



רשות ההגבלים העסקיים

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

מתן פטור מאישור הסדר כובל

להסדר בין נגב קרמיקה שיווק (1982) בע"מ, צוק מוצרי שיש ומוזאיקה

לבנין בע"מ

1. פתח דבר

ביום 31 בינואר 2008 הוגשה בקשה למתן פטור להסדר הכובל לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "**חוק ההגבלים העסקיים**"), להסכם בין נגב קרמיקה שיווק (1982) בע"מ (להלן: "**נגב**") וצוק מוצרי שיש ומוזאיקה לבנין בע"מ (להלן: "**צוק**"), שעניינו רכישה משותפת של מוצרי שיש.

לאחר שבחנתי את ההסדר, כמו גם את השפעתו האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי הכבילות בהסדר אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר מהשוק ואינן פוגעות פגיעה של ממש בתחרות בשוק המושפע מן ההסדר, כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. מטעמים אלו מצאתי כי ההסדר ראוי לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, בשל הנימוקים שיפורטו להלן.

2. ההסכם והצדדים לו

2.1 הצדדים להסכם

נגב היא חברה פרטית בבעלות נגב קרמיקה בע"מ, חברה ציבורית. נגב ונגב קרמיקה בע"מ עוסקות בייבוא, שיווק ומכירה של מוצרים מתחום הבניה (כגון, שיש, קרמיקה, כלים סניטריים וברזים). נגב משווקת את מוצריה באמצעות עשר חנויות שבבעלותה הפזורות בארץ ובאמצעות מכירה למשווקים.

צוק היא חברה פרטית בבעלותו של משה צוק. צוק עוסקת בייבוא ושיווק שיש כבר חמש-עשרה שנים. צוק שותפה יחד עם מודי יבוא ושיווק קרמיקה בע"מ (להלן: "**מודי**") במ.צ אריחי שיש בע"מ (להלן: "**אריחי שיש**"). מודי היא חברה פרטית העוסקת גם היא בייבוא ושיווק של מוצרים מתחום הבניה. אריחי שיש עוסקת בייבוא ושיווק שיש, כאשר מודי אחראית עבור השיווק, ואילו צוק אחראית על כל השאר, קרי, ייבוא, אחסון וטיפול בלקוחות לאחר המכירה. מודי וצוק חולקים בחלקים שווים את רווחיה של אריחי שיש.

יוצא אפוא, שנגב, צוק ואריחי שיש מתחרות בתחום השיווק וההפצה של מוצרי שיש.

2.2. ההסכם

על-פי ההסכם, צוק תרכוש מוצרי שיש עבור נגב. צוק תהא אחראית לפריסת השיש בפני לקוחות נגב ולטיפול בתלונות הלקוחות לאחר האספקה. בנוסף, צוק תנהל את מחסן השיש של נגב ותהיה אחראית לאבטחתו. למעשה, מדובר בשיתוף פעולה בין מתחרים לרכישה של תשומה.

לטענת נגב שיתוף הפעולה בינה לבין צוק נדרש, כי אין בידיה הידע והמיומנות שיש בידי צוק לצורך רכישת שיש. נגב טענה בבקשתה כי תחום השיש הוא תחום מורכב ורב גוני. כיוון שמדובר באבן טבעית, יש אינסוף סוגי אבנים, ואין אבן אחת דומה לשנייה. לכן, רכישת שיש מצריכה מקצועיות מיוחדת וניסיון שאין בידיה.

צוק היא חברה העוסקת כ-15 שנים בתחום השיש. נגב עוסקת בתחום זה כשנתיים-שלוש. עיקר עיסוקה של נגב הוא בתחום הבנייה (70%) והקרמיקה (30%). תחומים אלה הם תחומים של מוצרים סינטטיים, הדורשים מומחיות שונה מאוד מהטיפול באבן טבעית. נגב ניסתה בעבר להוביל את תחום השיש באמצעות העסקת מומחה בתוך החברה, אולם היא נתקלה בקשיים רבים, ולכן הגיעה למסקנה שהיא זקוקה לידע ולמקצועיות שרכשה צוק במשך השנים.

3. השפעת ההסכם על התחרות

שיתוף פעולה זה שבין מתחרות, בו הן רוכשות במשותף תשומה מהווה הסדר כובל לפי סעיפים 2(ב)4 ו-2(א) לחוק ההגבלים העסקיים. למעשה, נגב – באמצעות העברת מלאכת רכישת התשומה לידי מתחרה שלה – מתאמת איתה את "כמות הנכסים או השירותים שבעסק, איכותם או סוגם".

