להלן התפלגות המכירות בשנת 1993:

|                    |           |          |
|--------------------|-----------|----------|
| 1. טליתניה + נורקס | כ- 8,100  | אלפי ש"ח |
| 2. אלסטיק וובס (1) | כ- 3,000  | אלפי ש"ח |
| 3. יצרן מחברון (2) | כ- 1,000  | אלפי ש"ח |
| 4. ייבוא (3)       | כ- 4,275  | אלפי ש"ח |
| =====              |           |          |
| סה"כ               | כ- 16,375 | אלפי ש"ח |

#### הערות:

(1) אין בידנו נתונים לגבי אלסטיק וויבס, אולם מהכרות עם השוק אנו מעריכים את חלקו בכ- שלושה מליון ש"ח.

(2) יצרן חברוני בשם סונוקרופט - ברשות יצרן זה שני נולי אריגה והוא משווק בישראל בעזרת משווק ישראלי וכן משווק בעצמו לשוק הערבי בשטחים. הערכת חלקו נעשתה ע"י השוואה בין כושר הייצור של היצרן מחברון עם כושר הייצור שלנו כדלקמן:

טליתניה + נורקס כ- שמונה מליון ומאה אלף ש"ח. ברשות טליתניה ונורקס 13 נולי אריגה הפעילים כנולי תוויות ומכאן התפוקה לנול היא כ-:

$$623,000 \text{ ש"ח} = \frac{8,100}{13}$$

כלומר, שני נולים ייצרו תוויות מעל ל- 1 מליון ש"ח בשנה.

(3) יבוא התוויות וסרטי קישוט עמד בשנת 1993 על כ- 891 אלפי דולרים. בהנחה של מחיר מכירה העולה ב- 60% על מחיר היבוא, וזאת בשל הוצאות, שחרור, שווק ורווח, אנו מעריכים כי מכירות היבוא מסתכמות לסך של כ- 4,275 אלפי ש"ח. נבקש לציין כי עד לשנת 1992 היה חישוב תמ"א (תוספת מכס אחוזים) בבדי טכסטיל 40% ובמוצרי טכסטיל 70% דהיינו, המכס העריך אז את המרווח בין עלות המוצר למחיר הסופי בין 40% ל- 70%.

8.8 מהמקובץ ניתן לראות כי בהתייחס להיקף הכספי של שוק התניות הארוגות מהוות טליתניה ונורקס כ- 49% בהתייחס להיקף הכספי של שוק התניות הארוגות והמודפסות מהוות טליתניה ונורקס כ- 12% מהשוק, ופחות מ- 9% במונחי כמויות. ברור כי בהתייחס לכלל שוק התניות בישראל, (תניות עור, פלסטיק וכו') לטליתניה ונורקס אחוזים בודדים.

8.9 יש לציין כי שוק נוסף מקביל לחלוטין לשוק התניות הארוגות והמודפסות על בד FASCO הוא שוק התניות המודפסות על סרטים מסוגים שונים כגון סרטי סטן. אין באפשרותנו להעריך את גודל השוק הזה באותה הצורה שהערכנו את שוק ה-FASCO, מאחר וחומר הגלם המיובא במקרה זה משמש לא רק להדפסת תניות אלא אף לשימושי אופנה רבים אחרים.

8.10 במכתבם של הצדדים אל הממונה מיום 6.3.94 ציינו הצדדים את חששותיהם הנובעים מחוסר יכולת להתחרות ביבוא הזול ההולך וגדל ובמחירי ההיצף שלו. משמע - מדובר ביצרנים מחו"ל אשר כבר כיסו את הוצאותיהם וכעת כל תניות נוספת שימכרו רק תסב להם רווח ולכן הם מוכנים לרווח קטן ככול שיהיה. מובן כי לטליתניה ולנורקס קשה מאוד להתחרות ביבוא ועל כן עליהם להתייעל ולשנות את מערך השיווק שלהן כאמור במכתבן אליכם מיום 6.3.94.

#### 8.11 לקוחות עיקריים

לשותפות נורקס שיווק יש מעל ל- 600 לקוחות פעילים. השותפות מנסה למכור תניות לכל יצרן טכסטיל בארץ. בין לקוחותיה ניתן למנות חברות גדולות כמו מאקפל, ATX, עז-טל ועוד.

#### 8.12 כיצד נקבעה החלוקה

החלוקה בין השותפים נקבעה לפי כושר היצור של כל אחד מהיצרנים (בתנאים של תפוקה מלאה).

#### 8.13 מבנה השיווק כיום

מערך השיווק מפעיל מספר סוכנים, מזכירות ומערכת הנה"ח עבור נורקס שיווק. המפעלים פועלים באופן עצמאי ומיצרים תניות עבור חברת השיווק המשותפת לפי הזמנת הלקוחות. חברת השיווק קונה את התניות מטליתניה ומנורקס ומוכרת את התוצרת ללקוחות באותו המחיר. הוצאות חברת השיווק המשותפת - "נורקס שיווק" - משולמות ע"י טליתניה ונורקס, על פי חלקן.

#### 8.14 הימנעות מהעסקת עובד מתמפעל האחר

מטרת השיווק המשותף היתה ועודנה הקטנת עלויות השיווק אשר תביא ליכולת עמידה בתחרות הנובעת ממחירי היצף של היבוא המתגבר ומעבר הלקוחות לשימוש בתניות מודפסות ואחרות.

כמובן, טרם הסכם השיווק חששו טליתניה ונורקס מפני שיתוף פעולה כלשהו, ולכן הוחלט על הפרדה מוחלטת בין הייצור ובין השיווק. טליתניה ונורקס עובדות בשיטות שונות תוך שימוש בסודות מסחריים שונים שפותחו במהלך השנים. כדי למנוע מעבר מידע מטליתניה לנורקס וההיפך וכדי להגן על כל אחת מהחברות, במקרה של פירוק השותפות, הוחלט למנוע תנועת עובדים ממפעל אחד למשנהו ובכך לשמור ולהגן על תהליכי הייצור היחודיים לכל מפעל.

העתק ההסכם המפורט בסעיף 4 מצ"ב.

אני מצהיר שכל הפרטים האמורים הם מלאים ונכונים, שתמסמכים המצורפים הם נכונים ומלבדם אין כל מסמך אחר הקובע את ההסדר או נוגע לו.

