



## רשות ההגבלים העסקיים

כ' בתמוז תש"ס  
23 ביולי 2000

לכבוד  
תמר בן-דוד, עו"ד  
יהודה רווה ושות'  
רח' 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 מאד, 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.

רח' כנפי נשרים 22 ת.ד. 34281, ירושלים 91341      טלפון: 6556111-02      פקס: 6515330-02

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 יבוא 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 יחתם 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 חוראות 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 שיעשה 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 מתזקות 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 רטי"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 עסקיים

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

17



## רשות ההגבלים העסקיים

הועדה לפטורים ולמיוזגים

### החלטות

מועד הדיון: 20.7.00

מניעות: תמר הקר מנועה מלדון בפטור 2519 : פלא-פון תקשורת – יבואני מכשירי רט"ן

נושאי הדיון:

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות המיוזג המלאות וחוות הדעת של המחלקה הכלכלית

### 1. בקשות מיוזג

מס' תיק	תאריך קבלה	תאריך קובע	הצדדים למיוזג	כלכלן מטפל
3718	14.5.00	23.7.00	סופר פארם (ישראל) בע"מ בתי מרקחת צליק פארם בע"מ	רונית
3650	29.5.00	28.6.00 15.7.00	פלסמור 2000 בע"מ פלסמור תעשיות פלסטיק בע"מ פלסגד מוצרים פלסטיים פלסאון תעשיות בע"מ	רונית
3842	22.6.00 חדשה 4.7.00	10.7.00	מירג' פיתוח ישראל השקעות בע"מ יפנאוטו – חברה ישראלית לרכב בע"מ מ. ברנובסקי – ד. ברקוביץ – יפנאוטו בע"מ טרשית חברה לנכסים בע"מ	דורון
3845	22.6.00	22.7.00 5.8.00	הכשרת הישוב בישראל בע"מ אופטימה ייזום וניהול השקעות 66 בע"מ	בועז

סוכם: חברי הועדה ממליצים לאשר את בקשות המיוזג הנ"ל.

רח' כנפי נשרים 22 ת.ד. 34281, ירושלים 91341      טלפון: 6556111-02      פקס: 6515330-02

odma\pcdocs\pcdocs\_jlm\239245\1::

16

## 2. בקשות פטור

תמר הקר מנועה מלדון בבקשת פטור 2519 : פלא-פון תקשורת – יבואני מכשירי רט"ן

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות הפטור המלאות וכן טיוטא של החלטת הממונה

מספר	תאריך קבלה	המועד הקובע	הצדדים	עו"ד מטפל	הכבילה
2519	26.8.98	בקשת מידע 20.2.99 תזכורת 10.9.99	פלא-פון תקשורת בע"מ יבואני מכשירי רט"ן משווקי שירותי הרט"ן של פלאפון	אשר	שייוק שירותי רט"ן רישוי מכירת ציוד תואם שירותי רט"ן
3652	13.3.00 5.6.00	קבלה 11.6.00 21.7.00 26.7.00	מכתשים מפעלים כימיים בע"מ פזכים בע"מ פזכים אחזקות בע"מ	אורית מרב	מוצרים בתחום האגרוכימיה
3833	18.6.00	16.9.00	כלל (ישראל) בע"מ מש"ב מכונים ושירותי בריאות בע"מ DEVIMCO INTERNATIONAL BV ACCOR S.A.	טלי	הסכמי אי תחרות בתחום התיירות והמלונאות
3904	חסרה הודעה בטופס		אל-על "BSP"	טלי	תהליכי הדיווח ההתחשבות והתשלום של סוכני הנסיעות מורשי יאט"א לחברות התעופה

סוכם :א. פטור 2519: פלא-פון תקשורת – יבואני מכשירי רט"ן

חברי הועדה ממליצים לאשר עקרונית לפטור הסכמי משווק והסכמי יבואן לפי סעיף 14 לחוק החגבלים העסקיים בתנאים ובסייגים המפורטים בהחלטת הממונה בנדון.  
על פלא-פון להגיש בקשת פטור לפי סעיף 14 לחוק לגבי כל הסכם פרטני שייחתם.

