



## רשות ההגבלים העסקיים

כ' בתמוז תש"ס  
23 ביולי 2000

לכבוד  
תמר בן-דוד, עו"ד  
יהודה רווה ושות'  
ר' אוסישקין 26  
ת.ד. 7722  
ירושלים 91077  
נכבדתי,

### הנדון: תיק פטור 2519 - פלא-פון תקשורת בע"מ - הסכמי שיווק והסכמי יבואן

אני מתכבד להודיע על הסכמתי העקרונית לפטור, על-פי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים"), הסכמי משווק והסכמי יבואן של פלא-פון תקשורת בע"מ (להלן: "פלא-פון"), בהתאם לאמור להלן.

ביום 26.8.98 הגשת בקשה למתן פטור להסכמים האמורים. בזמן שחלף מאז הגשת בקשת הפטור הנדונה, קוימו מגעים ביניכם לבין אנשי רשות ההגבלים העסקיים, וכן קוימו מגעים עם נציגי משרד התקשורת. עקב מגעים אלה נעשו שינויים שונים, חלקם משמעותיים מאוד, בנוסח ההסכמים שהצעתם בתחילת הדברים. שינויים אלה מאפשרים לי להודיע, לאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, על הסכמתי העקרונית להעניק פטור כמבוקש להסכמים אלה של פלא-פון. הפטורים עצמם יינתנו על בסיס פרטני, לכל הסכם והסכם כפי שיוגש לנו על-ידי פלא-פון, כאשר האמור במכתבי זה ישמש כהנמקה לכל הפטורים שיינתנו.

### הסכם משווק

ביום 31.5.99 העביר לידינו עו"ד יעקב דבי נוסח של הסכם משווק שמצוין בו "גרסה חדשה II, 25.5.99" (להלן: "הסכם המשווק"). דברי להלן יתייחסו לנוסח זה, כפי שתוקן לאחר-מכן במכתבי עו"ד דבי מיום 16.5.00 ומיום 27.6.00.

המשווקים המורשים יטפלו בחיבור מנויים לרשת פלא-פון (ראה בין השאר סעיפים 4 ו-7 להסכם המשווק), ותמורת טיפול זה תשולם להם עמלה (סעיף 9.4 להסכם המשווק). כן יעסקו המשווקים המורשים במכירת מכשירי רט"ן. אין הכרח שהמשווקים המורשים ירכשו את מכשירי הרט"ן מפלא-פון (ואף לא מיבואנים שחתמו על הסכמי יבואן עם פלא-פון), אלא שיוכלו לרכוש מכשירים מכל גורם, ובלבד שהמכשירים הם מדגמים שלגביהם ניתנו אישורי סוג על-ידי משרד התקשורת (ראה סעיפים 2.2 ו-5 להסכם המשווק). בדומה, לקוח יחובר לרשת פלא-פון אם הוא מתייצב בפני

משווק מורשה כשברשותו מכשיר רט"ן מדגם שלגביו ניתן אישור סוג, ללא קשר למקום הרכישה או דרך יבוא המכשיר (ראה סעיף 7.10 להסכם המשווק).

מתוך מכתבך מיום 26.8.98 למדתי, כי הסכם המשווק ייחתם עם משווקים מורשים שמספרם מוערך כ-170.

הכבילה העיקרית בהסכם המשווק היא התחייבותם של המשווקים המורשים שלא לעסוק, בתקופת ההסכם, בשיווק שירותיהן של רשתות רט"ן מתחרות, או בשיווק מוצרים המתאימים לשימוש עם רשתות רט"ן מתחרות (ראה סעיף 17 להסכם המשווק). לאחר ששקלתי את הנושא, ולאור יתר הוראות ההסכם (ובפרט תקופת ההסכם הקצרה, שתידון להלן), הגעתי לכלל דעה כי אין בכבילה זו כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות; אדרבה, רתימת המשווקים המורשים למאמץ לשווק את שירותיה של פלא-פון צפויה דווקא להגביר את התחרות בין רשתות הרט"ן. בהקשר זה יוצא אני מנקודת המוצא, שקשירת בערך 170 משווקים לרשת פלא-פון באופן בלעדי, לתקופות קצרות כל פעם, לא תחסום בפני רשתות רט"ן מתחרות את האפשרות לשווק את שירותיהן. כמו כן אני מניח כי אחרי ההתקשרות בין פלא-פון לבין המשווקים המורשים, יוותרו מספיק ערוצי שיווק פתוחים בפני יתר רשתות הרט"ן; התקשרות בלעדית החורגת מאמת מידה זו תדרוש בחינה נפרדת שלא במסגרת מכתבי זה.

