



## רשות ההגבלים העסקיים

### החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר מתן פטור מאישור בית הדין להסדר כובל

#### הסכם בין עמיר שיווק והשקעות בע"מ לבין כ. כהן ובניו שיווק לחקלאי בע"מ

#### 1. פתח דבר

ביום 21 בפברואר 2006 הוגשה בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים"), לכבילות הנלוות למיזוג בין חברת עמיר שיווק והשקעות בחקלאות בע"מ (להלן: "עמיר") לבין כ. כהן ובניו שיווק לחקלאי בע"מ (להלן: "כ. כהן").

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילה המצויה בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי הכבילה אינה מגבילה את התחרות בחלק ניכר של השוק המושפע מן ההסדר, וכי אין היא פוגעת פגיעה של ממש בתחרות בשוק כאמור, כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. מטעמים אלו ראוי ההסדר לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים"), בשל הנימוקים שיפורטו להלן.

#### 2. ההסכם והצדדים לו

##### 2.1 הצדדים להסכם

**עמיר** היא חברה ציבורית, בבעלות עמיר-חברה להספקה של התאחדות האיכרים בישראל בע"מ (71.85%), מר מיכאל מנדלסון (5.99%), עובדים (1.99%) ובבעלות הציבור (20.17%). החברה עוסקת, באופן ישיר ובאמצעות אחזקות, בשיווק תשומות לחקלאות. פעילות החברה היא בתחום חומרי הדברה, דשנים, תערובות, אריזות, זרעים ומוצרים טכניים. לחברה פריסה כלל ארצית של 24 סניפים.

**כ. כהן** היא חברה פרטית, בבעלות מר כהן כדיר (50%) וכהן גד (50%). החברה עוסקת בשיווק תשומות לחקלאים, ובכלל זה חומרי דישון, חומרי הדברה, אריזות, ציוד השקיה וציוד טכני. לחברה מחסן אחד הממוקם באזור התעשייה נתיבות.

##### 2.2 ההסכם

במסגרת העסקה, רוכשת עמיר מחברת כ. כהן את המוניטין והמלאי של כ. כהן כפי שיהיה במועד הסגירה של העסקה. בנוסף על רכישת נכסים אלו, במועד השלמת העסקה תתקשר עמיר בהסכם זיכיון עם תאגיד שיווק על ידי מר גד כהן ויהיה בשליטתו. על פי הסכם הזיכיון, התאגיד החדש

אמור לספק לעמיר במשך תקופה של חמש שנים שירותי ניהול והפעלה לנכסים שנרכשו על ידי עמיר מכ. כהן, באופן שהנכסים האמורים יופעלו כסניף של עמיר.

ההסכם כולל כבילה נלווית מסוג אי תחרות: סעיף 11.3 להסכם קובע כי כ. כהן ובעלי מניותיה לא יתחרו בעמיר בתחום של שיווק ו/או מכירה של תשומות חקלאיות כאשר המכירה מיועדת בעיקרה לחקלאים ו/או גננים. תקופת הכבילה הינה כל עוד הסכם הזכיינות הינו בתוקף ולמשך שנתיים לאחר מועד סיומו של הסכם הזכיינות.

### 3. השפעת ההסכם על התחרות

המיזוג האמור הוא מיזוג אופקי בין שתי חברות העוסקות בשיווק תשומות לחקלאות. עולה כי מרבית המכירות של הצדדים למיזוג הן ללקוחות ברדיוס של עד 25 ק"מ מהסניף הקרוב אליהם. על כן, הגדרת השוק כוללת רובד גיאוגרפי, המוגדר ברדיוס זה מהסניף (היחיד) של כ. כהן בנתיבות. נתח השוק שייווצר לגוף הממוזג באזור זה הינו כ- 47.8% בתחום ההדברה, כ- 72.1% בתחום הדשנים וכ- 37% בתחום האריזות.