ב. פטור 3652: מכתשים – פזכים, פטור 3833: כלל – מש"ב

חברי הועדה ממליצים לאשר את בקשות הפטורים הנ"ל

ג. פטור 3904: אל-על – BSP

חברי הועדה ממליצים לאשר את בקשת הפטור הנ"ל.  
החלטת הממונה תעוכב עד לקבלת בקשת פטור בטפסים המקובלים, כנדרש בחוק ובתקנות.



## בקשת פטור מאישור הסדר כובל

בהתאם לסי' 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988, מוגשת בזה בקשה לפטור מאישור בית הדין, להסדר כובל שפרטיו כדלקמן:

1. **הצד להסדר המבקש את הפטור** - פלא-פון תקשורת בע"מ  
רח' דרך הגבורה 33 גבעתיים 53483 (להלן - "פלאפון")  
באמצעות עו"ד תמר בן-דוד  
מרחה אוסישקין 26, ירושלים.
2. **הצדדים האחרים להסדר** - משווקי שירותי רט"ן של פלאפון (טרם ידועה זהות כל המשווקים. צפויים לפעול כ- 170 משווקים).  
יבואני מכשירי רט"ן (טרם ידועה זהות כל היבואנים)
3. **צורת ההסדר** - בכתב.
4. **תיאור המסמכים הנוגעים לענין:**  
(א) הסכם משווק.  
(ב) הסכם יבואן.
5. **השירותים נושא ההסדר** - (א) שיווק שירותי רדיו טלפון נייד (להלן - "רט"ן") של פלאפון.  
(ב) רישוי מכירת ציוד תואם שירותי רט"ן של פלאפון.
6. **מהות הכבילה** - כמפורט להלן.
7. **תקופת ההסדר הכובל** - ההסכמים כוללים התחייבויות הדדיות לתקופה של 12 חודשים ומתחדשים מאליהם ל- 12 חודשים נוספים אלא אם אחד הצדדים הודיע על אי חידוש. בנוסף על כך, כל צד יכול להפסיק את ההתקשרות בכל עת בהודעה של 90 יום מראש.

## ואלה עיקרי הבקשה והנימוקים המצדיקים פטור מאישור בית הדין

פלאפון הינה חברה המספקת שירותי רט"ן החל משנת 1986. בישראל פועלות כיום 2 חברות בשוק הרט"ן (פלאפון וסלקום) ובעתיד הקרוב צפויה להצטרף חברה שלישית - פרטנר. פלאפון מפיצה את שירותי הרט"ן באמצעות כ- 100 משווקים עצמאיים אשר גם מוכרים ציוד תואם שירותים אלה, ובעתיד יגדל מספרם לכ- 170.

בקרוב מתעתדת פלאפון לשפר ולגוון את שירותיה והכל על מנת לספק לציבור המנויים שירות טוב יותר. פלאפון, הפועלת בשוק בו שוררת תחרות עזה בין מפעילי שירותי הרט"ן, צפויה לעמוד בפני תחרות קשה הרבה יותר עם כניסתו הקרובה לשוק של המפעיל השלישי של שירותי רט"ן. כניסת המפעיל השלישי תשכלל את התחרות ושוק שירותי הרט"ן יתאפיין עוד יותר במגוון רחב מאוד של מוצרים ושירותים.

בנסיבות אלה, על מנת להיות אטרקטיבית ולעודד התחברות מנויים לרשתה, עתידה פלאפון להפעיל טכנולוגיה חדישה - CDMA - שתשפר עוד יותר את איכות התקשורת, להגדיל ולגוון את מספר סוגי מכשירי הרט"ן היכולים להתחבר לרשת, לאפשר חיבור מהיר ונוח יותר של מנויים, לספק ללקוח שירות מקצועי ואמין יותר ולהעמיד מערך תיקונים יעיל יותר.

בחינת המטרות האמורות לעיל מלמדת כי הדרך להשגתן היא, בין היתר, שכלול והרחבת מערך היבוא והשיווק. הרחבת מערך היבוא והשיווק תוך דגש על איכות המכשירים המיובאים ועל שיווק אמין ומקצועי, יאפשר לפלאפון לעמוד ביעדים שהציבה לעצמה, וקהל הצרכנים יצא נשכר.