הגם שהסדרים בין מתחרים לרכישה משותפת של תשומות טומנים בחובם סיכונים תחרותיים, הסדרים אלו אינם נתפסים כהסדרים אנטי-תחרותיים ביסודם¹ – בשונה מהסדרים לשיתוף פעולה בשיווק². הסדרים כגון אלו מאפשרים לעיתים למתחרים לרכוש תשומות שאחרת לא היו זמינות עבורם, או להתייעלות וחסכון בצידה.

יחד עם זאת, שיתוף פעולה בין מתחרים ברכישת תשומות מעורר מספר חששות תחרותיים עיקריים³ –

א. חשש מיצירת כוח מונופסוני ברכישת התשומה.

ב. חשש ששיתוף הפעולה יוביל לתיאום בין המתחרים במכירה ובשיווק של המוצרים אותם הם רוכשים יחדיו ולהעלאת המחירים וצמצום התפוקה.

¹ השווה Northwest Wholesale, 5th ed., 2002, p. 457, ABA Antitrust Law Developments, וכן U.S. 284472 Stationers Co. v. Pacific Stationery Printing.

² קביעת הממונה בדבר הסדר כובל בין חברות הסעה ביעדים תיור בע"מ, 2001, הגבלים עסקיים, 3012980; הע (י) – 7009/02 דטה קאר בע"מ נ' הממונה על הגבלים עסקיים, דינים מחוזי לד(4), 893, פס' 12.

³ Department of Justice and Federal Trade Commission, *Antitrust Guidelines for Collaboration Among Competitors*, 4 Trade Reg. Rep. (2000) p.14

ג. חשש ששיתוף הפעולה יזלוג לתחומי פעילות נוספים בהם עוסקים המתחרים, מחוץ לשיתוף הפעולה.

בחינתו של הסדר זה, נסיבותיו והשווקים הרלוונטיים העלו כי הוא אינו מקים חשש לפגיעה של ממש בתחרות.

לאור העובדה שהשיש נרכש בחו"ל, שיתוף הפעולה בין נגב וצוק לא מוביל למונופסונוזציה ולא מקנה בידן כוח שוק ברכישת שיש.

בחינתו של תחום השיש העלתה כי קיימים כ- 30 מתחרים העוסקים, בדומה לנגב וצוק, בייבוא ובשיווק של שיש. נגב וצוק ואפילו מודי בכללם, מחזיקות יחדיו פחות מ- 15% מן הפעילות בתחום. מנתונים אלו עולה כי אין במקרה זה חשש של ממש שההסדר יוביל להעלאת מחירי השיש או לצמצום התפוקה. הגם שרכישת השיש במסגרת ההסדר מהווה עבור צוק ונגב שיתוף פעולה משמעותי וכבד משקל במסגרת פועלן בתחום, בשל קיומם של מתחרים משמעותיים בתחום דומה כי אין ביכולתן של נגב וצוק יחדיו להעלות מחיר או לצמצם תפוקה⁴. יתר על כן, משיחות שקיימנו עם מתחרים של נגב וצוק עלה כי, לא קיימים בתחום זה חסמים של ממש בייבוא השיש.

על פי ההסדר, צוק אחראית כלפי לקוחותיה של נגב על התאמתו של השיש לרמת האיכות אותה רכשו. יחד עם זאת, במסגרת פעילותה זו, צוק אינה אמורה להיחשף לתנאים המסחריים בהם מכרה נגב את השיש.

ההסדר גם אינו מעורר חשש של ממש לזליגה לתחומים אחרים. צוק עצמה עוסקת ברכישה ובשיווק של שיש בלבד. אשר למודי, מצאנו כי שיתוף הפעולה של מודי עם צוק בנפרד אינו מקים חשש של ממש שההסדר המפורט מעלה יזלוג אל עבר תחום הקרמיקה והכלים הסנטריים בהם מתחרה מודי עם נגב, וזאת בין היתר לאור העובדה ששיתוף הפעולה לא יוצר זיקה ישירה בין מודי לנגב וממילא צוק עצמה, שהיא המקשרת ביניהם, אינה עוסקת בתחומים אלו.

4. סוף דבר

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

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 הגבלים עסקיים

ירושלים, כג' אדר ב', תשס"ח

30 מרץ, 2008

⁴ Faull & Nikpay, *The EC Law of Competition*, 1999, § 6.335 at p. 421