

בקשת פטור מקבלת אישור בית הדין להסדר כובל שותפות "פוליגר" - יריעות פוליאטילן לחקלאות

במשק הישראלי פועלים מספר מפעלים לייצור יריעות פוליאטילן לחקלאות. שני המפעלים המובילים והשולטים בתחום הקימו שותפות לשיווק תוצרתם. שותפות זו היא בבחינת "הסדר כובל" כמשמעו בחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח 1988 (להלן: "חוק ההגבלים"). מכאן, בקשת הצדדים, בהתאם לסעי' 14 לחוק ההגבלים, לקבלת פטור מן החובה לקבל את אישור בית הדין להגבלים עסקיים לערכית ההסדר.

בקשת הצדדים להסדר נבחנה על ידי מנהל הכימיה ומחצבים במשרד התעשייה ומהסחר, ועל ידי כלכלן מטעם יחידת ההגבלים העסקיים, לרבות השפעתו התחרותית בפועל של ההסדר שאישורו מתבקש. לאחר לימוד ממצאי ומסקנות הבדיקות שנעשו, הגעתי לכלל מסקנה כי ההסדר הכובל מגביל באופן לא משמעותי את התחרות בעסקים, וכי מן הראוי לאשרו, בתנאים ולתקופה האמורה להלן. אציג בקליפת אגוז את נימוקי החלטתי:

1. הענף

א. הענף הרלוונטי לענייננו הינו ענף יריעות פוליאטילן לחקלאות. יריעות ניילון אלה משמשות בעיקר לחממות ולכיסוי שטחי גידול, תוך שהן נחלקות בהתאם למידות היריעה (עובי ורוחב) והרכבה. חומר הגלם ליצור המקומי מסופק על ידי "כרמל אולפנים".

ב. ככל שהחקלאות מתקדמת ונעשית אינטנסיבית יותר, כן גדל ומתגוון והביקוש ליריעות, על סוגיהן. לצורך גידולים חסויים יש שני סוגי יריעות ניילון, האחד פשוט יחסית - UVA , והאחר מתוחכם יותר - IR שהוא בעל סגולות תרמיות משופרות. ככלל, המדובר ביריעות לכיסוי חממות (I.R, U.V.A, I.R) ורדים, פלורוצנטית, יריעת נחושת רפלקטיבית, I.R. שקוף, יריעה מפוזרת אור, מסכים תרמיים, 504 I.R). יריעות לחיפוי קרקע (פולידק, אל-אור, אל-אור צהוב, אל-אור כסף, יריעה שחור/לבן) ויריעות לחיטוי קרקע (יריעה שקופה, יריעה לחיטוי סולרי). כיום, עומד המגוון המוצע ללקוח, לחקלאי, על למעלה ממאה סוגי ומיני יריעות פוליאטילן.

ג. מגוון רחב זה של דרישות ומאפיינים מציב בפני היצרנים המקומיים אתגר וכורח לספק קשת גדולה של מוצרים דבר המחייב מצדו ייצור סדרות יחסית קטנות. מטבע הדברים, ככל שהיקף מצדו ייצור סדרות יחסית קטנות. מטבע הדברים, ככל שהיקף הסדרה קטן יותר, כן גדלות עלויות הייצור בגין כל יחידה.

ד. כיום מהווה היבוא גורם רב השפעה בתחרות בשוק המקומי בעוד שבשנת 1991 היווה היבוא כעשירית מן הענף, בשנת 1992 הוא הוכפל כדי חמישית ממנו, ומגמה זו נשמרה אף השנה. למעשה, כופה היבוא משמעת שוק נוקשה, התוחמת חסם מחירים עליון בהתאם לנעשה בשוק האירופי, ממנו מגיעה מרבית התוצרת המיובאת (איטליה, יוון וצרפת)¹. תוצרתם של האחרונים, לטענת השותפים, זולה יחסית, גם משום היתרון המובהק לגודל וגם משום נוהגי מסחר של יצוא במחירי היצף ו/או במחירים הנהנים מסיבסוד.²

¹ יבוא יריעות פוליאטילן ממדינות שלישיות מחויב במכס בשיעור של 12%.

² חוק היטלי סחר, התשנ"א 1991 נועד ליתן מענה ליבוא טובין הנגוע בנוהגי מסחר נפסדים, לאמור יבוא בתנאי היצף ו/או בתנאי סיבסוד. כידוע, הוכחת יבוא כאמור, היא לעתים משימה קשה ביותר, כאשר עצם הטלת היטלי סחר אף היא מעוררת שאלות קשות הן בתחום המעשה והן בתחום ההלכה; ר'.

תוארה :

- א. לכוון ולנהל מערכת שיווק של יריעות פוליאטילן מתוצרת המפעלים הנ"ל.
- ב. לשפר את תנאי האספקה והאחריות הנלווים ליריעות שבשיווק השותפות.
- ג. לקיים ולשפר את מערכת השירות והדרכת שדה הנלווים לשיווק היריעות.
- ד. לשווק מוצרים דומים או נוספים, בעיקר לשימושים לחקלאות.