למותר לציין כי פלאפון מבקשת לעמוד בכל היעדים שהציבה לעצמה תוך שמירה קפדנית על הוראות החוק. נדגיש כי אנו סבורים שאין בפעולות שפלאפון מבקשת לנקוט כל פסול ובמיוחד אין בהן כל פסול באספקלריה של דיני ההגבלים העסקיים. הסביבה התחרותית בה פועלת פלאפון, סבירות הפעולות בהן מבקשת פלאפון לנקוט והתועלת הרבה שיביאו פעולות אלה לציבור הצרכנים, מובילות בהכרח למסקנה אחרונה זו. עם זאת, למען הסר כל ספק, אנו מבקשים שהממונה על ההגבלים העסקיים יבחן את מערך הפעילות ויפטור את פלאפון מהצורך

לקבל את אישור בית הדין להגבלים עסקיים לתנאי ההתקשרות עם מערכי היבוא והשיווק כמפורט להלן.

למען יהיו דברינו סדורים ובהירים נקדים ונתווה את דרכה של בקשה זו. חלקה הראשון של הבקשה ענינה פעולות שמבקשת פלאפון לנקוט בהתקשרויותיה עם משווקי שירותי הרט"ן שלה. חלקה השני של הבקשה יעסוק בהסכמי פלאפון עם יבואני מכשירי הרט"ן.

## א. ההסכמים עם משווקי שירותי הרט"ן

### כללי

פלאפון תתקשר עם מפיצים/משווקים עצמאיים בהסכמים חדשים לפיהם הם ישווקו את שירותי הרט"ן שלה ויחברו את הלקוחות לרשת בנקודות המכירה המופעלות על ידם, כנגד תגמול בגין חיבור כל לקוח, בתנאים הקבועים בהסכמים.

המשווקים אינם רוכשים מפלאפון את שירותי הרט"ן לצורך מכירתם ללקוח הסופי אלא הם מהווים מעין מתווכים לצורך חיבור לקוחות לרשת.

כל התנאים המפורטים להלן, הכוללים בין היתר תניות בלעדיות ומגבלות נוספות על המשווקים, חיוניים על מנת לבסס ולקדם ביעילות את שיווק שירותי פלאפון נוכח התחרות העזה בשוק שירותי הרט"ן.

חוקיותם וסבירותם של התנאים אותם מבקשת פלאפון לקבוע בהסכמים נקבעו בפסיקה ובחקיקה בעולם.

בארצות הברית, בעקבות פסק הדין בענין *Continental T.V. Inc. V. GTE Sylvania Inc.* (433 U.S. 36 (1977)) הכירו בתי המשפט בכך שתניות בלעדיות או מגבלות אחרות על משווקים שונים מטעם יצרן אחד (Intrabrand) עשויות דווקא לתרום לקיום תחרות בין מוצרים או שירותים של יצרנים שונים (Interbrand), הכל לטובת הצרכן הסופי.

ראה גם Antitrust Law Development, Fourth Ed. ע"מ 147-148 והמובאות שם.

11

גישה זו של המשפט האמריקאי אומצה אף בישראל:

בהחלטתו בענין הסכמים בין חברת רשף נכסים המומחים לנדל"ן עסקי בע"מ לבין סוכניה (קובץ הגבלים עסקיים, הוצאת לשכת עורכי הדין, כרך ג' בע"מ 9) (להלן - רשף נכסים), דן הממונה בהתניות חוזיות של בלעדיות ואי תחרות.

בהחלטתו העיר הממונה כי :

" מגבלות מסוג זה עשויות אף לתרום לתחרות. המגבלות מהוות למעשה תנאי הכרחי לקיומה של רשת שיווק. בלא מגבלות אלה דומה שלא יהיה עוד טעם בקיומה של רשת הפועלת באמצעות זכיינים. תחרות בין רשתות שיווק עשויות לקדם את התחרות על אף המגבלות המושתות על הזכיינים, או בזכותן". ( בעמ' 17 )

וראה גם - קביעת הממונה בענין הסדרים כובלים בין יצרני אריזות מקרטון גלי, ( קובץ ההגבלים העסקיים הוצאת לשכת עורכי הדין כרך ב' עמ' 66, (והמובאות שם), בו נקבע כי-

