

- (1) תיקים שיש בהם בריירות קנס כשהקנס שולם, מהשנים 1989-1991;
(2) תיקי עבירות על רישוי עסקים וחוקי עזר עירוניים, משנת 1988.

כ"ה בכסלו התשנ"ד (9 בדצמבר 1993)
(חמ 82-3)

אביתר פריזל
גנו המדינה

הודעה על הגשת בקשה לביעור חומר ארכיוני

לפי תקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986, אני מודיע כי בית משפט השלום תל-אביב הגיש בקשה לביעור החומר הארכיוני כמפורט להלן:

- (1) תובענות כספיות שבהן ניתן פסק הדין בהעדר הגנה או בהעדר רשות להתגונן, משנת 1990;
- (2) תובענות כספיות שנמחקו, משנת 1990;
- (3) תובענות אחרות, לרבות המוצאות, משנת 1983;
- (4) תיקים פליליים, משנת 1978;
- (5) בקשות שונות ותיקי מעצר משנת 1989;
- (6) תיקי תביעות קטנות, משנת 1990.

כ"ה בכסלו התשנ"ד (9 בדצמבר 1993)
(חמ 82-3)

אביתר פריזל
גנו המדינה

הודעה על הגשת בקשה לביעור חומר ארכיוני

לפי תקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986, אני מודיע כי בית משפט השלום בכפר סבא הגיש בקשה לביעור החומר הארכיוני כמפורט להלן:

- (1) תיקים אזרחיים לרבות המוצאות, למעט תיקי מקרקעין, הכרות גיל וענין ציבורי, מהשנים 1982-1983;
- (2) תובענות כספיות שבהן ניתן פסק הדין בהעדר הגנה או בהעדר רשות להתגונן, מהשנים 1982-1990;
- (3) תיקי הוצאה לפועל, לאחר סיום הפעולה (סילוק החוב), מהשנים 1967-1990;
- (4) בקשות שונות ותיקי מעצר, מהשנים 1986-1988;
- (5) תיקי הוצאה לפועל מזונות, מהשנים 1967-1976;
- (6) תביעות קטנות, מהשנים 1989-1990;
- (7) תיקים פליליים עד שנת 1978;
- (8) תיקים פליליים לפי חוק הנוער, מהשנים 1964-1972.

כ"ה בכסלו התשנ"ד (9 בדצמבר 1993)
(חמ 82-3)

אביתר פריזל
גנו המדינה

1 ק"ת התשמ"ה, עמ' 1342.

הודעה על הגשת בקשה לביעור חומר ארכיוני

לפי תקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הארכיונים (שמירתם וביעורם של תיקי בתי-משפט ובתי-דין דתיים), התשמ"ז-1986, אני מודיע כי לשכת ההוצאה לפועל ירושלים הגישה בקשה לביעור תיקי הוצאה לפועל משנת 1991 לאחר סיום הפעולה (סילוק החוב).

כ"ה בכסלו התשנ"ד (9 בדצמבר 1993)
(חמ 82-3)

אביתר פריזל
גנו המדינה

1 ק"ת התשמ"ה, עמ' 1342.

צו המכריז על אזור נגוע

לפי פקודת מחלות בעלי חיים [נוסח חדש],
התשמ"ה-1985

בתוקף סמכותי לפי סעיף 18 לפקודת מחלות בעלי חיים [נוסח חדש], התשמ"ה-1985, אני מכריז על מושב בית עזרא, מועצה אזורית באר-טוביה, אזור נגוע האויל ומצויה בו מחלת הניוקסל.

כ"ז בכסלו התשנ"ד (30 בדצמבר 1993)
(חמ 126-3)

א"י שמשוני

מנהל השירותים הווטרינריים

1 ס"ח התשמ"ה, עמ' 84.

הודעה על פטור

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיע כי בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, נתתי ביום כ"ה בכסלו התשנ"ד (12 בדצמבר 1993) פטור מאישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו הם:

הצדדים להסדר:

פוליאן - שותפות מוגבלת מקיבוץ ברקאי;

גניגר שיווק (1984) בע"מ מקיבוץ גניגר.

התנאים לפטור:

א. הצדדים להסדר הכובל לא יתנו מכירת מוצר בקניית מוצר אחר, בין במישרין ובין בעקיפין, ובפרט לא יוצרו כל קשר בין מכירת יריעות רחבות ויריעות צרות;

ב. הצדדים להסדר הכובל יספקו מוצריהם לכל דורש ותוך זמן סביר, ובפרט ללא תלות בשאלה אם המזמין עוסק גם במוצרים מתחרים.

הפטור ניתן לתקופה של שנתיים ימים מיום מתן הפטור.