אדגיש כי מדובר בנקודות מכירה שהן ייעודיות, פחות או יותר, לנושא של רט"ן (או תקשורת בכלל). כך נאמר בסעיף 3.1 להסכם המשווק, כי המשווק המורשה יפעיל נקודות מכירה "שתתמחינה בתחום התקשורת". כפי שהובהר כבר על-ידי אנשי הרשות בשיחות עמכם, ההסכמה העקרונית הניתנת בזה מתייחסת לנקודות מכירה כאלה. הסכמה עקרונית זו אינה חלה על הסכמים עם גורמים משווקים המפעילים נקודות מכירה מסוג אחר, דוגמת רשתות מזון, רשתות תרופות ("פרמים"), רשתות מוצרי בית ורשתות "עשה זאת בעצמך"; מקרים כאלה יהיה צורך לבחון בנפרד.

היות שתהליך מתן אישור סוג על-ידי משרד התקשורת צפוי לכלול בדיקות טכניות שתבוצענה על-ידי פלא-פון עצמה, אבהיר כי אני יוצא מן ההנחה, העומדת בבסיס הפטור שיינתן, כי לא תפלה פלא-פון בין גורמים שונים בביצוע בדיקות אלה, או בכל פעולה אחרת הדרושה מצדה בקשר לתהליך של מתן אישור סוג.

כפי שהבהרתם בשיחות עם אנשי הרשות, אין הסכם המשווק מטיל מגבלות על רכישת אביזרים על-ידי המשווקים המורשים.

על-פי סעיף 2.3 להסכם המשווק (וכן סעיף 2.2 לנספח א' להסכם), יפעל המשווק המורשה אך ורק בנקודות מכירה שלגביהן הסכימה פלא-פון בכתב. לאחר ששקלתי נושא זה, מוצא אני כי מדובר בכבילה אשר אין בה כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות, ויש בה כדי לתרום ליכולתה של פלא-פון להשיג פריסה אופטימלית של משווקים מורשים.

מספר סעיפים בהסכם המשווק קובעים כי על המשווק המורשה לחבר לרשת פלא-פון אך ורק לקוחות שהם בגדר משתמשים סופיים של שירותי רט"ן (ראה לדוגמא סעיף 4.4(א) להסכם המשווק). סעיפים אלה מחייבים את המשווקים המורשים לפעול בהתאם למדיניות פלא-פון, שלפיה תחבר לרשתה רק משתמשים סופיים, ולא מי שיעסוק במכירת שירותי רט"ן הלאה (re-sale) (גורמים העוסקים בהשכרת מכשירי פלא-פון, לדוגמא לתיירים, מהווים חריג למדיניות זו). לו היתה פלא-פון מאפשרת את הדבר, יתכן כי היה מתפתח שוק משני של re-sellers, דהיינו של גורמים הרוכשים זמן אוויר מפלא-פון ועוסקים במכירתו הלאה. לכאורה סברתי בתחילת הדברים כי מדיניות זו של מניעת re-sale אינה תורמת לתחרות בענף ואף מגבילה אותה, אולם בתשובה לפנייתי אליו בסוגיה זו הבהיר משרד התקשורת כי בשלב זה גם הוא מתנגד להתרת re-sale, דבר שלדעתו היה דווקא פוגע בתחרות בענף (הדברים נאמרו, בין השאר, במכתבה של עו"ד ברוריה וון-רייק מיום 15.6.99). לאחר ששקלתי את הנושא ואת עמדת משרד התקשורת, הן לאור אופי השירות שבו מדובר והן לאור יתר נסיבות העניין, הגעתי לכלל מסקנה כי בשלב זה אין בחיוב המשווקים המורשים לפעול בהתאם למדיניות זו כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות, ולכן לא מצאתי מקום להתנגד להוראות הרלוונטיות שבהסכם המשווק. עם זאת, בקשתי כי משרד התקשורת יבדוק סוגיה זו מעת לעת, ויתעדכן בכל שינוי שיש להשפעת התנאי האמור על התחרות בשוק.