נורקס בע"מ  
NOREX LTD.  
רח' בר כוכבא 12, בני ברק  
ח.ד. 51261  
טל 781470

נורקס בע"מ  
NOREX LTD.  
רח' בר כוכבא 12, בני ברק  
ח.ד. 51261  
טל 781470

29/6/94  
תאריך

טליתניה בע"מ

טליתניה בע"מ

29/6/94

STATE OF ISRAEL  
ANTITRUST AUTHORITY  
8 KING DAVID STREET, JERUSALEM

מדינת ישראל  
רשות התגובות העסקיים  
ירושלים, המלך דוד 8  
טל' 02-233681  
פקס: 02-233687

פקסימיליה FACSIMILE

DATE: 11.10.94 תאריך

TO FAX NO: 03-696441 אל פקסימיליה מס'

TOTAL NO. OF PAGES: 8 מס' העמודים (כולל דף זה):

COMPANY: בנימין / אר שם המשרד המקבל:

ATTENTION: שאל בנאמן כידיעה:

FROM: בניה / אר - נש מאת:  
אברהם / אר

**מדינת ישראל**  
**רשות ההגבלים העסקיים**  
**רחוב המלך דוד 8, ירושלים 94101. טל': 233681**

**הסכם על שיווק משותף של תוויות ארוגות**  
**בין טליתניה בע"מ לנורקס בע"מ**

**החלטה בענין פטור מאישור הסדר כובל**

**הקדמה** .!

ביום 6.3.94 הגיע עדי מסמך, לפיו נתבקשתי לקבוע כי הסכם שיווק משותף, שהועבר לעיוני במצורף למסמך, בין שתי חברות תעשייתיות העוסקות בייצור ושיווק מוצרי טכסטיל - טליתניה בע"מ (להלן: טליתניה) ונורקס בע"מ (להלן: נורקס) - אינו משום "הסדר כובל", וכי אין מניעה שהחברות יתקשרו לפיו. לחילופין, נתבקשתי לקבוע כי ההסדר מגביל באופן לא משמעותי את התחרות בעסקים וכי שתי החברות פטורות מהחובה לקבל את אישור בית הדין להגבלים עסקיים לפעילות השיווק המשותפת.

בדיקה ראשונית העלתה כי מהותו של הסכם השיווק המשותף הינה איחוד מערכות השיווק וההפצה של החברות בכל הקשור לתוויות ארוגות, ולכן בתגובת הרשות להגבלים עסקיים ביום 29.3.94, צוין, כי לכאורה מהווה ההסכם בין שתי החברות הסדר כובל, כמשמעותו בסעיף 2 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 (להלן: חוק ההגבלים). בנוסף, הובא לידיעת החברות המבקשות, כי לכאורה מתייצבת בקשתן החלופית לקבלת פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים, אך כל עוד לא התקבל אישור שכזה, אם בכלל, אסור להן לפעול מכוח הסדר כובל.

על מנת להעריך את השפעת ההסדר המבוקש, נתבקשו החברות ליתן בידי נתונים בדבר גודל השוק בו הן פועלות, מיהות היצרנים המקומיים, תאור היבוא, לקוחותיהם העיקריים, מחזור מכירותיהן, מדוע נקבעה החלוקה ביניהן בהסכם השיווק ל- 65% ו- 35%, מבנה שיווק תוצרתן טרם ביצוע ההסכם ותפקודו לפי ההסדר המוצע, ומה משמעותה הכלכלית של ההוראה החוזית שאף שותף לא יעסיק מעתה ועד עולם את עובדיו של האחר.

בתשובתו של בא כוח טליתניה מיום 18.4.94 לבקשת קבלת המידע נאמר כי מרשתו עדיין סבורה, כי ההסכם בינה לבין נורקס אינו מהווה הסדר כובל כמשמעותו בסעיף 2 לחוק ההגבלים. על מנת שנצדד בעמדתו הודיענו על תחילת איסוף הנתונים המבוקשים על ידינו.



ביום 19.5.94 הגיע המידע המבוקש מהחברות, וביום 30.6.94 הוגשה בקשת פטור מאישור הסדר כובל לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים, לאחר שהובא לידיעת בא כוח טליתניה, שיש להגיש את הבקשה בכפוף לתקנות ההגבלים העסקיים (מרשם, הודעת מיזוג, הודעות הממונה לציבור וקביעת מחזור המכירות במיזוג חברות), התשכ"ט - 1989.

הסוגייה הנדונה נבדקה על ידי בעזרת כלכלן רשות ההגבלים העסקיים, מבחינת גודלן של שתי החברות בענף הטכסטיל, בענף התוויות לטכסטיל ובתחום התוויות הארוגות בפרט. בחנתי את המתרחש בענפים ותחומים אלו מבחינת מחירי התוויות המיובאות והתוויות המיוצרות בשוק המקומי, איכות התוויות, דרכי שיווקן, גמישות הביקוש של צרכני התוויות והתחליפיות הקיימת בין התוויות השונות.

בהמשך החלטתי אציג את שתי החברות בהן עסקינן, אתאר את הענף או התחום הרלוונטי מבחינת בקשת הפטור, אופן השיווק המשותף וצידוקים למתן הפטור המבוקש, וזאת לאחר שהשתכנעתי כי הסדר השיווק המשותף מגביל באופן לא משמעותי את התחרות בענף הרלוונטי.

## 11. הנפשות הפועלות

טליתניה ונורקס עוסקות בייצור תוויות לתעשיית הטכסטיל. נורקס מייצרת תוויות ארוגות ותוויות מודפסות, ואילו טליתניה מייצרת תוויות ארוגות בלבד.

החברות מפעילות כל אחת בנפרד מערכת שיווק, הכוללת סוכנים ומפיצים, כאשר מחזור המכירות המשותף שלהן בתחום התוויות הארוגות הוא כ- 8 מליון ש"ח.

כוונת החברות בפנייתן אלי הינה להקים מערך שיווק בדמות שותפות ביניהן. מערך זה יפעיל מספר סוכנים, מזכירות ומערכת הנהלת חשבונות. מפעלי החברות ימשיכו לפעול באופן עצמאי וייצרו תוויות עבור השותפות לפי הזמנת הלקוחות. השותפות תקנה את התוויות מהן ותמכור אותן ללקוחותיה במחיר זהה.

### 111. הענף הרלוונטי

#### א. תוויות לתעשיית הטכסטיל

פעילותן של טליתניה ונורקס הינה בענף התוויות לתעשיית הטכסטיל. זהו ענף הנגזר מענף בעל היקף פעילות גדול ומשמעותי יותר - ענף הטכסטיל.

ענף התוויות לתעשיית הטכסטיל נפרד מענפי ייצור בדי הטכסטיל האחרים. השונות מתבטאת באופי המוצרים, שימושיהם, קהל לקוחותיהם, דרכי השיווק וההון הדרוש לייצור. ייצור תוויות מצריך, לדברי הצדדים, מכונות ומיכשור יקרים מאלו הדרושים לייצור רוב בדי הטכסטיל האחרים. למשל, נול המיועד לייצור תוויות עולה כ- 190,000 דולר, כאשר נול דומה ללא הרכיבים המיוחדים לייצור תוויות עולה כ- 70,000 דולר. בנוסף ייצור הדוגמאות (השבלונות) מצריך שימוש בתוכנות מחשב יחודיות, המייקרות את הליך הייצור. ההתפתחויות בתחום התוויות מהירות ביותר והיצרנים צריכים להתקדם ולהתעדכן עם ההתפתחויות השונות. דוגמה להתפתחות שכזו, הינה מגמת החלפת נולי הזקורד המכניים, המשמשים ליצירת הדוגמא, בנולים אלקטרוניים, על מנת לאפשר יצירת דוגמאות מהירה ומגוונת יותר.