ד' בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)
(חמ 41-3)

יורם טורבוביץ

הממונה על הגבלים עסקיים

1 ס"ח התשמ"ה, עמ' 128.

ילקוט הפרסומים 4181, כ"ג בטבת התשנ"ד, 6.1.1994.

הודעה על מיזוג חבר

לפי חוק ההגבלים העסקיים, הח

בהתאם לסעיף 21(ב) לחוק ה
התשמ"ח-1988, אני מודיע כי הסכו
החברות כמפורט להלן:

מס' התיק	שמות החברות המתמזגות	הערה
----------	----------------------	------

מזג 147	דובק בע"מ	י"צ
	סיגריות לוד בע"מ	י"צ

מזג 148	משרב מחשבים בע"מ	מד
	דנבאר טכנולוגיות בע"מ	מד
	דטה מיכון בע"מ	מד

מזג 150	סנוורה (1993) בע"מ	י"צ
	סנסור עדן (1993) בע"מ	י"צ

מזג 152	פורמולה מחשוב יעוץ והחקות 1990 בע"מ	י"צ
	ניקוב מחשבים (ישראל) בע"מ	י"צ

מזג 159	גל תעשיות וייספילר בע"מ	י"צ
---------	-------------------------	-----

מזג 160	א.י.די.בי. חברה לפיתוח בע"מ	י"צ
---------	-----------------------------	-----

מזג 161	א.י.די.בי. חברה לפיתוח בע"מ	י"צ
---------	-----------------------------	-----

מזג 162	בנק כללי לישראל "ישרופ"	י"צ
---------	-------------------------	-----

מזג 163	המרשם של מיזוגי החב במשרד התעשייה והמסחר, ור בשעות העבודה הרגילות.	י"צ
---------	--	-----

כ"ד בכסלו התשנ"ד (8 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

כ"ה בטבת התשנ"ד (19 בדצמבר 1993)	המנ	י"צ
----------------------------------	-----	-----

מדינת ישראל
משרד התעשייה והמסחר
יחידת הגבלים עסקיים
רחוב דוד המלך 8, ירושלים 94010
טלפון: 02-233682, פקס: 02-233687

19.12.93
פט/32
(43)

לכבוד
הממונה על חקיקת משנה
משרד המשפטים
ירושלים

ג.נ.,

הנדון: הודעה על פטור לפי חוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח 1988

מצ"ב הודעה על פטור לפרסום ברשומות לפי סעיף 14 (ג) לחוק ההגבלים העסקיים
התשמ"ח 1988.

בכבוד רב,
מחילה בן עזרי
הגבלים עסקיים

מדינת ישראל
משרד התעשייה והמסחר
הממונה על ההגבלים העסקיים

ה' בטבת תשנ"ד
19 בדצמבר 1993
(3087)

הודעה על פטור לפי חוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988.

אני מודיע כי מתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988, נתתי ביום כ"ח כסלו תשנ"ד (12 בדצמבר 1993) פטור מאישור בית הדין להסדר כובל שפרטיו הם:

הצדדים להסדר:

- פוליאון - שותפות מוגבלת מקיבוץ ברקאי.

- גניגר שיווק (1984) בע"מ מקיבוץ גניגר.

התנאים לפטור:

א. הצדדים להסדר הכובל לא יתנו מכירת מוצר בקניית מוצר אחר, בין במישרין ובין בעקיפין, ובפרט לא יווצר 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.

הפטור ניתן לתקופה של שנתיים ימים, מיום מתן הפטור.

ד"ר יורם טורבוביץ'
הממונה על הגבלים עסקיים.

ה' בטבת תשנ"ד
19 בדצמבר 1993

מדינת ישראל

משרד התעשייה והמסחר

הממונה על ההגבלים העסקיים

בקשת פטור מקבלת אישור בית הדין להסדר כובל ו"ותפות" 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 לעריכת ההסדר.

בקשת הצדדים להסדר נבחנה על ידי מינהל הכימיה והמחצבים במשרד התעשייה והמסחר, ועל ידי כלכלן מטעם יחידת ההגבלים העסקיים, לדבות 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 ולכיטוי 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 הביקוש 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 לכיטוי חממות (i.r., u.v.a. ורדים, פלורוצן טית, 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 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 ניהול מסחר של יצוא במחירי היצף ו/או במחירים הנהנים מסיבסוד.²

ה. היבוא, כמו הייצור המקומי, כפוף לדרישות תקן ישראלי רשמי מס' 821 "יריעות לשרוולים מפוליאטילן לשמוש בחקלאות ולשימושי חוץ אחרים". תקן זה איננו מהווה מחסום סחר לא מכסי (Non Tariff Barrier), ועקרונית עומד המוצר האירופי בדרישות התקן. אמנם בדיקות ההתאמה לתקן, כשלעצמן, כרוכות בעלות מסוימת, אך אין בעלות זו כדי לסגור או לצמצם את שער היבוא הפתוח לרווחה.