" לעיתים קביעות אנכיות כאלו (בלעדיות לא הדדית) מועלות לתחרות בין יצרנים (Interbrand Competition) למרות פגיעתן בתחרות אפשרית בין מפיצים שונים של אותו יצרן (Intrabrand Competition). לדוגמא יצרן יכול לחייב את המפיץ שלו לא להפיץ את מוצריהם של יצרנים מתחרים, במטרה להביא למאמצי הפצה מוגברים מצד המפיץ, והדבר עשוי לחזק את התחרות בין מוצריו של אותו יצרן לבין מוצריהם של היצרנים האחרים." (עמ' 78).

#### פרוט התנאים

פלאפון מבקשת לכלול את ההסכמות הבאות בהסכמיה עם משווקי שירותי הרט"ן :

1. המשווק מתחייב לשווק רק את שירותי הרט"ן של פלאפון. לצורך כך יהיה רשאי המשווק לעשות שימוש במוניטין ובסימן המסחר של פלאפון.

פלאפון מבקשת לכלול בהסכמיה עם המשווקים העצמאים תנאי לפיו במשך התקופה הקבועה בהסכם לא ישווקו שירותי רט"ן של מפעילים מתחרים.

דרישת הבלעדיות לפיה מתחייב משווק למכור אך ורק שירותים של נותן שירותים מסויים ולא למכור שירותים מתחרים, הינה דרישה לגיטימית וחוקית העומדת במבחן ההגיון והמידתיות. דרישה זו נועדה לתכלית ראויה - יצירת מערכת הפצה יעילה תוך שמירה על האינטרסים העסקיים החיוניים - ואין היא מגבילה את המשווק אלא במידה המינימלית ההכרחית, שאיננה עומדת בסתירה לדיני ההגבלים העסקיים. לדרישה לגיטימית זו מספר סיבות וביניהן הרצון והצורך לקדם את יעילות מכירת השירות, הצורך לשמור על סודות מסחריים לרבות מבצעי שיווק, הצורך לשמור על המוניטין הגלום במותג נותן השירות ולמנוע ניגוד ענינים אצל המשווק. נוסף ונציין כי לא זו בלבד שההגבלה האמורה סבירה וחוקית, אלא אף ש"בתמורה" לכך יהנה המשווק מן הזכות לעשות שימוש במותג היוקרתי "פלאפון", מוניטין המתורגם לרווחים כספיים ניכרים של המשווק.

כאן המקום להדגיש שמשכה של בלעדיות זו כמשך התקופה הנקובה בחוזה (שנה ועוד 3 חודשי "צינון"), תקופה הנחשבת סבירה ומקובלת באספקלרית דיני ההגבלים העסקיים, מה גם שכל צד יכול להביא את ההתקשרות לידי סיום בהודעה של 90 יום מראש.

ראה - Antitrust Law Developments (Fourth. ed) -

"The duration of the agreement is also important in assessing the degree of foreclosure. Agreement with short terms and providing short notice for termination will usually be upheld." (223-224)

כן ראה האסמכתאות המובאות שם ובין היתר: Ronald Mach. Co. V. Dresser Indus., 749 F.2d. 380 שם נקבע כי-

" Exclusive dealing contracts terminable in less than a year have been called "presumptively" lawful under section 3"...(395)

גם משפט הקהילה האירופית מכיר בלגיטימיות של דרישת הבלעדיות האמורה והוא אף נחרץ מאד בענין זה. סעיף 2(2)(a) ל- Commission Regulation 1983/83 מיום 22.7.83 קובע כי -

"No restriction on competition shall be imposed on the exclusive distributor other than:

(a) the obligation not to manufacture or distribute goods which compete with the contract goods;"

הנה כי כן, המשפט האירופי מכיר בלגיטימיות של דרישת הבלעדיות מהמשווק לפיה המשווק לא ישווק כלל מוצרים מתחרים -

"Article 2(2)(a) permits a restriction on competition to be imposed on the distributor ... the restriction may extend to manufacturing, as well as sale, of competition goods." (Encyclopedia of competition Law, vol II p. 4134).