השותפים אף שקלו את האפשרות להגיע לשותפות למאה, כדי להגיע להתייעלות רבה יותר.

ה. משרדי השותפות פוליגר מוקמו בקיבוץ גניגר, לשם מתועלות על ההזמנות. הלקוח בהזמנתו מציין את פרטי הזמנתו, סוג המוצר, כמותו, ורשאי הוא אף לציין בתוצרתו של מי מבין שני היצרנים הוא מעוניין. ההזמנות מתקבלות על ידי פוליגר, אך אספקת המוצר וניפוק החשבונות בגינו נעשית על ידי כל מפעל בנפרד.

- ו. חלקה של פוליגר בענף היריעות בכלל, עומד על כ- 40% מסך הצריכה של השוק המקומי, כאשר חלקה היחסי גדול יותר ביריעות הרחבות.

3. ההסדר הכובל

א. עד כמה שהדברים נוגעים לצרכן, למעשה הפכו שני היצרנים לאחד. התחרות ששררה ביניהם התחלפה בתיאום על דרך של מערך מכירות משותף, בעל סולם מחירים הנקבע בצוותא עבור שני המפעלים. בפועל, הקמת השותפות הביאה להכחדת התחרות בין שני היצרנים, שמשאם ומתנם עם הלקוחות החל להתנהל בלעדית דרך השותפות. במילים אחרות, השותפות היא אורגן וכלי לתיאום דרך השותפות. במילים אחרות, השותפות היא אורגן וכלי לתיאום מחירים בין שני המתחרים לשעבר, ככזה היא מהווה "הסדר כובל".

ב. אמנם, עובדתית נטען כי לאחר הסדר השיווק המשותף צומצם פער השיווק, ומכאן גם ירידת המחירים במחירון המשותף לעומת מחירי כל יצרן בנפרד, אך אין בכך כדי לשנות את מהות ההסדר, הגם שזהו עשוי להיות שיקול למתן הפטור המבוקש.

4. א. יתרון לגודל - שילוב פעילות השיווק בין המפעלים מאפשרת ליהנות מיתרונות מסוימים לגודל. האפשרות להקצות את פעילות הייצור לסדרות ייצור גדולות יותר חוסכת בעלויות ייצור בכלל, ובהוצאות פחת ונפל בפרט. בנסיבות הענף כמתואר לעיל, נודעת משנה חשיבות להתייעלות וניצול יתרונות לגודל.

ב. היבוא בתנאי סחר בי"ל - לעומת החשש הנובע מריכוז עצמתה המשותפת של פוליגר עומד אפיק היבוא, על כוחו המרסן, בפועל ובכוח. המוצר שבהסדר, הוא מוצר סחיר (TRADEABLE GOOD), אשר יבואו לארץ איננו מוגבל, למעט דרישת עמידה בתקן ישראלי רשמי אשר איננו מצטייר כמפלה.

ובנסיבות אלה עשוי שילוב מערכות השיווק של שני המפעלים לסייע רבות בידי שני המפעלים הנדרשים להתייעל על מנת לנסות ולהיות תחרותיים דיים נוכח השוק הבי"ל. במקביל, אין אף לראות פגיעה של ממש בצרכנים, העשויים אף הם לצאת נשכרים מתועלתם של המפעלים הבאים בגדר ההסדר.

5. תנאים

- א. הצדדים להסדר הכובל לא יתנו מכירת מוצר בקניית מוצר אחר, בין במישרין ובין בעקיפין, ובפרט לא יוצר כל קשר בין מכירת יריעות רחבות ויריעות צרות.
- ב. הצדדים להסדר הכובל יספקו מוצריהם לכל דורש ותוך זמן סביר, ובפרט ללא תלות אם עוסק המזמין גם במוצרים מתחרים.

6. תקופת הפטור

- א. פטור זה יעמוד בעינו לתקופה של שנתיים ימים, בכפוף לסמכותי לבטל את הפטור אם ישתנו הנסיבות או תאוותר התנהגות בלתי הולמת של השותפות.
 - ב. במהלך תקופה זו תבחן התנהגות השותפות, מגמות היבוא, מיצוי היתרונות לגודל, ויבדקו תלונות צרכנים אם תגענה. בהתאם לממצאים תגובש עמדה בנוגע להארכת תקופת ההסדר, אם תתבקש.
- הרואה עצמו נפגע מההסדר הכובל המתואר, איגוד עסקי וכן ארגון צרכנים רשאים, בכתב מנומק, לערור בפני אב בית הדין על החלטתי, ליתן את הפטור, הכל כאמור בסעי' 15 לחוק ההגבלים.

ד"ר יורם טורבוביץ
הממונה על ההגבלים העסקיים

ניתן היום, בירושלים
כ"ח כסלו, תשנ"ד
12 בדצמבר 1993