התוויות הינן מוצר משלים למוצרי טכסטיל, ושימושן העיקרי הינו מיתוג המוצר, תאורו, מרכיביו השונים (אחוזי משי/כותנה/פשתן וכד') ומתן הוראות כביסה. לעיתים תכיל התווית אף עיטורים וקישוטים שונים.

ככלל, ענף התוויות הינו נרחב ויש הכוללים בו גם את התוויות המשמשות לתעשיית הנעליים. בין סוגי התוויות השונים ניתן למצוא תוויות רקומות, תוויות מודפסות, תוויות ארוגות, תוויות עור, תוויות פלסטיק, תוויות המודפסות על קרטון, תוויות מתכת ותוויות בחיתוך צורני.

הביקוש לתוויות לתעשיית הטכסטיל הינו בעיקר מקרב יצרני טכסטיל. התוויות מיוצרות לרוב על פי הזמנות ספציפיות, כאשר יצרני הטכסטיל מספקים ליצרן התוויות עיצוב ייחודי של התווית הרצויה על ידם, או כשהם נותנים ליצרן התוויות הוראות שונות בדבר העיצוב הנדרש. קיימת עונתיות בהזמנותיהם וכן הן תלויות בקצב הזמנות מוצרי הטכסטיל מחו"ל. בין יצרני הטכסטיל יש כאלו המייצרים בעצמם ולשימושם תוויות שונות.

בפני יצרני ומעצבי מוצרי הטכסטיל קיימות אפשרויות מגוונות לבחירת תווית מתאימה למוצרם. בחירתם מונעת על פי שיקולים אופנתיים, שימוש הפונקציונלי של מוצרם, איכות ועלות התווית. לדוגמה, אם הם חפצים בתווית יוקרתית במיוחד, יתכן וישתמשו בתווית הרקומה היקרה פי כמה מזו הארוגה או המודפסת (כגון: התנין המשמש את בגדי "לקוסט").

## ב. תויות ארוגות ומודפסות

הסכם השיווק המשותף בין טליתניה לבין נורקס עוסק בתויות הארוגות בלבד, אשר מהוות, כאמור, רק אחד מבין מספר סוגי תויות המשמשות את מוצרי הטכסטיל השונים. תחום התויות הארוגות אינו מהווה מוקד עצמאי בתוך ענף התויות למוצרי טכסטיל, אלא שניתן למיטב הבנתי, למצוא לתויות אלו תחליפים מתאימים.

יש שיסכימו כי כמעט כל תוית מסוג אחד תחליפית לתוית מסוג אחר. אם כך הדבר הרי ברור שהיקפו של תחום התויות הארוגות הינו מזערי ביחס לכלל ענף התויות לתעשיית הטכסטיל.

לצורך החלטתי, אתחם את התחום הרלוונטי לענין הסכם השיווק המשותף ככולל בין ד' אמותיו את התויות המודפסות ואת התויות הארוגות בלבד. התוית המודפסת מהווה תחליף כמעט מושלם לתוית הארוגה, עד כדי כך ששינוי קטן יחסית במחיר האחת יעלה לכאורה את הנכמות הנצרכת מהתוית השניה. תחליפיותן של תויות אלו מתקיימת בעיקר לאור הדמיון הרב בצורתן, כך שרוב לקוחות המוצרים הסופיים של ענף הטכסטיל אינם רואים הבדל כלשהו בינן.

מעצב האופנה יתן לרוב למפעל היצרני את הנחייתו באיזו תוית יש להשתמש, אך בהיעדר הנחיה שכזו יהיה השיקול היחידי בבחירת תוית ארוגה או מודפסת פונקציה של מחירה. רק במקרים מסוימים יעדיפו יצרני הטכסטיל תויות ארוגות על המודפסות: כשהמוצר נתפר מבד גולמי ונשלח לצביעה (מאחר והתויות הארוגה אינה נצבעת בתהליך הצביעה) או כשהמוצר עתיד לעבור כביסות חוזרות ונשנות הכוללות הרתחה (כדוגמת מגבות).

מספר העוסקים בשוק המקומי בייצור תויות מודפסות נאמד על ידי טליתניה ונורקס בעשרות, ואילו מספר העוסקים בתויות ארוגות נאמד על ידם בארבעה, אשר חלקם גם עוסק בייצור תויות מודפסות (דוגמת נורקס אשר לה חלק קטן בתחום זה).

הדפסת תויות מודפסות מצריכה שימוש בחומר גלם הנקרא בד "פסקו", סרטי צבע המעבירים את הצבע אל כד "הפסקו" ומכונת הדפסה. בד ה"פסקו" ומכונות ההדפסה מיובאים מחו"ל. בארץ נמכרו עד היום כ- 200 מכונות להדפסת תויות "פסקו", אשר כושר הדפסתן הוא כ- 30,000 תויות ליום עבודה.

לדברי טליתניה ונורקס, קיים תחום נוסף המקביל לחלוטין לתחום התויות הארוגות והתויות המודפסות על בד פסקו. תחום זה הינו תחום התויות המודפסות על סרטים מסוגים שונים, כגון סרטי סטן. הערכת היקפו של תחום זה אינה מעשית, מאחר וחומר הגלם המיובא משמש לא רק להדפסת תויות אלא גם לשימושי אופנה רבים אחרים, ולכן אתעלם בהחלטתי ממנו.

להערכת טליתניה ונורקס, הודפסו בשנת 1993 כ- 1.5 מליארדי תוויות מודפסות בסכום כולל של כ- 55 מליון ש"ח וכ- 250 מליון תוויות ארוגות בסכום כולל של כ- 16.4 מליון ש"ח (כולל יבוא).

השותפות שתוקם על ידי טליתניה ונורקס תהווה כ- 49% מתחום התוויות הארוגות בהתייחס להיקף הכספי של תחום זה בלבד, ובהתייחס להיקף הכספי של תחום התוויות הארוגות והמודפסות כ- 11%. ברור כי אם נבדוק את משקל השותפות כחלק מענף התוויות לתעשיית הטכסטיל כולו ירד גודלה היחסי מתחת ל- 11%.

#### IV. הסכם השיווק המשותף

ביום 16.3.94 נערך ונחתם הסכם בין נורקס לבין טליתניה (להלן: הצדדים). מטרת ההסכם מתבטאת בייעול ההפצה והשיווק של תוויות ארוגות והבטחת היצע מספיק של תוויות כאלו.

לצורך מימוש המטרות החליטו הצדדים להקים שותפות כך שיהא בידם לפעול במשותף בכל הקשור לשיווק ולהפצה של תוויות ארוגות המיוצרות על ידם.

השותפות תעסוק אך ורק בשיווק, הפצה ומכירה של תוויות ארוגות המיוצרות על ידי הצדדים, ובכל משך תוקפו של ההסכם לא ישווקו הצדדים תוויות ארוגות, אלא באמצעות השותפות. השותפות תפעל להפחתת עלויות ההפצה והשיווק ולייעול הפצת התוויות הארוגות.

חלקה של נורקס בשותפות הינו 65% וחלקה של טליתניה הינו 35%. הצדדים מסבירים חלוקה זו כמתאימה לכושר הייצור של היצרנים בתנאי תפוקה מלאה.