2. הנפשות הפועלות

א. המפעל "פוליאון" הוקם ומופעל על ידי קיבוץ בדקאי, השוכן בסמוך לצומת עירון. המפעל קיים זה כעשרים שנים והוא מעסיק כ-60 עובדים.

ב. המפעל "גניגר פלסטיקה", שותפות רשומה, הוקם ומופעל על ידי קיבוץ גניגר, השוכן בסמוך למגדל העמק. המפעל קיים זה כעשרים שנים וגם הוא מעסיק כיום כ-60 עובדים. המפעל מהווה את הענף המרכזי בקיבוץ והתעשייה היחידה בו. מפעל זה הוא היחיד בארץ המייצר יריעות IR רחבות.

ג. שני המפעלים הם הגדולים בין היצרנים המקומיים, כאשר לצידם פועלים עוד כעשרה יצרנים קטנים יחסית. מחזור מכירותיהם המשותף של שני המפעלים, כולל יצוא, עומד על כ-25 מיליון דולר, כאשר מחזור מכירותיו של גניגר עולה על זה של פוליאון בכחמישית. שני המפעלים סבלו מהפסדים של ממש, כאשר נטען כי מקור ההפסד העיקרי נובע מעלות גבוהה יחסית של חומר הגלם.

ד. שני אלה, או ליתר דיוק, גניגר שיווק (84) בע"מ ופוליאון, הקימו באמצע שנת 1991 שותפות בשם פוליסגר. שותפות זו הוקמה במטרה לאחד את מערך שיווק מוצרי הפוליאטילן של השותפים למגזר החקלאי. לטענת השותפים, תכלית השותפות לשזר כוחותיהם על מנת להתמודד עם יבוא שהיקפו הולך וגדל, להתייעל בתחומי ההפצה והשיווק, ולהביא לשיפור השירות לצרכן. השותפים אף הגישו, בהתאם לפקודת השותפות, בקשה לרישום שותפות שמהותה

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 לעיתים משימה קשה ביותר, כאשר עצם הטלת היטלי סחר אף היא מעוררת שאלות קשות הן בתחום המעשה והן בתחום ההלכה; ר' Jan Tumliar, Protectionism, Trade Policy in Democratic Societies J. Bourgeois, The Gatt Rules for Industrial Subsidies; 48 (1985) and Countervailing Duties and the New Gatt Round, in The New Gatt Round of Multilateral Trade Negotiations 219 (1988).

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 מלאה, כדי להגיע להתייעלות רבה יותר.

ה. משרדי השותפות פוליגר מוקמו בקיבוץ גניגר, לשם מתועלות כל 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 והתחלפה בתיאום על דרך של מערך מכירות משותף, בעל סולם מחירים הנקבע בצווחא 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 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. הטעמים למתן הפטור

א. יתרון לגודל - שילוב פעילות השיווק בין המפעלים מאפשרת להנות 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 עוצמתה 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.

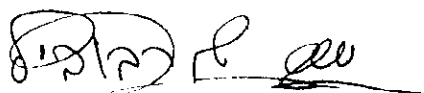
בנסיבות אלה עשוי שילוב מערכות השיווק של שני המפעלים לסייע רבות בידי שני המפעלים הנדרשים להתייעל על מנת לנסות ולהיות תחרותיים דיים נוכח השוק הברי"ל. במקביל, אין אף לראות פגיעה של ממש בצרכנים, העשויים אף הם לצאת נשכרים מתועלתם של המפעלים הבאים בגדר ההסדר.

5. תנאים

- א. הצדדים להסדר הכובל לא יתנו מכירת מוצר בקניית מוצר אחר, בין במישרין ובין בעקיפין, ובפרט לא יוצר כל קשר בין מכירת ידיעות רחבות וידיעות 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 תאוחר 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 טורדוביץ
הממונה על ההגבלים העסקיים

