



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח – 1988

בדבר מתן פטור מאישור בית הדין להסדר כובל

הסכם בין Ford Motor Company ופ. אהרון שיווק חלפים בע"מ

1. פתח דבר

על שולחני מונחת בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים"), להסכם בין Ford Motor Company, מפעל לייצור רכב וחלפים לרכב מתוצרת "פורד", שמקום מושבו מדינת מישגן ארה"ב (להלן: "פורד") מצד אחד, ופ. אהרון שיווק חלפים בע"מ, חברה פרטית לשיווק חלקי חילוף לרכב (להלן: "פ. אהרון") מצד שני, בדבר הפצה של חלפים לרכב מתוצרת פורד.

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בועדה לפטורים ולמיוזגים ובעמיתי ממושרד התחבורה, שוכנעתי כי הכבילות אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של השוק המושפע מן ההסדר, וכי הן אינן פוגעות 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, בשל הנימוקים שיפורטו להלן.

2. ההסכם

נשוא הבקשה הוא הסדר הפצה, שנחתם בכתב, מכוחו מתמנה פ. אהרון כמשווק מורשה בישראל מטעם פורד של חלפים ואביזרים לרכב מתוצרת פורד, זאת לצד ובנוסף ליבואנית הראשית של רכב חדש מתוצרת פורד בישראל - חברת דלק מוטורס בע"מ (להלן: "דלק מוטורס"). על פי ההסכם פ. אהרון אינו מוגבל בהפצת מוצרי פורד בלבד, ובאפשרותו להפיץ אף ממוצריהם של יצרני רכב אחרים.

ההסכם עליו חתם פ. אהרון הוא הסכם סטנדרטי מאת פורד המיועד למפיצים של מוצרי פורד מחוץ לגבולות ארה"ב. כותרתו של ההסכם Overseas Distributor Parts and Accessories Sales "Agreement - Standard Provision", וכנמסר מפי בא כוחה של פורד, לא עומת נוסחו - לטוב ולרע - עם רשויות ההגבלים העסקיים בארה"ב. בהסכם זה נקבע כי ההתקשרות שבין הצדדים תעמוד בתוקפה עד ליום 31.12.2000, אלא אם תסתיים לרצון מי מהצדדים, על פי המנגנון הקבוע בהסכם.

להסכם האמור נוסף נספח, "Addendum", שאף הוא מהווה חלק מחוזה ההתקשרות שבין הצדדים. בהתאם לסעיף 1 לנספח זה, מתחייב פ. אהרון לרכז את מאמצי השיווק של חלפי פורד בקרב מוסכים וחנויות שאינם מורשי פורד.¹ לדברי הצדדים, מטרתה של תנייה זו להביא את פ. אהרון להתמקד בפלח השוק שעליו מונה, קרי המוסכים ונקודות המכירה שאינן מורשי פורד.

עוד קובע ה - Addendum בסעיף 3 שבו כך :

"Price Concessions. From time to time, Ford may grant price concessions on Company Products sold in Israel. Aron agrees to not sell Company Products which are subject to price concessions to anyone for export outside Israel".

לדברי מבקשי הפטור, מטרת הכבילה להבטיח כי הנחות מהן תיהנה פ. אהרון, המכוונות לשוק בישראל בלבד, תשמשה בישראל בלבד.

3. השפעת ההסכם על התחרות

ההסכם שבפנינו הוא הסכם הפצה, שאינו כולל תניות בלעדיות כלל: במקביל למינויו של פ. אהרון כמפיץ, ממשיכה לפעול דלק מוטורוס אף היא כמפיצה של מוצרי חברת פורד, כך ששני מפיצים של פורד צפויים לפעול בשטחה של ישראל, זה לצד זה. בנוסף, פ. אהרון רשאי להפיץ מוצרים נוספים, זולת למוצרי פורד.