השותפות לא תהא רשאית לקבל על עצמה כל התחייבות למעט ההתחייבות לספק את התוויות המיוצרות על ידי הצדדים, וזאת בגין רכישת התוויות בלבד.

הזמנות לאספקת תוויות שתתקבלנה בידי השותפות, תיוצרנה על ידי הצדדים ותתחלקנה ביניהם בהתאם לחלקם היחסי בשותפות, ובכפוף לסטיה מזערית. כל צד ישא באחריות בלעדית לתוויות המיוצרות על ידו, והמשווקות על ידי השותפות.

תוקפו של ההסכם מוגבל לתקופת נסיון של שנה אחת עד ליום 16.3.95. אם לא הודיע צד למשנהו על ביטול ההסכם בתום השנה, יוארך מאליו תוקפו לתקופה של שנה נוספת, וחוזר חלילה. ואולם, כל צד רשאי להביא הסכם זה לקיצו בהודעה מוקדמת בכתב של 90 יום מראש.

הצדדים ינהגו בנאמנות אחד כלפי משנהו ויפעלו למימוש מטרות השותפות אך ורק במסגרת השותפות ולא יתקשרו, בין במישרין ובין בעקיפין, עם כל גורם ו/או גוף ו/או אדם שהוא בעל עסק דומה או עסק שיש בו כדי להתחרות בשותפות בכל תקופת קיומה.

הצדדים לא יהיו רשאים להעסיק ישירות מי מעובדי הצד האחר, הן בתקופת קיומה של השותפות והן לאחר פירוקה. תניה זו מוסברת על ידי הצדדים, בכך שטליתניה ונורקס עובדות בשיטות שונות תוך שימוש בסודות מסחריים שונים שפותחו במהלך שנות פעילותן. על מנת למנוע מעבר מידע זה מטליתניה לנורקס וההיפך, ובכך להגן על כל אחת מהחברות, במקרה של פירוק השותפות, הוחלט למנוע תנועת עובדים ממפעל אחד למשנהו, ובכך לשמור על תהליכי הייצור הייחודיים לכל מפעל.

## **V. ההצדקה למתן הפטור**

א. ענף התוויות לתעשיית הטכסטיל תוחם תוויות שונות המאופיינות בשימושים זהים. תחום התוויות הארוגות אינו בעל ליבה עצמאית, אלא כולל אף את התוויות המודפסות, אשר בצורתן החיצונית נראות בעין לא מקצועית כתוויות הארוגות. חלקה של השותפות בתחום התוויות הארוגות והמודפסות נאמד על ידי הצדדים בכ- 11% בלבד, ואין בהקמתה כדי להגביל באופן משמעותי, אם בכלל, את התחרות בענף הרלוונטי.

ב. בתחום התוויות המודפסות קיימים עשרות יצרנים, המייבאים את בד ה"פסקו" המשמש כחומר גלם עיקרי בייצור התוויות. בשנת 1993 גדלה, לטענת הצדדים, כמות יבוא חומר הגלם בכ- 63%.

נורקס מייצרת גם היא תוויות מודפסות, אך חלקה בתחום קטן, ובנוסף אין היא מתכוונת לשווק את תוויותיה המודפסות דרך השותפות עם טליתניה, אלא באופן עצמאי.

ג. בתחום התוויות הארוגות קיים יבוא, הנאמד על ידי הצדדים בכ- 26%. החשש מהתגברות היבוא הינו אמיתי, אם לאור תוכנית החשיפה ואם לאור העובדה שמעצבי אופנה רבים מעדיפים את התוויות המיובאות בגלל התדמית הקיימת למוצרים מיובאים.

מחיר התוויות המיובאות נמוך מהתוויות המיוצרות על ידי המפעלים המקומיים, כאשר הסיבה העיקרית לכך, לדעת הצדדים, הינה כי התוויות בחו"ל מיוצרות לרוב על ידי מפעלים גדולים ועתירי הון, המשתמשים בצידוד חדיש. בנוסף, טוענים הצדדים, כי יצרני תוויות הפועלים בשטחים גורמים גם כן להורדת מחירים.

החשש מגידול ביבוא מביא את הצדדים לצורך בהיערכות מחדש בכל הקשור לתחום התוויות הארוגות.

ד. תחום ייצור ושיווק תוויות לתעשיית הטכסטיל הינו תחום בו קיים יתרון לגודל. התוויות מיוצרות על פי הזמנות ספציפיות של יצרני ומעצבי מוצרי טכסטיל. סיבה זו מביאה לכך שעל יצרני התוויות ליתן מענה לבקשה למגוון של דוגמאות שונות מהלקוחות, וכן להיות מסוגלים לספק את מוצריהם באופן כמעט מיידי.

ה. יצוא האופנה מישראל גדל משמעותית בשנים האחרונות. לדעת הצדדים, יעדיפו יצואני הטכסטיל, והאופנה בפרט, לרכוש תוויות המיוצרות על ידי מפעלים בישראל, וזאת רק אם יוכלו לקבל מוצר טוב במחיר אטרקטיבי. ברצונם של הצדדים לרכוש את לב היצואנים ולשנות את תדמית המוצר המקומי. הדרך לכך הינה בהוכחת יכולת תגובה מהירה, איכות וחדשנות.

ו. השותפות תביא לניצול יעיל יותר של כושר הייצור הכולל של הצדדים ותכנון העבודה בהתאם לצרכי ענף הטכסטיל, ללא פגיעה נראית לעין בתחרות השוררת בענף.

ז. השותפות שתאחד בין כנפיה את מערכי השיווק של הצדדים תביא להקטנת עלויות השיווק וההפצה הן בגלל האיחוד והן בגלל ביטול הצורך בסוכנים ומפיצים. הקטנת עלויות זו תאפשר להתחרות ביתר קלות כנגד היבוא מארצות מעבר לים ומשטחי האוטונומיה.

## סוף דבר .VI

נוכח כל האמור לעיל, הגעתי לכלל החלטה ליתן לצדדים פטור מאישור הסדר כובל, כפוף לשני תנאים:

א. ההסדר נוגע כאמור אך ורק לשיווק תוויות ארוגות.


ג. כל הסדר נוסף שיעשה בין הצדדים, לרבות שיווק תוויות מודפסות, אם בעל פה ואם בכתב, יובא לידיעת ואישור הממונה.

הפטור יעמוד בתוקפו לתקופה של שלוש 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 9 לאוקטובר 1994, בירושלים.