להתייחסות הדין הישראלי לשאלת הבלעדיות של מפיק מוצרים או שירותים, ראה המובאות בפרק הכללי לעיל, וכן ראה - החלטת הממונה בענין הסדר כובל בהסכמי הבלעדיות בין חברות הדלק לבין מפעילי תחנות תדלוק (קובץ הגבלים עסקיים, הוצאת לשכת עורכי הדין, כרך א' עמ' 14) בו נקבע כי -

" עצם מתן בלעדיות הוא בבחינת נוהג שניתן, כלכלית, להצדיקו, וככזה ניתן, עקרונית להכשירו. בארץ, כמו בעולם, יש לראות בתקופת בלעדיות מוגבלת הסדר שסך כל יתרונותיו עשוי לעלות על חסרונותיו.... מתעוררת איפוא השאלה מה בו הגבול שמעבר לו תחשב תקופת הבלעדיות לבלתי סבירה" (בעמ' 42).

מן המקובץ לעיל עולה שתנית הבלעדיות, אשר מישכה שנה, ואשר ניתן אף לקצרה בהודעה של 90 יום (בתוספת תקופת "הצינון"), היא סבירה ולגיטימית ויש בה כדי לתרום לתחרות בענף ובשוק בהם פועלת פלאפון.

## 2. המשווק ימכור ויחבר לרשת אך ורק מנויים שרכשו מכשירים מאושרים שאושרו על ידי פלאפון (לפי רשימה שתפיץ פלאפון).

לתקינות ואיכות מכשירי הרט"ן תפקיד מכריע בניהול רשת רט"ן תקינה ונקיה מהפרעות. נסיון העבר מלמד כי לא זו בלבד שמכשירי רט"ן שאינם עומדים בדרישות טכניות בסיסיות גורעים באופן משמעותי מאיכות השירות בכלל ומאיכות התקשורת בפרט, אלא שמכשירים כאמור אף עלולים לגרום לקריסת רשת התקשורת כולה (נראה קריסת רשת סלקום לפני מספר שנים, קריסה שארעה בעקבות אי תאימות המכשירים לרשת). סכנה חמורה זו של שיתוק רשת הרט"ן כולה מחייבת את פלאפון לנקוט במספר צעדים על מנת למונעה. אשר על כן, מבקשת פלאפון לקבוע כי המשווק יפיץ אך ורק מכשירים שיאושרו על ידי פלאפון. נדגיש כי אין בהוראה זו כדי לחייב את המשווק להפיץ מכשירי רט"ן מסוג מסויים דווקא. המשווק יהיה רשאי למכור מכשירים של יצרנים רבים ובלבד שהם עומדים בדרישות הטכניות של פלאפון.

בעתיד הקרוב, עם הפעלת רשת הרט"ן בטכנולוגיית CDMA, ניתן יהיה לחבר לרשת מכשירים מסוגים שונים של למעלה מ- 30 יצרנים פוטנציאליים. הגבלת המשווק לחיבור "מכשירים מורשים" בלבד, לא תפגע איפוא כלל במגוון המכשירים שיעמדו לבחירת הצרכן. הטלת מגבלות מן הסוג הנדון, במטרה לשמור על איכות השירות ו/או המוצר, הוכרה כחוקית במשפט האמריקאי. בתי המשפט האמריקאים פסקו כי שמירת איכות השירות הינה אינטרס עסקי

לגיטימי, המצדיק הטלת מגבלות על משווקים -

"Quality control and the preservation of business goodwill are legitimate business concerns ... particularly in the area of trademarks and franchising. Trademark owners are required ... to preserve the quality of trademarked items." (Kintner, Federal Antitrust Law, vol 2, 10.62).

3. המשווק ירכוש את מכשירי הרט"ן אך ורק מיבואנים מורשים, בתנאים שיקבעו בין המשווק ליבואן. פלאפון תהא רשאית לפעול כספק מוצרים למשווק.