על-פי סעיף 6.2 להסכם המשווק תנהיג פלא-פון מבצעי שיווק שונים מעת לעת, וחלקם יהיו כרוכים במתן הטבות שונות ללקוחות. הסעיף קובע כי הטבות אלה אכן תעבורנה לזכותם של הלקוחות, בדרך שתקבע פלא-פון. אני מבין, לדוגמא, כי במסגרת מבצע עשויה פלא-פון לסבסד רכישתם של מכשירי רט"ן מסוג מסוים על-ידי המשווקים המורשים, במטרה שהנהנה מן הסבסוד יהיה הלקוח הסופי. על-מנת להבטיח כי הסבסוד אכן יעבור לזכות הלקוח ולא יישאר בכיסו של המשווק המורשה, יתכן כי תקבע פלא-פון מחיר מירבי למכירת אותם מכשירי רט"ן מסובסדים ללקוחות. כל עוד מדובר במחיר מירבי ולא מזערי, של מכשירים שיש בהם מרכיב סבסוד משמעותי, וכל עוד מדובר בדבר שייעשה במסגרת מבצעים מוגבלים ותחומים בזמן ולא דרך קבע, אינני רואה בכך פגיעה של ממש בתחרות.

על-פי סעיף 16.2 להסכם המשווק אין פלא-פון חייבת לשתף את כל המשווקים המורשים שלה בכל מבצע שהיא תערוך, ויתכן שיתוף סלקטיבי של משווקים מורשים נבחרים במבצעים שונים. ראיתי לנכון לקבל את הסבריה של פלא-פון בעניין זה, שהדבר יעניק לה גמישות בעריכת מבצעים ויאפשר לה להתחרות ביתר שאת כנגד רשתות הרט"ן המתחרות.

סעיף 18.1 להסכם המשווק קובע תקופה של 12 חודשים, עם אפשרות לחידושו של ההסכם מדי פעם לתקופות נוספות בנות 12 חודשים, אם לא נתן צד אחד הודעה לפחות 45 יום מראש בדבר רצונו שלא לחדש את ההסכם. בנוסף, סעיף 18.2 קובע כי כל צד רשאי להפסיק את ההתקשרות על-ידי הודעה מראש של 90 יום. התקופות הקצרות אשר נקבעות בהוראות אלה מחזקות את מסקנתי, כי אין בהסכם כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות.

סיכומו של דבר: מצאתי כי אין בהסכם המשווק כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות, עיקרו של ההסכם אינו בהפתחת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

### הסכם יבואן

ביום 31.5.99 העביר לידינו עו"ד יעקב דבי נוסח של הסכם יבואן שמצוין בו "גרסה 9: 25.5.99" (להלן: "הסכם היבואן"). דברי להלן יתייחסו לנוסח זה.

הסכם היבואן בא להסדיר את היחסים בין פלא-פון לבין יבואנים המייבאים מכשירי רט"ן המתאימים לרשת פלא-פון. בין השאר, ההסכם מחייב את היבואנים לסטנדרטים של איכות, אמינות, שירות, וכיוצא באלה.