ד"ר יורם טורבוביץ

הממונה על הגבלים עסקיים

## הסכם

סנערך ונחתם בתל-אביב ביום 16.3.1994

ב י ן

נורקס בע"מ ח.פ. 51-080733-2  
מרח' בר-כוכבא 12, בני-ברק  
(להלן - "נורקס")

### מצד אחד

ו ב י ן

טליתניה בע"מ ח.פ. 51-044118-1  
מרח' בר יוחאי 2, תל-אביב  
(להלן - "טליתניה")

### מצד שני

- והואיל: ונורקס עוסקת, בין היתר, בייצור, בשיווק ובהפצה של תוויות ובכלל זה תוויות ארוגות;
- והואיל: וטליתניה עוסקת, בין היתר, בייצור, בשיווק ובהפצה של זה תוויות ארוגות;
- והואיל: ולצדדים הציווד והמכונות הדרושים ליצור תוויות ארוגות;
- והואיל: וברצון הצדדים לייעל את ההפצה והשיווק של תוויות ארוגות, וע"י כך להקטין את עלויות ההפצה והשיווק.
- והואיל: וברצון הצדדים להבטיח היצע מספיק של תוויות ארוגות.
- והואיל: וברצון הצדדים לפעול במשותף בכל הקשור לשיווק ולהפצה של תוויות ארוגות המיוצרות על ידם והינם מעוניינים לייסד לצורך כך שותפות;
- והואיל: והצדדים מבקשים להסדיר את יחסיהם במסגרת שותפות ואת אופן תפעולה השוטף של השותפות והכל כמפורט בהסכם זה להלן;

טליתניה בע"מ

נורקס בע"מ ח.פ. 51-080733-2  
מרח' בר-כוכבא 12, בני-ברק  
ת.ד. 393, בני-ברק 51 261  
טל. 781470

סמ/גר/14936.ת.4031

## לפיכך הותנה, הוסכם והוצהר בין הצדדים כדלקמן:

### 1. המבוא

המבוא להסכם זה מהווה חלק בלתי נפרד ממנו ובחזקת תנאיו.

### 2. השותפות

2.1 השותפות תעסוק בשיווק, הפצה ומכירה של תוויות ארוגות המיוצרות ע"י הצדדים (להלן - "התוויות").  
בכל משך תוקפו של הסכם זה לא ישווקו הצדדים תוויות ארוגות אלא באמצעות השותפות.

2.2 השותפות תקרא בשם נורקס שיווק תוויות (להלן - "השותפות").  
שם השותפות הינו קנינה הבלעדי של נורקס וטליתניה לא תהא רשאית לעשות שימוש כלשהו בשם השותפות או בשם דומה לו שלא במסגרת השותפות.

2.3 חלקם של הצדדים בשותפות הינו כדלקמן:

נורקס - 65%.

טליתניה - 35%.

2.4 השותפות לא תהא רשאית לקבל על עצמה כל התחייבות למעט ההתחייבות לספק התוויות המיוצרות ע"י נורקס וטליתניה וזאת בגין רכישת התוויות בלבד.

2.5 כל ההוצאות, ההפסדים וההתחייבויות של השותפות מכל סוג שהוא וכן כל הרווחים, ההכנסות וזכויות של השותפות מכל סוג שהוא, שוצברו במהלך השותפות וכן אלה שיתגלו לאחר פירוקה אולם מתייחסים לתקופת קיום השותפות, יתחלקו בין הצדדים בהתאם לחלקם היחסי בשותפות.

2.6 השותפות תפעל להפחתת עלויות ההפצה והשיווק וליעול הפצת התוויות הארוגות.

### 3. ניהול השותפות

3.1 ניהולה השוטף של השותפות יהא מופקד בידי מנהלה של נורקס, מר בני רבינוביץ, אשר יקדיש מזמנו ומרצו ככל שיידרש לקידום עסקי השותפות.  
במקרה בו ייבצר ממר בני רבינוביץ מלמלא את תפקידו מחמת מחלה, מילואים, חופשה וכיו"ב ישמשו כממלאי מקומו ה"ה אורית רבינוביץ וקובי אבנר.

3.2 בתמורה לניהול השותפות חשלם טליתניה לנוורקס מידי חודש דמי ניהול בסך של 7,150 (שבעת אלפים מאה וחמישים ש"ח).  
למען הסר ספק, נורקס לא תהא זכאית לקבלת דמי ניהול כאמור בגין פעילות טליתניה שלא במסגרת השותפות.

טליתניה בע"מ

נורקס בע"מ NOREX LTD.

רח' הירוקה 12, בני ברק

ת.ד. 51261

טל 781470

סמ/גר/14936.ת.4031



- 3.3 חשבוניות השותפות יתנהלו בבנק דיסקונט סניף רמת-גן.
- 3.4 כל עוד לא יוסכם אחרת, חתימותיהם ביחד של מר בני רבינוביץ ושל מר יגאל אבנר תחייבנה את השותפות בכל דבר ועניין.
- למרות האמור לעיל, תדרש חתימת היסב אחת בלבד של אחד מה"ה הנ"ל לצורך הפקדת המחאות בחשבון השותפות.
- 3.5 הצדדים ימנו מידי שנה רואה חשבון לשותפות אשר יערוך דו"ח רו"ח עם תום שנת המס.
- 3.6 החלטות הנוגעות לניהול השוטף של עסקי השותפות תתקבלנה על ידי מר בני רבינוביץ, למעט כמפורט בהסכם זה.
- 3.7 ההחלטות המפורטות להלן תתקבלנה פה אחד:
- 3.7.1 החלטות הנוגעות לשינוי מהותי בתחומי עיסוקה של השותפות.
- 3.7.2 החלטות הנוגעות במדיניות השותפות.
- 3.7.3 החלטות הנוגעות לחלוקת רווחי השותפות.
- 3.7.4 החלטות הנוגעות להענקת זכויות חתימה בשם השותפות מעת לעת.
- 3.7.5 החלטות הנוגעות להשקעות כספיות בשותפות.

#### 4. תפעולה השוטף של השותפות

- 4.1 השותפות תעסוק אך ורק בשיווק, בהפצה ובמכירת התוויות הארוגות המיוצרות ע"י הצדדים.
- 4.2 הזמנות לאספקת תוויות שתתקבלנה בידי השותפות, תיוצרה על-ידי הצדדים ותתחלקנה בין הצדדים בהתאם לחלקם היחסי בשותפות, בכפוף לסטיה אפשרית בחודש מסוים בשיעור של עד 2%, אשר תקוזז מהזמנות החודש העוקב.
- 4.3 במקרה בו לא יהא באפשרות צד לייצר את החלק היחסי של ההזמנות הנדרש ממנו בחודש מסוים. (כתוצאה מיציאה לחופשה של עובדים; השבתת ציוד עקב תקלה; מחסור בחלקים; העסקת הציוד למטרה אחרת וכד'), לא יזוכה אותו צד בחודשים הבאים בהזמנות נוספות מעבר לחלקו היחסי בהזמנות כמפורט לעיל.
- 4.4 כל צד ישא באחריות בלעדית לתוויות המיוצרות על ידו והמשווקות ע"י השותפות, לרבות לאיכות וסיב התוויות, עמידה בלוח זמנים וכד'.
- במקרה בו יחול על השותפות חיוב כתוצאה מפגם כלשהו בתוויות ו/או איחור באספקתן, ישפה כל צד את השותפות ו/או את הצד הנפגע בגין החיוב הנובע מהתוויות שיוצרו על ידו.

טל'היירה רמ"ר

נורקס נע"מ NOREX LTD.

רח' בר כוכבא 12, בני ברק

ת.ד. 893, ב"ב 261 51

781470

סמ/גר/14936.ת.4031

4.5 טליתניה תעמיד לרשות השותפות את מר זיו פינקלשטיין אשר יעניק לשותפות שירותי שיווק במשרה מלאה.