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

בענין: חוק ההגבלים העסקיים, תשמ"ח - 1988

בקשת פטור מאישור הסדר כובל

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

1. מבקשי הפטור והצדדים להסדר:
1. פוליאון - שותפות מוגבלת מקיבוץ ברקאי
2. גניגר שיווק (1984) בע"מ מקיבוץ גניגר
שניהם ע"י ב"כ עוה"ד יוסף א. שלוש ו/או יוסף רנרט ו/או יעקב מרגלית ו/או מיכל מלינוביץ ו/או מיכל כהן ו/או רון צין
מרח' החשמונאים 95 תל אביב 67011
טל: 03-5612521 פקס: 03-5610381
2. צורת ההסדר: בכתב ובע"פ.
3. המסמכים הקובעים את ההסדר והנוגעים לו: הסכם שותפות - יולי '91.
4. השירות נשוא ההסדר: שיווק יריעות פוליאטילן לחקלאות בארץ.
5. מהות הכבילה: שיווק משותף ומאוחד של שני יצרני יריעות פוליאטילן לחקלאות גם בתחומים בהם קיימת חפיפה בסוג המוצר.
6. תקופת ההסדר הכובל: עד ליום 31.12.93 + סעיף אופציה להארכת המועד לתקופה של 12 חודשים בכל פעם.

7. הנימוקים התומכים בבקשת הפטור עפ"י סעיף 14 לחוק יפורטו להלן.

ואלה הנימוקים:

1. רקע עובדתי
 - 1.1 הצדדים להסדר הכובל הינם שני מפעלים קיבוציים, העוסקים, כל אחד בנפרד, בייצור יריעות פוליאתילן המשמשות, בין היתר, לצרכי חקלאות.
כל אחד מהצדדים בנפרד (להלן: "המפעלים" או "פוליאון" "גניגר" בהתאמה) משווק יריעות פוליאתילן גם בישראל וגם בחו"ל.
 - 1.2 פוליאון הינו מפעל פלסטיקה בבעלות קבוץ ברקאי. המפעל קיים כ - 20 שנים, מעסיק כ-60 פועלים, מתוכם 15 שכירים הבאים מישובים באזור. המפעל מהווה הענף המרכזי בקיבוץ והתעשייה היחידה בו.
פוליאון משווק יריעות פוליאתילן לחקלאות מתוצרתו, ובשנים האחרונות אף מיבא יריעות במידות שאינן מיוצרות על ידו, כדי ליתן שירות מגוון ללקוחותיו.
פוליאון שווק בארץ מן היריעות הנדונות בסך הכל כמות המהווה כ-10-15% מהשוק הכללי בארץ של יריעות פוליאתילן לחקלאות (כולל יבוא).
 - 1.3 גניגר שווק (1984) בע"מ הינה חברת שיווק המשווקת את תוצרת מפעל הפלסטיקה של קיבוץ גניגר. גניגר שיווק (1984) בע"מ אף היא בבעלות קיבוץ גניגר.
מפעל הפלסטיקה של קיבוץ גניגר קיים מזה כ - 20 שנים, מעסיק כ - 70 פועלים, מתוכם כ - 20 שכירים מישובי האיזור (נצרת, עפולה, מגדל העמק). המפעל מהווה את הענף המרכזי בקיבוץ והתעשייה היחידה בו.
גניגר שיווקה מן היריעות הנדונות בסך הכל כמות המהווה כ - 20-30% מסך מכירות יריעות הפוליאתילן לחקלאות בארץ (כולל יבוא).
 - 1.4 יצויין כי יריעות הפוליאתילן לחקלאות נחלקות לסוגים שונים עפ"י עובי ורוחב היריעה ועפ"י הרכב החומר.
 - 1.5 עד לשנת 1988 לערך - היווה יבוא היריעות חלק מזערי בשוק כאשר היבואנים התמקדו ביבוא יריעות לחממות. בתחום החממות הווה היבוא כ-5% בלבד.
החל מאותה שנה החלו יבואנים בשיווק אגרסיבי של יריעות מיובאות, בעיקר בגדלים המתאימים לחממות. עיקר מקורות היבוא הם מאיטליה וצרפת, כאשר החברות המייבאות הן חברות ענק מן הגדולות בעולם, חברות המייצרות 40,000-20,000 טון בשנה ביחס לכ-9,000 טון סך הייצור בשני המפעלים גם יחד. יריעות היבוא הציפו את השוק תוך שהן שומרות במוצהר על רמת מחירים נמוכה בכ - 10-15% ממחירי היצרנים המקומיים.

לדוגמא: מצ"ב כנספח א'1 מחירון פוליגר (יצור מקומי) ומחירוני שני יבואנים לאותה תקופה כנספחים א'2, א'3.
ראה בפרט המחירים המסומנים המתייחסים לאותו מוצר (כל המחירוניס מתייחסים לתנאי מבצע).