מכיוון שקיים חשש ליבוא מכשירי רט"ן מזוייפים ו/או ליבוא חיקויים העלולים להטעות את המשווק, לא די בדרישה האמורה בסעיף 2 לעיל - לפיה המשווק יחבר לרשת אך ורק "מכשירים מורשים" בלבד - כדי להבטיח את תקינות הרשת ואיכות התקשורת. פלאפון מבקשת למנוע מצב בו משווקים מחברים לרשת הרט"ן מכשירים הנחזים להיות "מכשירים מורשים". אשר על כן, מבקשת פלאפון לקבוע כי משווק הרוכש מכשירי רט"ן לצורך שיווקם, יעשה כן אך ורק מיבואן מורשה על ידי פלאפון, לגביו יש בטחון מלא כי הוא מייבא את המכשירים מיצרנים אמין ומוכרים ומבטיח מתן אחריות לטיבם. למותר לציין כי דרישה זו תגן על לקוחות העלולים לרכוש מכשיר נחות הנחזה להיות מכשיר אמין ואיכותי.

בפרשת *Susser v. Carvel Corporation* 332 F.2d 505 דרשה Carvel מזכייניה (לממכר גלילות) לרכוש את חומרי הגלם לייצור הגלילות אך ורק מ-Carvel או מגופים שאושרו על ידי Carvel. *Susser*, שהיה בעל זכיון מ-Carvel לממכר גלילות טען בפני בית המשפט כי דרישתה האמורה של Carvel מהווה עבירה על דיני ה-Antitrust. בית המשפט קובע כי -

"It is in public interest that products sold under one particular trademark should be subject to the control of the trademark owner."  
(517).



אין ספק איפוא כי דרישת פלאפון מן המשווקים, לחבר לרשת אך ורק מכשירים מסויימים שנרכשו מיבואנים מורשים היא דרישה לגיטימית החיונית ביותר לתקינות הרשת כולה, ואינה עולה כדי תנאי מגביל או כבילה מבחינת דיני ההגבלים העסקיים.

**4. שירות התיקונים למכשירי הרט"ן ינתן רק על ידי פלאפון או על ידי שירות תיקונים שיורשה על ידי פלאפון מעת לעת.**

על חשיבות איכות המכשירים והשפעתם על תיפקודה התקין של רשת הרט"ן ועל איכות התקשורת כבר הכברנו מילים לעיל. נוסף ונבהיר כי לפלאפון חשוב שאיכות המכשירים תשמר לאורך זמן. לעתים, שימוש במכשיר שתוקן באופן לא מקצועי ולא נכון, עלול לגרום בעיות רבות לרשת. פלאפון מבקשת איפוא לדרוש שתיקון מכשירי הרט"ן יעשה אך ורק באמצעותה או באמצעות שירות תיקונים מורשה על ידה. תנאי זה אף הוא לגיטימי ואינו עולה עד כדי תנאי מגביל או כבילה מבחינת דיני ההגבלים העסקיים.

**5. פלאפון תערוך מעת לעת מבצעים שמטרתם לקדם את השיווק לסקטורים מסויימים. לפלאפון שמורה היכולת להעדיף משווקים מסויימים על פני אחרים בנקודות זמן שונות (לפי צרכנים או מסלולים).**

לפלאפון מגוון רחב של שירותים ("מסלולים") המתאימים לקבוצות מנויים שונות. כל מנוי יכול לבחור בשירות המתאים לצרכיו ואשר יענה באופן הטוב ביותר על דרישותיו. על מנת לקדם את השיווק לסקטורים מסויימים, מבקשת פלאפון לערוך, מעת לעת, מבצעים לאותם סקטורים. פלאפון מעונינת כי מבצעים מסויימים ישווקו באמצעות משווקים ספציפיים, אשר ישקיעו מאמצים ומשאבים מיוחדים למטרה זו ואשר להם היכרות טובה עם אותו פלח אוכלוסיה מסויים המהווה את קהל היעד של המבצע. התמחות המשווקים והמאמצים המיוחדים שישקיעו ביצירת הקשר עם אוכלוסיית היעד, ישפרו את השירות המוצע לצרכן. כמובן שביצוע מבצעים שונים באמצעות משווקים שונים ייתכן שיחייב מתן עמלות שונות למשווקים, והכל בהתאם לסוג המבצע, מספר הקוחות הפוטנציאליים, משך המבצע ומורכבותו, ההשקעה הנדרשת מן המשווק