שכרו של מר זיו פינקלשטיין ישולם ע"י נורקס בע"מ.

במקרה של פירוק השותפות יחזור מר פינקלשטיין להיות עובד בחברת טליתניה, כל חובותיו וזכויותיו כעובד יועברו לטליתניה ולא ירשמו לחובת נורקס בע"מ.

4.6 מר בני רבינוביץ יהא רשאי להחליף או לפטר עובדים המועסקים ע"י השותפות עפ"י שיקול דעתו הבלעדי (למעט את מר פינקלשטיין).

## 5. ניהול הכספים

5.1 כל התקבולים שיחבולו בידי השותפות בגין מכירת התוויות יופקדו בחשבון הבנק של השותפות בתוך 24 שעות ממועד קבלתם, ויועברו לצדדים עפ"י חלקיהם בשותפות כמפורט בסעיף 2.3 לעיל. כל חודש תבדק התאמת התקבולים שהועברו לצדדים לעומת היצור שיוצר על-ידי הצדדים והסטייה של צד מהחלוקה כמפורט בסעיפים 4.2 ו-4.3.

5.2 65% מהתקבולים השייכים לנורקס והמופקדים בחשבון השותפות ישמשו כבטחונות לנורקס עפ"י הסדר שיושג עם הבנק.

5.3 כל התקבולים שיקבל צד לשותפות והקשורים במישרין ו/או בעקיפין לעסקי השותפות, יופקדו על ידו בחשבון השותפות.

5.4 השותפות תנהל ספרי חשבונות מתאימים, לפי המקובל בעסקים דומים לעסקי השותפות. ספרי החשבונות וכל יתר המסמכים השייכים לשותפות ו/או הנוגעים לענייניה ישמרו במקום העסקים העיקרי של השותפות וכל צד יוכל בכל עת לעיין בהם, לבדקם ולקבל העתק מהם.

5.5 הצדדים ישאו בחובות צדדים שלישיים שלא ייפרעו לידי השותפות ובהוצאות נקיטת הליכים משפטיים לגביית חובות אלה בהתאם לחלקם היחסי בשותפות.

## 6. תקופת ההסכם

תוקפו של הסכם זה מוגבל לתקופת נסיון של שנה אחת מיום 16.3.94 ועד ליום 16.3.95. אם לא הודיע צד למשנהו בכתב על ביטולו של הסכם זה בתום השנה, יוארך מאליו תוקפו של הסכם זה לתקופה של שנה נוספת וחוזר חלילה. ואולם כל צד רשאי להביא הסכם זה לקיצו בהודעה מוקדמת בכתב של 90 יום מראש.

## 7. השקעות והוצאות

7.1 הצדדים יסקיעו במשותף ובהתאם לחלקם היחסי בשותפות, הסכומים שיידרשו מעת לעת למימון פעולות השותפות.

טליתניה בע"מ

NOREX LTD. נורקס בע"מ  
רח' בריקבא 12 בני ברק  
ת.ד. 5126  
טל. 481470

סמ/גר/14936.ת.4031

7.2 כל צד יהא זכאי להחזיר כל ההוצאות שהוציא עבור השותפות ובלבד שהוצאה זו אושרה מלכתחילה ע"י הצד האחר.

#### 8. מיקום השותפות

השותפות תנוהל ותפעל במשרדי נורקס ברח' בר כוכבא 12, בני-ברק. נורקס תעניק לשותפות שירותי משרד ותעמיד לרשותה רכבים וצוות מקצועי הדרושים לעסקי השותפות.

#### 9. איסור העברת זכויות

9.1 צד אינו רשאי, בכל מקרה, לשעבד את חלקו בשותפות לרבות כל זכות בה.

9.2 הצדדים לא יעבירו ו/או ימכרו כל חלק שיש להם בשותפות לצד שלישי כלשהו.

#### 10. סודיות

10.1 הצדדים ינהגו בנאמנות אחד כלפי משנהו ויפעלו למימוש מטרות השותפות אך ורק במסגרת השותפות ולא יחקשרו, בין במישרין ובין בעקיפין, עם כל גורם ו/או גוף ו/או אדם שהוא בעל עסק דומה או עסק שיש בו כדי להתחרות בשותפות בכל תקופת קיומה.

10.2 כל צד מתחייב לשמור בסוד כל ידע ו/או אינפורמציה הקשורים לעסקי השותפות ולא לעשות שימוש במידע המגיע אליו תוך כדי ועקב פעילותו בשותפות, אלא ככל שידרש לקידום מטרותיה של השותפות.

10.3 טליתניה לא תהא רשאית להעסיק להעסיק ישירות מי מעובדי נורקס, הן בתקופת קיומה של השותפות והן לאחר פירוקה.

10.4 נורקס לא תהא רשאית להעסיק ישירות מי מעובדי טליתניה, הן בתקופת קיומה של השותפות והן לאחר פירוקה.

#### 11. פירוק השותפות

11.1 צד רשאי לדרוש את פירוק השותפות בכל עת בהודעה בכתב של 90 יום מראש.

11.2 במקרה של פירוק השותפות יהא זכאי כל צד לקבל את ההכנסות שתתקבלנה בידי השותפות בגין התויות שיוצרו ע"י אותו צד ונמכרו ע"י השותפות.

#### 12. בוררות

12.1 בכל מקרה שיתגלעו חילוקי דיעות בין הצדדים בכל הקשור בהסכם זה או בעסקי השותפות או בניהולה, תועבר ההכרעה בחילוקי הדעות להכרעת בורר דן יחיד המוסכם על הצדדים.

טליתניה רש"מ

נורקס בע"מ. NOREX LTD.  
רח' בר כוכבא 12, בני ברק  
ת.ד. 393, ב"ב 51 261  
טל. 781470

סמ/גר/14936.ת.4031

## הסכם

שנערך ונחתם בתל-אביב ביום 16.3.1994

ב י ן

נורקס בע"מ ח.פ. 51-080733-2  
מרח' בר-כוכבא 12, בני-ברק  
(להלן - "נורקס")

### מצד אחד

ו ב י ן

טליתניה בע"מ ח.פ. 51-044118-1  
מרח' בר יוחאי 2, תל-אביב  
(להלן - "טליתניה")

### מצד שני

- והואיל: ונורקס עוסקת, בין היתר, בייצור, בשיווק ובהפצה של תוויות ובכלל זה תוויות ארוגות;
- והואיל: וטליתניה עוסקת, בין היתר, בייצור, בשיווק ובהפצה של זה תוויות ארוגות;
- והואיל: ולצדדים הציוד והמכונות הדרושים ליצור תוויות ארוגות;
- והואיל: וברצון הצדדים לייעל את ההפצה והשיווק של תוויות ארוגות, וע"י כך להקטין את עלויות ההפצה והשיווק.
- והואיל: וברצון הצדדים להבטיח היצע מספיק של תוויות ארוגות.
- והואיל: וברצון הצדדים לפעול במשותף בכל הקשור לשיווק ולהפצה של תוויות ארוגות המיוצרות על ידם והינם מעוניינים לייסד לצורך כך שותפות;
- והואיל: והצדדים מבקשים להסדיר את יחסיהם במסגרת שותפות ואת אופן תפעולה השוטף של השותפות והכל כמפורט בהסכם זה להלן;

טליתניה בע"מ

נורקס בע"מ JOREX LTD.  
רח' בר כוכבא 12, בני ברק  
ת.ד. 893, ב/ב 51 261  
781474

סמ/גר/14936.ת.4031

## לפיכך הותנה, הוסכם והוצהר בין הצדדים כדלקמן:

### 1. המבוא

המבוא להסכם זה מהווה חלק בלתי נפרד ממנו ובחזקת תנאיו.