משנת 1990 החל יבוא מסיבי של יריעות לחקלאות גם מיוון. ביוון עלויות הייצור, בעיקר עקב תעסוקה זולה של עובדים, הינן נמוכות, דבר שאיפשר ליבואן לשמור על מתחם רווח סביר ומחירים נמוכים והעמיק את נפח היבוא בארץ על חשבון היצרנים המקומיים.
זאת ועוד, היבוא נעשה, מטבע הדברים, רובו ככולו במידות הסטנדרטיות והנפוצות בהן היקף המכירות גבוה. היבואנים אינם מייבאים כלל מידות חריגות המתאימות לחקלאי ספציפי זה או אחר, כפי שעושים המפעלים המקומיים. עובדה זו תרמה אף היא להורדת מחירי המוצרים המיובאים.

תוצאת הדברים היא שהיקף היבוא הכולל של יריעות פוליאטילן לחקלאות (לחממות) גדל ב-4 השנים האחרונות מכ-5% לכ-25% !!!
הדבר מתיחס בעיקר ליריעות במידות גדולות (עבה ורחב).

1.6 המפעלים פוליאון וגניגר כל אחד בנפרד, מצאו עצמם, על רקע זה, בתחרות קשה מול היצר היבוא.

עלויות הייצור והשיווק של כל אחד מהמפעלים בנפרד היו גבוהות, והתחרות עם היבוא הגבילה את אפשרויות ההשקעה במחקר ופיתוח.

1.7 על רקע זה ראו המפעלים את היתרונות הניכרים בשיתוף פעולה שיווקי שיאפשר מחד ייעול מערך הייצור, העלאת האיכות ובקרת האיכות, שיפור השירות לצרכן והשקעה במחקר ופיתוח, ומאידך הורדת המחיר לצרכן ותחרות הוגנת במחירי ההיצף של היבואנים, והכל כפי שיפורט בהמשך.

2. מהות ההסדר

2.1 המפעלים גניגר ופוליאון כוננו שותפות בשם "פוליגר", אשר מטרתה איחוד מערך השיווק של מוצרי המפעלים.

בפועל מתקיימת השותפות כישות משפטית עצמאית לכל דבר ועניין, המנוהלת ע"י מנהל חיצוני (שאינו מאחד משני המפעלים ו/או הקיבוצים).

יודגש כי, בסוגי היריעות המיוצרים ע"י שני המפעלים לא קיימת חלוקת שוק והשיווק נעשה בהתאם לדרישות הצרכן.
קרי: הצרכן בוחר באורח חופשי את המוצר העדיף בעיניו (פוליאון או גניגר), ובהתאם לכך משווקת הסחורה.

ובפועל אכן כ-50% מצרכני פוליגר בוחרים את המוצר (פוליאון או גניגר) בהתאם להעדפותיהם.

3.1 מטרתו העיקרית של החוק הינה הגנה ושמירה על התחרות החופשית כאמצעי להבטחת טובת הציבור ע"י משק חופשי.

ואולם, במקביל שומרות הוראות החוק (ובפרט החוק הנוכחי משנת תשמ"ח - 1988) שלא למנוע ולהגביל הסדרים שפגיעתם בתחרות החופשית מועטה והיתרון הכלכלי שבהם לכלל המשק ניכר (ראה גם בדברי המבוא וההסבר להצעת החוק הצ"ח 1647 מיום 7.11.83).

כך מאפשר סעיף 14 לחוק לפטור מהצורך באישור הסדר המגביל באופן לא משמעותי את התחרות בעסקים.

הבדיקה האם ההסדר מגביל באופן לא משמעותי את התחרות תיעשה בשני היבטים:

- א. עד כמה הכבילה מגבילה את התחרות החופשית והאם יש בה ניצול לרעה של הכח הכלכלי המאוחד של שני המפעלים.
- ב. ובהתחשב במידת ההגבלה - עד כמה יוצאת טובת כלל המשק נשכרת מן ההסדר, ומהם היתרונות הצומחים לצרכן ולכלל המשק הישראלי משיתוף הפעולה בין הצדדים, שכן יתרונות כאלה עשויים לצמצם עוד יותר את ההגבלה שבכבילה.

3.2 היקף השיווק המשותף - נמוך

סך כל היריעות המשוקות במשותף ע"י שני המפעלים מהווה פחות מ-40% מכלל השיווק בארץ כולל יבוא.

נפח זה, שהינו פחות מ-50%, כאשר המתחרים העיקריים הינם היבואנים, אינו מגביל באופן משמעותי את התחרות.

עדין קיימת בחירה חופשית לצרכן לבחור את המוצר המועדף בעיניו, ובפרט כשהבחירה כאמור נעשית בפועל ע"י החקלאים גם בין שני המפעלים עצמם, והשוק בפועל מקיים תחרות חופשית.

אשר לאפשרות כי תטען טענה שיש לפלח את השוק עפ"י סוגי היריעות בהתאם למידותיהן ולבחון את נתח השוק המשותף ביחס לכל סוג בנפרד.

