



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה בדבר מתן פטור

לפי סעי' 14 לחוק ההגבלים העסקיים, תשמ"ח - 1988

תעשיות לכיש בע"מ - ג.י. נחושת בע"מ - הסכם בלעדי לשירותי מסגרות

תעשיות לכיש בע"מ (להלן: "לכיש") וג.י. נחושת בע"מ (להלן: "ג.י.") פנו אלי וביקשו, על-פי סעי' 14 לחוק ההגבלים העסקיים, תשמ"ח 1988- (להלן: "חוק ההגבלים"), פטור מן הצורך לבקש אישור הסדר כובל מאת בית-הדין להגבלים עסקיים. ההסדר מתואר להלן, ומן הטעמים אשר אפרט, החלטתי להיענות לבקשה.

לכיש הינה יצרנית של מערבלי מזון נייחים וניידים לשימוש ברפתות. כל מערבלי מזון מורכב מרכיבי מתכת שונים, כך שתהליך הייצור כולל הן את הכנתם של הרכיבים השונים והן את הרכבתם. ייצור רכיבי המתכת השונים דורש עבודות מסגרות מיוחדות, ועד לאחרונה נהגה לכיש לבצע עבודות אלה בעצמה. לאחרונה, החליטה לכיש "להעביר את מרכז הכובד של המפעל מייצור להרכבה", כדברי הבקשה, ולהזמין רכיבי מתכת מקבלן מסגרות חיצוני, במקום לייצרם בעצמה כפי שנהגה לעשות עד כה. על רקע זה, התקשרה לכיש בהסכם עם ג.י., שעיסוקה בעבודות מסגרות. על-פי ההסכם, תבצע ג.י. עבודות מסגרות על-פי הזמנתה של לכיש, במחירים אשר ייקבעו על-פי הוראות ההסכם.

בסעי' 3 להסכם מתחייבת לכיש כי בתקופת ההסכם היא תרכוש את הרכיבים שבנדון אך ורק מג.י.; לכיש לא תרכוש רכיבים אלה מגורם אחר, והיא לא תייצר אותם בעצמה. לאור התחייבות זו של לכיש, פנו הצדדים אלי וביקשו פטור לפי סעי' 14 לחוק ההגבלים. לכיש טענה בפני, כי מדובר בעבודות מסגרות מיוחדות, אשר תדרושנה מג.י. היערכות מיוחדת וכן תקופת למידה. התחייבותה של לכיש לרכוש את הרכיבים רק מג.י. נועדה לעודד את ג.י. להשקיע כראוי בהיערכות ובלמידה, ללא חשש שלכיש תפסיק את ההתקשרות בטרם תספיק ג.י. לקטוף את פירות השקעתה על-ידי ביצוע הזמנות. יש לציין, כי רק לכיש מתחייבת לבלעדיות ולא ג.י.; ג.י. נשארת חופשית לבצע עבודות מסגרות עבור כל לקוח אחר (ובלבד שלא תעשה שימוש במידע סודי שלכיש תחשוף בפניה לצורך ביצוע עבודות המסגרות). תוקפו של ההסכם, לרבות התחייבותה של לכיש, לתקופה של שנתיים החל מיום 27.6.96.

בקשתן של לכיש וג.י. נוגעת לסוגייה חשובה ומעניינת בתורת מבנה התעשייה. כל תהליך של ייצור בנוי ממספר שלבים וממספר פעולות, כאשר היצרן מבצע את חלקם בעצמו ומזמין את חלקם מקבלנים חיצוניים. כאשר מחליט יצרן לבצע פעולה מסוימת בעצמו, במקום להזמין את

ביצוע הפעולה מקבלן חיצוני, הדבר נקרא "שילוב אנכי" ("vertical integration"). יצרנים מחליטים על שילוב אנכי מסיבות שונות ומגוונות, אך אחת הסיבות החשובות קשורה ל"עלויות העסקה" ("transaction costs") הכרוכות בכל התקשרות עם קבלן חיצוני, כאשר לא רק הוצאות כספיות אלא גם סיכונים ואי-וודאות נחשבים כעלויות.

ככל שמדובר בפעולות פשוטות, או ברכישת חומרי גלם פשוטים המצויים בשוק, עלות ההתקשרות עם קבלן חיצוני צפויה להיות נמוכה, כך שהיצרן יעדיף להתקשר עם קבלן חיצוני במקום לבצע את הפעולה בעצמו. לדוגמא, יצרן הזקוק לברגים פשוטים לא יקים מפעל ברגים משלו, כאשר מצויים בשוק ספקים רבים המוכנים לספק ברגים על בסיס מזדמן, ועל-פי הזמנה טלפונית פשוטה.