בדרך כלל ימכרו היבואנים את מכשירי הרט"ן ישירות למשווקים, על-פי תנאים מסחריים שייקבעו ביניהם (ראה סעיפים 9, 10 להסכם היבואן). עם זאת, מתחייב היבואן למכור מכשירי רט"ן גם לפלא-פון לפי דרישתה (ראה סעיף 11 להסכם היבואן). המכירה לפלא-פון תהיה בתנאים שאינם נחותים מהתנאים הטובים ביותר שבהם מוכר היבואן את אותם המוצרים (דהיינו, מוצרים המתאימים לרשת פלא-פון) לצד שלישי (ראה סעיף 11.1 להסכם היבואן). משמעות הדבר היא שמשווק של מכשירים המתאימים לרשת פלא-פון לא יוכל לרכוש אותם בתנאים טובים יותר מן התנאים שבהם רוכשת אותם המוצרים פלא-פון עצמה. לאור נסיבות המקרה, אינני רואה בתנאי זה פגיעה של ממש בתחרות.

לאחר שהוכנסו שינויים לשני ההסכמים, כל יבואן שקיבל מאת משרד התקשורת אישור סוג לגבי המוצרים הנדונים יכול להתקשר עם פלא-פון בהסכם יבואן (ראה סעיף 3(א) להסכם היבואן), ובלבד שיעמוד ביתר התנאים והדרישות שבהסכם. כמו-כן, במכתבו מיום 31.5.99 הבהיר עו"ד יעקב דבי, כי "הסכם היבואן הינו וולנטרי ויחתם עם יבואנים המוכנים למלא אחר ההצהרות המעוגנות בהסכם" (בדומה, על-פי הסכם המשווק, אין המשווקים המורשים חייבים לרכוש מכשירי רט"ן דווקא מיבואנים שחתמו על הסכם יבואן, ובלבד שמדובר בדגמים שלגביהם ניתנו אישורי סוג).

הסכם היבואן אינו מחייב את היבואן לבלעדיות.

אין תקופה מוגדרת להסכם היבואן, וכל צד רשאי להפסיק את ההסכם על-ידי מתן הודעה 90 יום מראש (ראה סעיף 20.1(א) להסכם היבואן).

לאחר שעיינתי בהסכם היבואן ושקלתי את הדברים, מצאתי כי אין בו כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות, עיקרו אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

### כללי

כאמור, במכתבי זה אני מודיע על הסכמתי העקרונית לפטור הסכמי משווק והסכמי יבואן לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, בתנאים ובסייגים שלעיל, ואילו הפטורים עצמם יינתנו על-בסיס פרטני לגבי כל הסכם שייחתם.

על פלא-פון להגיש בקשה לפי סעיף 14 לגבי כל הסכם (ניתן לכלול מספר הסכמים בבקשה אחת), בצירוף העתק מלא וחתום של כל הסכם. יש לציין באופן ברור כל סטייה או שוני מנוסחי ההסכמים המהווים את הבסיס למכתבי זה, כפי שצוינו לעיל, וכן כל סטייה מן ההנחות שפורטו לעיל, כגון התקשרות עם משווק לא-ייעודי (לדוגמא רשת מזון) או יצירת מצב שבו לא יישארו פתוחים בפני רשתות רט"ן אחרות מספיק ערוצי שיווק.

מובן כי התקשרות בהסכם כאמור ללא פטור, ובהעדר אישור מבית הדין להגבלים עסקיים, היא הסדר כובל אסור על כל העלול להשתמע מכך.

אם לא אציין אחרת תוקפו של כל פטור יהיה כתוקפו של ההסכם שלגביו הוא ניתן, אך בכל מקרה לא יותר משלוש שנים מיום מתן הפטור.

היות שמכתב זה מבטא אך הסכמה עקרונית, עשוי אני לשוב ולשקול את הדברים מחדש, בין השאר במקרה של שינוי נסיבות, או אם תהיה תוצאתן בפועל של ההסכמים הנדונים שונה מן הצפוי.

בכבוד רב,

ד"ר דוד תדמור  
הממונה על הגבלים העסקיים

העתקים: מר דני רוזן, מנכ"ל משרד התקשורת  
מר גדעון רותם, מנהל מחלקת אכיפה