הצדדים להסדר יטענו להלן כי אין כל אפשרות מעשית ואין כל הגיון כלכלי לפלח את השוק כאמור, ויש הכרח לבחון את מערך הייצור והשיווק כמכלול אחד.

א. הסוגים נחלקים עפ"י שילוב של שלושה פרמטרים - עובי, רוחב, והרכב החומר.

מאחר והמדובר במידות הרי שדרישת השוק נעה על רצף בין דק לעבה ובין צר לרחב על כל הקומבינציות המצויות ביניהם. קשה מאד לסווג באורח ברור וחד משמעי את המידות לסוגים. כתוצאה מכך קיימים עשרות סוגים בהתאם ליחס במידות והרכב החומר. כל חלוקה לסוגים תחייב חלוקה נוספת לתתי סוגים ותוביל למבוי סתום.

גם חלוקה על פי שימושי היריעה אינה אפשרית באשר דרישות החקלאים באשר למידות לגבי אותו שימוש, משתנות בהתאם לנתונים הספציפיים שלהם.

ב. ייצור יריעות הפוליאתילן נעשה בקו ייצור הגורם לניפוח חומר הגלם לשריול ארוך הנפתח ליריעה.

עובי השריול ורוחבו הינם פונקציה של שינוי קצב עבודת המכונה ועצמת הניפוח.

במילים אחרות: מדובר בקו ייצור אחד שעפ"י שינוי משתנים בו מתקבלת יריעה מסוג זה או אחר.

ג. מערכת השיווק לכל סוגי היריעות היא אחידה, מאחר והפניה היא לקהל מטרה אחד - חקלאות. זאת ועוד, רבים מהחקלאים זקוקים למגוון יריעות.

ד. כפועל יוצא מהאמור, מרבית ההוצאות, ובוודאי ההוצאות הקבועות, זהה לכל סוגי היריעות ללא כל יכולת הפרדה.

איחוד השיווק בין שני המפעלים הוביל, כפי שעוד יפורט, ליעול הייצור והורדת המחירים בצד תגבור המו"פ. אם יפולח השוק בחלוקה כלשהי באופן שרק חלקו יאושר כהסדר כובל, אזי יהא צורך ע"י כל אחד מהמפעלים להקים מחדש מערכת שיווק נפרדת לאותו חלק שלא אושר, עלויות הייצור תגדלנה (בין היתר בשל אחוזי הנפל הגבוהים של חומר הגלם), דבר שיוביל בסופו של דבר לעליית המחיר לצרכן ויקורו - תוצאה המסכלת את הכוונה המקורית.

ה. זאת ועוד, התפוצה הגבוהה של המידות הסטנדרטיות מאפשרת למפעלים לתמוך בשיווק המידות שתפוצתם נמוכה ואף נדירה במחיר סביר לצרכן. על ידי כך מקבל החקלאי הישראלי את מגוון המוצרים כולו (כולל המוצרים הפחות כדאיים ליצרן) ובמחיר סביר, וזאת בהשוואה ליבואנים אשר מציפים את השוק במחיר נמוך במוצרים הנפוצים בלבד, ולא מייבאים (מפאת חוסר הכדאיות) את הסוגים להם הדרישה נמוכה יותר.

ו. תוצאת הדברים היא כי כל פילוח של השוק לצורך אישור חלקו כהסדר כובל יהא עיוות התמונה במציאות ויוביל לפגיעה משמעותית בכדאיות הייצור ובהיקפו, או לחילופין לעליה ניכרת במחיר הסופי של המוצר.

ז. בנידון זה תומכים המבקשים את נימוקיהם בדברי כבוד השופט דב לוין בבג"צ 588/84, ק.ש.ר. סחר אזבסט בע"מ נ' יו"ר המועצה לפקוח על הגבלים עסקיים ואח', פד"י מ' (1) 29, 40:

"אולם, יש ששתי השלוחות של ההסדר הכובל (השוק המקומי ושוקי חוץ) שלובות וכרוכות זו בזו ואין לאחת זכות קיום ללא האחרת. במקרה כזה, ראוי שטובת הכלל תיבחן גם מבחינת ההיבט הכללי, דהיינו, מה שטוב לכלכלת ישראל טוב ממילא בעקיפין ובחישוב כולל - לכלל הצרכנים תושבי המדינה."

בנידון, כפי שהובהר לעיל, מערך הייצור והשיווק של כל סוגי היריעות הוא אחד ולא ניתן להפרדה. בפועל, כפי שעוד יובהר - המחירים כולם, הן של הסוגים הנפוצים והן של הנפוצים פחות, נמוכים ביחס לרמתם עת פעלו המפעלים כל אחד בנפרד.