לעומת זאת, אם יצרן זקוק לרכיבים ייחודיים בעלי תכונות נדירות (מצב של "product specificity"), לא יוכל להסתמך על הזמנות מזדמנות מספקים שונים, וגם הזמנת הרכיבים מקבלן חיצוני אחד על בסיס קבוע תהיה כרוכה בסיכונים שונים, הן ליצרן והן לקבלן. היצרן יחשוש ממצב שבו הקבלן יחדול באופן פתאומי מלספק את הזמנותיו, והוא ייוותר ללא אספקה של הרכיבים, או ממצב שבו ידרוש הקבלן מחיר מופקע, ביודעו כי היצרן יתקשה למצוא מקורות חלופיים לרכיבים הייחודיים. הקבלן, מצדו, יחשוש ממצב שבו ישקיע בהיערכות לייצור הרכיבים הייחודיים, ולאחר-מכן יעבור היצרן להזמין מקבלן אחר, או ידרוש לשלם מחיר נמוך במיוחד, ביודעו כי הקבלן יתקשה למצוא קונים אחרים לרכיבים הייחודיים. לאור סיכונים אלה, היצרן עשוי להחליט על ייצור עצמי של הברגים, כדי להימנע מן הסיכונים. לחלופין, היצרן אמנם עשוי להחליט שלא להזמין את הרכיבים בעצמו, אלא שיזמין את הרכיבים מקבלן חיצוני קבוע, במסגרת הסכם מפורט פרי משא-ומתן קפדני, אשר יכלול הוראות שונות המיועדות להגן על שני הצדדים מפני הסיכונים השונים הכרוכים בהתקשרות.¹

המקרה של לכיש וג.י., כפי שהוא מתגלה מתוך בקשתן, מציב דוגמא צנועת-ממדים של product specificity, כפי שתואר לעיל. לכיש זקוקה לעבודות מסגרות מיוחדות, שקבלן חיצוני לא יוכל לבצע לשביעות רצונה ללא היערכות ולימוד. שיקול זה, מן הסתם, היה בין הסיבות לכך שהחליטה בעבר לבצע עבודות אלה בעצמה. עתה החליטה לכיש לשנות את מערך הייצור שלה באופן שהיא תזמין את עבודות המסגרות מקבלן חיצוני, אך לאור האופי המיוחד של העבודות הדרושות, ולאור הצורך בהיערכות ולימוד מצד הקבלן, אין היא מעוניינת להזמין את העבודות על בסיס מזדמן מקבלנים שונים בשוק. על-כן, בחרה לכיש בהתקשרות קבועה עם ג.י., אשר תשקיע בהיערכות ובלימוד ותעמוד מוכנה לבצע את עבודות המסגרות הדרושות, לפי הזמנתה של לכיש. מנגד, מתחייבת לכיש שבמשך שנתיים היא לא תרכוש את עבודות המסגרות מגורם אחר ואף לא לבצען בעצמה, וזאת על-מנת לעודד את ג.י. להשקיע כראוי בהיערכות ובלימוד, ללא חשש לניתוק הקשר בטרם תספיק לקטוף את פירות השקעתה.

¹ הרעיון של עלויות עסקה מזוהה עם שמו של Ronald Coase, שעבודתו בתחום זה במשך יותר מיובל שנים זיכתה אותו בפרס נובל לכלכלה לשנת 1991. הדיון כאן בשילוב אנכי ועלויות עסקה מבוסס על D. Carlton & J. Perloff, Modern Industrial Organization (1990) בעמ' 14-18, 502-07.

על-פי סעי' 14(א) לחוק ההגבלים, הממונה רשאי ליתן פטור מן הצורך לקבל אישור מאת בית-הדין, אם שוכנע כי הסדר מגביל את התחרות בעסקים באופן לא משמעותי. על-סמך האמור בבקשה, וביוצאי מנקודת הנחה כי אכן המדובר בהסדר הטעון אישור מערך הפיקוח על ההגבלים העסקיים, שוכנעתי כי העסקה איננה מגבילה את התחרות בעסקים באופן משמעותי. ענף המסגרות נהנה מביזור משמעותי, ולכיש אינה אלא לקוח אחד מיני רבים; ניתן לומר, כי אין בהסכם הבלעדיות בין לכיש לג.י. כדי ליצור סכנה כלשהי של פגיעה בתחרות בענף המסגרות. כמו-כן, לא ראיתי מקום לחשוש לפגיעה בתחרות בענף שבו לכיש פועלת, הוא ענף מערבלי המזון.

אשר-על-כן, מכח סמכותי על-פי סעי' 14 לחוק ההגבלים העסקיים, תשמ"ח 1988-, הנני נותן פטור לתעשיות לכיש בע"מ ולג.י. נחושת בע"מ לפעול על-פי הסכם הקבלנות ביניהן, לרבות התחייבותה של לכיש שלא להזמין את עבודות המסגרות המפורטות בהסכם מגורם אחר, ושלא לבצען בעצמה. תוקפו של פטור זה לשנתיים החל מיום 27.6.96.

ד"ר יורם טורבוביץ
הממונה על הגבלים עסקיים

ניתן היום, בירושלים
יום ראשון, י"ח שבט, תשנ"ז
26 ינואר, 1997