ככלל נושאים עמם הסכמי הפצה יתרונות לא מבוטלים. הסכמים כאלה מבטיחים למפיץ, בין היתר, אספקה סדירה ובמחירים נוחים של מוצרי היצרן. מתוך כך מתאפשר למפיץ להשקיע במוצרים אלה, בדרך של קידום מכירות, ייעול ומודרניזציה של דרכי ההפצה, שיפור השירות ללקוחות, ועוד. תוצאת הדברים עשויה להיות העמקת התחרות שבין המוצרים נשוא הסדר ההפצה ובין מוצרים מתחרים, המיוצרים על ידי יצרנים שונים (תחרות בין מותגית: interbrand competition). כמו כן עשויים הסדרי ההפצה להוות עבור אותו יצרן דרך טובה, ולעתים אף יחידה, לחדור לשוק חדש או להעמיק את אחיזתו הקיימת בו. הצרכן עשוי ליהנות מהסדרים אלה מכח האפשרות להעמקת התחרות בין המוצר ובין מוצרים מתחרים כאמור. הדבר עשוי להוזיל בנסיבות המתאימות את המחיר המוצע לצרכן ולשפר את איכות המוצר.

יתירה מכך, במקרה שבפנינו ממנה פורד את פ. אהרון כמפיץ נוסף, שיפעל במקביל לדלק מוטורוס, שהפיצה עד כה את חלפי פורד בישראל בבדידות מזהרת. בכך עשוי ההסכם להביא ליצירת תחרות תוך מותגית בשוק החלפים המיועדים לרכבי פורד, תחרות שלא התקיימה עד כה כלל.

ברי כי הפגיעה התחרותית העשויה לנבוע מהסדרים להפצה מתעצמת שעה שבמסגרת ההסכם מוטלת הגבלה על שיקול דעתו העסקי של מי מהצדדים על חשבון התחרות החופשית (כדוגמת

¹ נוסח הסעיף הוא כדלקמן: "Promotion and Sale to Independent Outlet. In carrying out its obligation as set forth in article 1(a) of the Agreement, Aron will make its best efforts to promote and sell Company Products to independent outlets, i.e. sales and service outlets not licensed or authorized by Ford"

הכפפת מדיניות התמחיר של המפיץ לקביעות היצרן או הימנעות המפיץ מלספק מוצרים ללקוחות מסויימים המצויים באיזור בו חל ההסדר). כאן, ההסדר אינו מחייב את המפיץ להמנע מלשווק את מוצרי פורד ללקוחות מסויימים או להמנע מלגבש באופן עצמאי את מדיניות תימחור חלקי החילוף שירכוש מפורד.

ההסכם כולל כבילה לפיה יימנע מפ. אהרון לשווק מחוץ לטריטוריה מוצרים אשר פורד הסכימה להועיד להם הנחה במחיר עת ימכרו בישראל. ניתן להבין את ההגיון המסחרי מנקודת מבטה של פורד בכבילה זו, המייצגת את ההנחות לתנאי השוק בארץ בלבד, אולם כבילה זו מעלה חשש מה לפגיעה בתחרות, ככל שהיא מהווה נדבך בהסדר מחירים הבא לאפשר תמחור דיפרנציאלי במדינות שונות, תוך הכבדה על יבוא מקביל של חלפים אלה. עם זאת, בנסיבות העניין כאן נחה דעתי כי אין מדובר בהסדר כובל כזה, וכי רק 6.6% מסך המכירות של חלפי פורד בעולם כבולים לתנאי מסוג זה.

תקופת ההסכם איננה ממושכת. ההסכם נקבע לשנה אחת, אלא אם יחודש בידי הצדדים (סעיף 10(c)). ראיתי, על כן, ליתן פטור זה לשנתיים ימים, להסכם הנוכחי ולכל הסכם שיחודש בין הצדדים בנוסח זהה.

4. סוף דבר

לאחר שנועצתי בועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש.

תוקפו של פטור זה הוא שנתיים ימים מהיום.

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

ד"ר דוד תדמור

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, ג' תמוז התש"ס
6 יולי 2000