### 2. השותפות

2.1 השותפות תעסוק בשיווק, הפצה ומכירה של תוויות ארוגות המיוצרות ע"י הצדדים (להלן - "התוויות").  
בכל משך תוקפו של הסכם זה לא ישווקו הצדדים תוויות ארוגות אלא באמצעות השותפות.

2.2 השותפות תקרא בשם נורקס שיווק תוויות (להלן - "השותפות").  
שם השותפות הינו קנינה הבלעדי של נורקס וטליתניה לא תהא רשאית לעשות שימוש כלשהו בשם השותפות או בשם דומה לו שלא במסגרת השותפות.

2.3 חלקם של הצדדים בשותפות הינו כדלקמן:

נורקס - 65%  
טליתניה - 35%

2.4 השותפות לא תהא רשאית לקבל על עצמה כל התחייבות למעט ההתחייבות לספק התוויות המיוצרות ע"י נורקס וטליתניה וזאת בגין רכישת התוויות בלבד.

2.5 כל ההוצאות, ההפסדים וההתחייבויות של השותפות מכל סוג שהוא וכן כל הרווחים, ההכנסות וזכויות של השותפות מכל סוג שהוא, שנצברו במהלך השותפות וכן אלה שיתגלו לאחר פירוקה אולם מתייחסים לתקופת קיום השותפות, יתחלקו בין הצדדים בהתאם לחלקם היחסי בשותפות.

2.6 השותפות תפעל להפחתת עלויות ההפצה והשיווק וליעול הפצת התוויות הארוגות.

### 3. ניהול השותפות

3.1 ניהולה השוטף של השותפות יהא מופקד בידי מנהלה של נורקס, מר בני רבינוביץ, אשר יקדיש מזמנו ומרצו ככל שידרש לקידום עסקי השותפות.  
במקרה בו ייבצר ממר בני רבינוביץ מלמלא את תפקידו מחמת מחלה, מילואים, חופשה וכיו"ב ישמשו כממלאי מקומו ה"ה אורית רבינוביץ וקובי אבנר.

3.2 בתמורה לניהול השותפות תשלם טליתניה לנורקס מידיו חודש דמי ניהול בסך של 7,150 (שבעת אלפים מאה וחמישים ש"ח).  
למען הסר ספק, נורקס לא תהא זכאית לקבלת דמי ניהול כאמור בגין פעילות טליתניה שלא במסגרת השותפות.

טליתניה בע"מ

נורקס בע"מ NOREX LTD.

רחוב רוקנא 12, בני ברק

ת.ד. 51261

טל 781470

סמ/גר/14936.ת.4031

- 3.3 חשבונות השותפות יתנהלו בבנק דיסקונט סניף רמת-גן.
- 3.4 כל עוד לא יוסכם אחרת, חתימותיהם ביחד של מר בני רבינוביץ ושל מר יגאל אבנר תחייבנה את השותפות בכל דבר ועניין.
- למרות האמור לעיל, תדרש חתימת היסב אחת בלבד של אחד מה"ה הנ"ל לצורך הפקדת המחאות בחשבון השותפות.
- 3.5 הצדדים ימנו מידי שנה רואה חשבון לשותפות אשר יערוך דו"ח רו"ח עם תום שנת המס.
- 3.6 החלטות הנוגעות לניהול השוטף של עסקי השותפות תתקבלנה על ידי מר בני רבינוביץ, למעט כמפורט בהסכם זה.
- 3.7 ההחלטות המפורטות להלן תתקבלנה פה אחד:
- 3.7.1 החלטות הנוגעות לשינוי מהותי בתחומי עיסוקה של השותפות.
- 3.7.2 החלטות הנוגעות במדיניות השותפות.
- 3.7.3 החלטות הנוגעות לחלוקת רווחי השותפות.
- 3.7.4 החלטות הנוגעות להענקת זכויות חתימה בשם השותפות מעת לעת.
- 3.7.5 החלטות הנוגעות להשקעות כספיות בשותפות.

#### 4. תפעולה השוטף של השותפות

- 4.1 השותפות תעסוק אך ורק בשיווק, בהפצה ובמכירת התוויות הארוגות המיוצרות ע"י הצדדים.
- 4.2 הזמנות לאספקת תוויות שתתקבלנה בידי השותפות, תיוצרה על-ידי הצדדים ותתחלקנה בין הצדדים בהתאם לחלקם היחסי בשותפות, בכפוף לסטיה אפשרית בחודש מסוים בשיעור של עד 2%, אשר תקוזז מהזמנות החודש העוקב.
- 4.3 במקרה בו לא יהא באפשרות צד לייצר את החלק היחסי של ההזמנות הנדרש ממנו בחודש מסוים. (כתוצאה מיציאה לחופשה של עובדים; השבת ציוד עקב תקלה; מחסור בחלקים; העסקת הציוד למטרה אחרת וכד'), לא יזוכה אותו צד בחודשים הבאים בהזמנות נוספות מעבר לחלקו היחסי בהזמנות כמפורט לעיל.
- 4.4 כל צד ישא באחריות בלעדית לתוויות המיוצרות על ידו והמשווקות ע"י השותפות, לרבות לאיכות וטיב התוויות, עמידה בלוח זמנים וכד'.
- במקרה בו יחול על השותפות חיוב כתוצאה מפגם כלשהו בתוויות ו/או איחור באספקתן, ישפה כל צד את השותפות ו/או את הצד הנפגע בגין החיוב הנובע מהתוויות שיוצרו על ידו.

טל'החברה רשמי

נורקס בע"מ. NOREX LTD  
רח' בר כוכבא 12, בני ברק  
ת.ד. 893, ב"ב 51 261  
טל. 781470

סמ/גר/14936.ת.4031

4.5 טליתניה תעמיד לרשות השותפות את מר זיו פינקלשטיין אשר יעניק לשותפות שירותי שיווק במשרה מלאה.

שכרו של מר זיו פינקלשטיין ישולם ע"י נורקס בע"מ.

במקרה של פירוק השותפות יחזור מר פינקלשטיין להיות עובד בחברת טליתניה, כל חובותיו וזכויותיו כעובד יועברו לטליתניה ולא ירשמו לחובת נורקס בע"מ.

4.6 מר בני רבינוביץ יהא רשאי להחליף או לפטר עובדים המועסקים ע"י השותפות עפ"י שיקול דעתו הבלעדי (למעט את מר פינקלשטיין).