ולפיכך, הצרכן אינו נפגע מהכבילה אלא יוצא נשכר ממנה.

זאת ועוד, כלל המשק נחנה ממגוון מוצרים כאמור במחירים סבירים, דבר שלא יתאפשר באותם תנאים אם ייתחסו לכל סוג בנפרד.

ח. לאור האמור, אין אפשרות ואין הצדקה לפילוח השוק ועל כן יש לבחון את המערכת היצרנית כמכלול אחד.

במידה וכבוד הממונה יהיה בדעה כי יש לבחון את ההסדר ביחס לכל סוג יריעות בנפרד, מתבקש בזאת כבוד הממונה לאפשר לצדדים להביא נתונים ונימוקים נוספים בדבר ההצדקה למתן פטור, גם במצב דברים זה.

לאור האמור לעיל, מהווים שני היצרנים גם יחד אחוז נמוך יחסית לכלל השוק. ואשר על כן, התחרות החופשית אינה נפגעת, זאת בפרט כאשר, כפי שצויין לעיל, מבחינת טיב המוצר ואיכותו רשאים הצרכנים לבחור גם בין שני המפעלים ובפועל עושים כן.

3.3 הורדת המחיר לצרכן

האחדת מערכת השיווק מחד והגדלת היקף הייצור בשל האיחוד של כל אחד מהמפעלים מאידך, הובילה להורדת המחיר לצרכן. לדוגמא: מצ"ב **כנספה ב'1** מחירון פוליגר לפברואר '92 בהשוואה למחירון יולי '91 המצ"ב **כנספה ב'2**.

בתחום זה של יריעות הפוליאטילן המעבר במהלך הייצור ממידה למידה גורר נפל בחומר הגלם (שהוא מרכיב העלויות העיקרי) בכמות ניכרת. כתוצאה מאיחוד הכוחות פועל כל אחד מהמפעלים בסדרות ייצור גדולות יותר, ואשר על כן, החסכון בנפל הינו בכ-50% !!! כתוצאה מחסכון זה, וכתוצאה מהחסכון הניכר בהפעלת מערכת שיווקית מאוחדת, ירד מחיר המוצר בממוצע ב-23%, מאמצע שנת 1991 (עובר להקמת השותפות) ביחס למחירי סוף 1992. זאת שעה שמחירי חומר הגלם בענף באותה תקופה ירדו בכ-2% בלבד.

הורדת המחיר לצרכן מאפשרת למפעלים להתמודד באורח הוגן בתחרות הקשה מצד היבואנים, ולנסות ולהגדיל את נפח הקניה מהשוק המקומי על חשבון היבוא, ובכך, כמובן, נשכרת כלכלת המשק הישראלי.

3.4 סיכום

לסיכום פרק זה נדגיש את הנקודות הבאות :

- * נפח השוק של שני המפעלים במשותף הינו נמוך יחסית, ונופל מ-40% מכלל השוק.
- * אין כל אפשרות מעשית לפלח את השוק לסוגים שונים הואיל ומערך הייצור כמו גם השיווק הוא אחד לכל הסוגים.
- * המתחרה העיקרי למפעלים הוא היבוא המסיבי והזול בתחום זה.
- * גם במסגרת השיווק המשותף נותרת לצרכן בחירה חופשית בין מוצרי שני המפעלים ובפועל מרבית הצרכנים אף עושים כן.
- * בפועל מחיר המוצר ירד עקב השיווק המשותף.

מנתונים אלו עולה כי הכבילה, הגם שהיא קיימת במסגרת השיווק המשותף, הינה קטנה ביותר ובפועל נותרה התחרות החופשית. כבילה זו מתגמדת עוד יותר נוכח היתרונות לצרכן ולכלל המשק עקב שיתוף הפעולה כפי שיפורט להלן.

טובת הכלל

4.

4.1 התועלת הצפויה לציבור כתוצאה מההסדר תעלה באופן ממשי על ההגבלה (אם קיימת כזו) העלולה להיגרם לציבור ולציבור הצרכנים בפרט.

ייעול הייצור והשיווק

כפי שהובהר קודם לכן, מרכיב חומר הגלם בעלויות הייצור הוא גבוה ביותר (כ-60%) ובמעבר מייצור היריעות ממידה למידה קיים נפל ניכר בחומר גלם. כתוצאה מהפעילות המשותפת נדרש כל אחד מהמפעלים לייצר בסדרות גדולות יותר מבעבר, דבר שחוסך עד כ-50% בהיקף הנפל.

משאוחדו מערכות השיווק - הוצאות השיווק של שני המפעלים קטנו בהרבה.