וכיו"ב. התמחות לפי קהל צרכנים הינה דרך מוכרת ומקובלת לשיפור השירות. בפסק הדין *Matrix Essentials, INC v. Emporium Drug Mart, INC* 988 F.2d 589 דן בית המשפט בסוגיה זו. בהתייחסם להחלטת בית המשפט קובעים המלומדים Areeda & Kaplow כי -

"A manufacturer might wish to allocate different customers to different dealers. A cosmetics manufacturer, for example, might permit one wholesaler to sell only to drugstores and permit a different wholesaler to sell only to beauty salons ... It might do so ... to achieve efficient specialization. The exploitation of different distribution outlets may call for different techniques of promotion, servicing, and payment. Wholesalers experienced in dealing with beauty salons may be more effective in selling to them than would be drugstore wholesalers without such experience. established specialists might confine themselves to their usual undertakings without the compulsion of a customer restriction. But the restriction might nevertheless seem necessary to the creation of a specialized class of wholesalers." (Areeda & Kaplow, Antitrust Analysis, 642-643)

#### 6. פלאפון תקיים מעת לעת מבצעים במסגרתם תסבסד את מכשירי הרט"ן.

במטרה לעודד הצטרפות מנויים חדשים, מבקשת פלאפון - כמקובל בענף שירותי הרט"ן בישראל ובעולם - לשמור לעצמה את האפשרות לסבסד מעת לעת את מחיר רכישת מכשירי הרט"ן עצמם על ידי הלקוח. סבסוד זה יעשה בתנאים ובדרך שיקבעו לכל מבצע, לגבי מכשירים ספציפיים שייבחרו על ידי פלאפון או לגבי כלל המכשירים המורשים. ההטבות הכרוכות בסבסוד מחירי המוצרים תועברנה לזכות הלקוח הסופי.

למותר לציין כי שיטת שיווק זו תיטיב עם הצרכנים, שיוכלו להנות ממכשיר טלפון סלולרי ללא תמורה, וזאת על פי תנאי כל מבצע.

גם הפסיקה האמריקאית הכירה בחוקיות ובלגיטימיות של הענקת הנחות וסבסוד מוצרים. בפסק הדין *AAA Liquors, INC v. Joseph Seagram & Sons*, 705 F.2d 1203 קובע בית המשפט כי הכתבת מחיר על ידי יצרן כלפי מפיץ הינה חוקית מקום שמטרת היצרן היא לוודא כי הצרכן אכן נהנה מן ההנחה וכי המשווק איננו סוחר בהנחה זו וגורף את הרווח לעצמו.

**“Discounts and special sales promotions are common merchandising techniques ... A supplier who grants discounts to a retailer to permit the retailer to charge competitive prices has a legitimate interest in making sure the retailer receiving the discount is not pocketing the price support instead of passing it on to the consumers.” (1204-1206)**

עקרון זה תקף פי כמה במקום שפלאפון אינה היצרן, והיא מבקשת להרחיב את מעגל המשתמשים בשירותי הרט"ן על ידי מתן אפשרות לצרכן לרכוש מכשירים מוזלים או לקבלם בחינם. מבצעים כאלה מקובלים כאמור גם בארץ וגם בעולם.

**7. אי תחרות בשירותי פלאפון לאחר סיום ההתקשרות: 6 חודשים במקרה של הפרת ההסכם על ידי המשווק ו- 3 חודשים במקרה של סיום ההסכם ואי חידוש.**

בתקופת עבודתו כמשווק שירותי הרט"ן של פלאפון צובר המשווק ידע רב ורגיש אודות מהלך העסקים של פלאפון. עשיית שימוש במידע זה מייד לאחר סיום עבודת המשווק עלול לגרום לפלאפון נזק עסקי רב. לכן, מבקשת פלאפון לאסור על המשווק לשווק שירותי רט"ן מתחרים במשך פרק זמן של 3 חודשים לאחר סיום ההסכם בין פלאפון למשווק או במשך פרק זמן של 6 חודשים, אם בוטל החוזה עכב הפרתו על ידי המשווק.