## 5. ניהול הכספים

5.1 כל התקבולים שיתקבלו בידי השותפות בגין מכירת התוויות יופקדו בחשבון הבנק של השותפות בתוך 24 שעות ממועד קבלתם, ויועברו לצדדים עפ"י חלקיהם בשותפות כמפורט בסעיף 2.3 לעיל. כל חודש תבדק התאמת התקבולים שהועברו לצדדים לעומת היצור שיוצר על-ידי הצדדים והסטייה של צד מהחלוקה כמפורט בסעיפים 4.2 ו- 4.3.

5.2 65% מהתקבולים השויכים לנורקס והמופקדים בחשבון השותפות ישמשו כבטחונות לנורקס עפ"י הסדר שיושג עם הבנק.

5.3 כל התקבולים שיקבל צד לשותפות והקשורים במישרין ו/או בעקיפין לעסקי השותפות, יופקדו על ידו בחשבון השותפות.

5.4 השותפות תנהל ספרי חשבונות מתאימים, לפי המקובל בעסקים דומים לעסקי השותפות. ספרי החשבונות וכל יתר המסמכים השויכים לשותפות ו/או הנוגעים לענייניה ישמרו במקום העסקים העיקרי של השותפות וכל צד יוכל בכל עת לעיין בהם, לבדקם ולקבל העתק מהם.

5.5 הצדדים ישאו בחובות צדדים שלישיים שלא ייפרעו לידי השותפות ובהוצאות נקיטת הליכים משפטיים לגביית חובות אלה בהתאם לחלקם היחסי בשותפות.

## 6. תקופת ההסכם

תוקפו של הסכם זה מוגבל לתקופת נסיון של שנה אחת מיום 16.3.94 ועד ליום 16.3.95. אם לא הודיע צד למשנהו בכתב על ביטולו של הסכם זה בתום השנה, יוארך מאליו תוקפו של הסכם זה לתקופה של שנה נוספת וחוזר חלילה. ואולם כל צד רשאי להביא הסכם זה לקיצו בהודעה מוקדמת בכתב של 90 יום מראש.

## 7. השקעות והוצאות

7.1 הצדדים יסקיעו במשותף ובהתאם לחלקם היחסי בשותפות, הסכומים שיידרשו מעת לעת למימון פעולות השותפות.

טליתניה בע"מ

נורקס בע"מ  
NOREX LTD.  
רח' ברינקבא 12 בני ברק  
ת.ד. 5126  
טל. 781470

סמ/גר/14936.ת.4031

7.2 כל צד יהא זכאי להחזר כל ההוצאות שהוציא עבור השותפות ובלבד שהוצאה זו אושרה מלכתחילה ע"י הצד האחר.

#### 8. מיקום השותפות

השותפות תנוהל ותפעל במשרדי נורקס ברח' בר כוכבא 12, בני-ברק. נורקס תעניק לשותפות שירותי משרד ותעמיד לרשותה רכבים וצוות מקצועי הדרושים לעסקי השותפות.

#### 9. איסור העברת זכויות

9.1 צד אינו רשאי, בכל מקרה, לשעבד את חלקו בשותפות לרבות כל זכות בה.

9.2 הצדדים לא יעבירו ו/או ימכרו כל חלק שיש להם בשותפות לצד שלישי כלשהו.

#### 10. סודיות

10.1 הצדדים ינהגו בנאמנות אחד כלפי משנהו ויפעלו למימוש מטרות השותפות אך ורק במסגרת השותפות ולא יתקשרו, בין במישרין ובין בעקיפין, עם כל גורם ו/או גוף ו/או אדם שהוא בעל עסק דומה או עסק שיש בו כדי להתחרות בשותפות בכל תקופת קיומה.

10.2 כל צד מתחייב לשמור בסוד כל ידע ו/או אינפורמציה הקשורים לעסקי השותפות ולא לעשות שימוש במידע המגיע אליו תוך כדי ועקב פעילותו בשותפות, אלא ככל שידרש לקידום מטרותיה של השותפות.

10.3 טליתניה לא תהא רשאית להעסיק להעסיק ישירות מי מעובדי נורקס, הן בתקופת קיומה של השותפות והן לאחר פירוקה.

10.4 נורקס לא תהא רשאית להעסיק ישירות מי מעובדי טליתניה, הן בתקופת קיומה של השותפות והן לאחר פירוקה.

#### 11. פירוק השותפות

11.1 צד רשאי לדרוש את פירוק השותפות בכל עת בהודעה בכתב של 90 יום מראש.

11.2 במקרה של פירוק השותפות יהא זכאי כל צד לקבל את ההכנסות שתקבלנה בידי השותפות בגין התויות שיוצרו ע"י אותו צד ונמכרו ע"י השותפות.

#### 12. בוררות

12.1 בכל מקרה שיתגלעו חילוקי דיעות בין הצדדים בכל הקשור בהסכם זה או בעסקי השותפות או בניהולה, תועבר ההכרעה בחילוקי הדעות להכרעת בורר דן יתיד המוסכם על הצדדים.

מליתניה רש"מ

נורקס בע"מ. NOREX LTD.  
רח' בר כוכבא 12, בני ברק  
ת.ד. 891, ב"ב 261 51  
טל. 781470

סמ/גר/14936.ת.4031



לא יגיעו הצדדים לידי הסכמה ביניהם בדבר זהות הבורר בתוך 15 יום מהמועד בו דרש צד להסכם למנות בורר, ימונה הבורר ע"י מי שישימש באותה עת יו"ר הועד המחוזי של לשכת עוה"ד בתל-אביב.

12.2 הבורר יהא פטור מהוראות הדין המהותי ו/או סדרי הדין אך יהא חייב לנמק את פסקו.

12.3 דין סעיף זה כדין הסכם בוררות בין הצדדים.

### 13. פרשנות

13.1 שמות וכותרות הסעיפים בהסכם זה הינם למטרות נוחות בלבד, אינם מהווים חלק הימנו ואין להסתמך עליהם בפרשנותו.

13.2 כל שינוי להסכם זה יעשה בכתב בלבד, וישא חתימות הצדדים.

### 14. כללי

14.1 שתיקת צד או הסכמתו לחרוג מתנאי הסכם זה במקרה מסוים לא תהווה תקדים ו/או תחייב אותו הצד במקרה אחר של חריגה מאותו התנאי ו/או תנאי אחרים.

14.2 המנועות צד מלאכוף בכל זמן ו/או למשך כל תקופה שהיא זכות או הוראה בהתאם לתנאיה לא תחשב ולא תהווה ראיה לזכות על הזכות ו/או ההוראה ואותו הצד יהא זכאי לאכוף הזכות ו/או ההוראה לפי שיקול דעתו.

14.3 לענין הסכם זה, יהיו כתובות הצדדים כאמור בראש הסכם זה ויראו כל הודעה של צד למשנהו כאילו נתקבלה בתעודתה בתוך 72 שעות ממועד מסירתה למשלוח בדואר רשום לכתובות המצוינות בראש הסכם זה.

ולראיה באו הצדדים על החתום:

טליתזה בע"מ

טליתזה בע"מ

NOREX LTD. בע"מ  
רח' בר נוכבא 12, בני ברק  
ת.ד. 51261  
נרדקס בע"מ

טליתזה בע"מ

סמ/גר/14936.ת.4031