ניתוח תחרותי של תחום חומרי ההדברה העלה כי קיימת תחרות רבה בין המפיצים, הבאה לידי ביטוי במרווחים הקטנים הקיימים בתחום. עוד נמצא כי הסבירות להעלאת מחירים מצד עמיר, נמוכה, לאור יכולת המתחרים לספק את הביקושים שיופנו אליהם כתוצאה מעליית מחירים כאמור. ניתוח חומרי האריזות מעלה, כי מלבד המפיצים המתחרים זה בזה, גם היצרניות עצמן משווקות חלק מהמוצרים ישירות לחקלאי, ומהוות מתחרות נוספות. ניתוח תחום חומרי הדשנים מעלה, כי המפיצים מציעים בעיקר שירותי הזמנת מוצרים וגביית הכספים מהלקוחות, עבור חברת הדשנים, ואין להן יכולת השפעה כלשהי על המחיר הסופי הנקבע בין היצרן ללקוח. בנוסף לאמור לעיל, ישנן סיבות נוספות המפיגות את החשש להשפעות חד צדדיות הנוגעות לכל התחומים, והן התחרות הקיימת בין המפיצים, הנובעת בין השאר מנוהגם של הצרכנים בתחום לערוך "מכרז" בין המשווקים השונים, חסמי התרחבות נמוכים העומדים בפני המתחרים, וכן מספר נוסף של מחסני מכירה ומשווקים קטנים, המהווים תחרות נוספת לרשתות הארציות באזור הרלוונטי.

בחוליית ספק-סיטונאי לא נמצאו אינדיקציות לכך כי הגוף הממוזג יוכל להפעיל כוח שוק כלפי המשווקים וזאת לאור אופי העסקאות בתחום הדשנים, תוספת נתח שוק לא משמעותית בתחום האריזות, ורצון של המפיצות לשווק את כל מגוון המוצרים המוצעים, במיוחד בענף ההדברה, על מנת להגביר את האטרקטיביות שלהם בעיני הלקוחות.

עוד נמצא, כי החשש להשפעות מתואמות, הנובע מהעובדה שהמיזוג יגרור מעבר מחמישה מפיצים גדולים, באזור הגיאוגרפי הנדון, לארבעה, מופג גם הוא, בעיקר בשל חוסר הסימטריה בנתחי השוק של המפיצים, חסמי התרחבות נמוכים, וקיומם של שחקנים נוספים, ביניהם משווקים קטנים שאינם חלק מרשת ארצית ויצרנים המשווקים את תוצרתם ישירות ללקוח.

לאור האמור לעיל מצאתי כי המיזוג אינו מעלה חשש לפגיעה משמעותית בתחרות.

באשר לכבילה הנלווית למיזוג, הרי שזו מגבילה את יכולתה של כ. כהן ובעליה להתחרות בעמיר בתקופת הסכם הזכיינות ולמשך שנתיים לאחר תום תקופת ההסכם. באשר להתחייבות לאי תחרות של זכיון כלפי בעל זיכיון, הממונה על ההגבלים העסקיים נתן דעתו לכבילה מסוג זה

בכללי ההגבלים העסקיים (פטור סוג להסכמי זכיינות)<sup>1</sup>. בנסיבות אלה, לאור אופי היחסים המיוחד שבין בעל זיכיון לזכיין, נמצא כי קיימת הצדקה להגבלת התחרות למשך תקופת חיי הסכם הזכיינות.

באשר לקיומה של הכבילה אף לתקופה של שנתיים לאחר תום תקופת הזכיינות, מצאתי כי יש בכך כדי לשמר את ערכו הכלכלי של המיזוג, היות שתקופת הסכם הזיכיון מתחילה במקביל לתחילת המיזוג בין החברות ולפיכך רק עם תום תקופת הזיכיון תחדל כ. כהן להיות חשופה לפעילותו העסקית של הגוף הממוזג. בשל כך, ובשל העובדה שתקופת ההגבלה הינה לשנתיים ימים מיום סיום הסכם הזיכיון בין המתמזגות, מצאתי כי אין כבילה זו מעלה חשש לפגיעה משמעותית בתחרות.

#### 4. סוף דבר

בנסיבות המתוארות לעיל, ולאחר שנועצתי בועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש, לכבילה הנלווית למיזוג שבין עמיר לכ. כהן.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק ההגבלים העסקיים נתונה החלטתי זו לערר בתוך 45 יום בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים, או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

רונית קן

הממונה על ההגבלים העסקיים

ירושלים, ט"ז באייר תשס"ו

14 במאי 2006

<sup>1</sup> כללי ההגבלים העסקיים (פטור סוג להסכמי זכיינות) התשס"א-2001 עומדים כיום בתוקפם בהתאם להוראות סעיף 38 לחוק יסוד: הכנסת. בתקופה הקרובה אמורים להיכנס לתוקפם פטורי הסוג החדשים, וביניהם פטור הסוג להסכמי זכיינות, אשר גם הוראותיו מאפשרות, ככלל, לזכיין להתחייב שלא להתחרות בבעל הזיכיון בתקופת הזכיינות, תחת מגבלות מסוימות.