תניות אלה מקובלות בהסכמים מסוג זה והן נחשבות סבירות אף באספקליה של דיני ההגבלים בפסיקה בארץ ובעולם, בהיותן קצובות בזמן ותחומות במהות. בהחלטתו בענין **רשף נכסים** בחן הממונה התחייבויות חוזיות של סוכני רשף שלא לעסוק במשך שנה ורבע מיום סיום התקשרות באותו תחום עיסוק בו עסקו במשך ההתקשרות ולא להעביר מידע עסקי של **רשף נכסים** לצד שלישי.

בהחלטתו ליתן פטור מאישור הסדר כובל קבע הממונה :

"ההתחייבויות החוזיות נושא החלטה זו הן מגבלות סבירות... הן קצובות בזמן (שנה), הן תחומות במהות... המגבלות אף מגינות על אינטרס מוכר וראוי של רשף - סודותיה המסחריים.. כאשר התחייבות של עובד כלפי מעסיקו שלא לעסוק באותו סוג עיסוק במשך תקופה מסוימת לאחר סיום החוזה ביניהם, היא סבירה ומקובלת על פי ההלכה הנוגעת להגבלת חופש העיסוק של עובד לאחר סיום עבודתו אצל המעביד, אין בה כדי לפגוע משמעותית בתחרות. הוא הדין לגבי קבלן סוכן ומפיץ" (ע"מ 15 להחלטה).

כאן המקום לציין כי זהו אף המצב המשפטי בארה"ב ובקהילה האירופית. לענין זה ראה המובאות בעמ' 16-17 להחלטת הממונה בענין רשף נכסים לעיל.

### **ב. ההסכמים עם יבואני מכשירי רט"ן**

פלאפון תתקשר עם יבואנים מורשים של יצרנים שונים לגבי הכללת מוצריהם ברשימת "מכשירים מורשים" כמפורט לעיל. יבואנים אלה יוכלו להתקשר עם המשווקים של פלאפון למכירת מוצריהם לצורך שיווקם לקוחות וחיבורם לרשת הרט"ן של פלאפון.

פלאפון מבקשת לכלול בהסכמיה עם יבואני מכשירי הרט"ן את ההוראות הבאות :

#### **1. חיבור מכשירים מורשים לרשת פלאפון יוכל להתבצע על ידי היבואן רק בנקודת מכירה**

##### **לגביה חתם היבואן עם פלאפון על הסכם משווק על כל תנאיו.**

יתכן שיבואן יבקש לפעול גם כמשווק לחיבור מכשירים לרשת הרט"ן של פלאפון. יבואן שיפעל כאמור יחתום על הסכם משווק ויהיה כפוף לתנאים החלים על המשווקים "הרגילים" שאינם פועלים כיבואנים. כך- יבואן אשר יהא מעונין לפעול כמשווק המחבר מנויים לרשת פלאפון, יתחייב שלא לחבר לקוחות לרשתות רט"ן של מפעילים אחרים.

נדגיש ונבהיר כי פלאפון איננה אוסרת על היבואן למכור מכשירים התואמים מפעילים אחרים בנקודות מכירה אחרות. יבואן יהא רשאי למכור את כל סוגי המכשירים ולרבות מכשירים התואמים מפעילים אחרים, אם יחפוץ בכך. האיסור היחיד אותו מבקשת פלאפון להטיל על היבואן בהקשר זה, הוא האיסור לשיווק שירותי רט"ן של מפעילים אחרים בנקודת מכירה בה מחבר היבואן מנויים לרשת פלאפון.

לענין החשיבות והלגיטימיות של ה"בלעדיות" בנקודת החיבור לרשת, בה משמש היבואן כמשווק לכל דבר וענין ראה סעיף 1 בחלק א' לעיל.

## 2. זיכוי לקוח הרוכש ציוד קצה מנקודת הפצה של יבואן (ללא זכות חיבור) בגובה הסבסוד

### שינתן על ידי פלאפון לכלל המשווקים

לענין זה ראה סעיף 6 בחלק א' לעיל. בנוסף יש להבהיר כי סבסוד מחירי מכשירים במבצע יחול גם על מכשירים שנקנו ישירות אצל היבואן אך חוברו לרשת הרט"ן של פלאפון אצל משווק אחר.

DOC.69162

26 אוגוסט, 1998