זאת ועוד, ניהול מערכת השיווק באורח עצמאי ע"י מנהל חיצוני וזר במקום כיחידה (אחת מני רבות) במפעל יצרני, אפשרה ליעל את המערכת בעלויות נמוכות יותר. הסכון ניכר זה, הן בעלויות הייצור והן בעלויות השיווק, איפשר למפעלים לפנות תקציב לשיפור השירות והאיכות של המוצר.

איכות המוצר

בעקבות שיתוף הפעולה, הופנו תקציבים לשכלול מערכות בקרת האיכות ושיפור השירות ללקוח.

זאת ועוד, המפעלים ניזונו זה מזה בידע וטכנולוגיה בכל הנוגע לאיכות המוצר ולבקרת איכותו.

מחקר ופיתוח

החסכון שבא כתוצאה מאיחוד השיווק איפשר לכל אחד מהמפעלים להרחיב את תקציבי המו"פ.

בעקבות שיתוף הפעולה המוצלח בתחום השיווק, שוקלים המפעלים לאחד את מחלקות המו"פ שלהם לשם שכלול המוצר. איחוד מערכות השיווק מאפשר למחלקות המו"פ לקבל משוב מהלקוח לגבי דרישותיו וצרכיו מחד ואיכות ועמידות המוצר מאידך, עובדה המייעלת את המו"פ.

הורדת המחיר לצרכן

כפי שצויין לעיל, בפועל ירד המחיר לצרכן בכ-20%.

הבטחת היצע מספיק

4.6

איחוד מערכות השיווק מאפשר למפעלים לנתב את הייצור ביניהם כך שתהא אספקה שוטפת ומהירה של המוצר ללקוח.

איחוד מערכות השיווק מאפשר למפעלים לספק ללקוחות גם יריעות עפ"י דרישות מיוחדות (מידה, הרכב חומר) דבר שלא נעשה ע"י היבואנים.

יתירה מכך, המפעלים מספקים מוצר המתאים לחקלאי הישראלי, על דרישותיו המיוחדות (קיבוצי הערבה למשל זקוקים ליריעות מסוג מסוים בשל תנאי האקלים המיוחדים שם), ובכך מושקעים מאמצים, הן באספקה השוטפת והן במסגרת המו"פ.

איחוד מערכות השיווק מאפשר למפעלים להשקיע יותר משאבים בכיוון זה ובצורה יעילה יותר.

מניעת תחרות בלתי הוגנת

4.7

כפי שנאמר קודם לכן, מהווה היבוא מתחרה עיקרי אשר בתחום הנפוץ של חממות הגיע לכלל 30% מנפח המכירות. ואולם, הנתון החשוב יותר הוא העובדה שהיבוא נמצא במגמת עליה מתמדת (מ-5% ל-25% ויותר ב-4 שנים בתחום זה).

היבואנים, למיטב ידיעת הצדדים, מתואמים ביניהם, הן מבחינת המחיר והן מבחינת חלוקת השוק.

היבואנים הצהירו כי ביכולתם לשמור על מחיר לצרכן שיהא נמוך תמיד בכ-10-15% ממחירי היצרנים המקומיים, ובפועל הם אף עושים כן. הדבר מתאפשר ליבואנים (בעיקר מיוון), בין היתר, בשל כח העבודה הזול במקום, ובשל העובדה שמדובר בחברות ענק.

בנסיבות אלו, התחרות של כל מפעל בנפרד כמעט בלתי אפשרית ובוודאי לא הוגנת. איחוד השורות ושיתוף הפעולה מאפשר לצדדים לייעל את עבודתם, לשפר את השירות ללקוח, לשכלל את איכות המוצר ולהתייבב כגוף אחד אל מול היבוא.

מקור תעסוקה

4.8

שני המפעלים נמצאים באזורים בעיתיים מבחינה תעסוקתית ומהווים מקור תעסוקה עיקרי, הן בקיבוץ פנימה והן לתושבי האיזור. אין ספק שללא איחוד השורות - היקפי הייצור, ובפרט אל מול שטף היבוא, ילכו ויפחתו, דבר שיחייב צמצום ניכר בכח האדם בכל אחד מהמפעלים ואין להוציא מכלל אפשרות גם סגירה.

הגדלת היצוא

4.9

כאמור, שני המפעלים עוסקים, כל אחד בנפרד, ביצוא יריעות. שיתוף הפעולה בשוק המקומי איפשר, כפי שכבר הובהר, לייעל את הייצור והשיווק גם יחד, דבר שהביא להפניית כח אדם ליצוא, ואכן, יצוא המפעלים כל אחד בנפרד גדל בשנת 1992 ביחס לשנים קודמות באופן ניכר. היקף היצוא בפוליאון למשל גדל בכ - 50% ביחס לשנה קודמת, ונתונים דומים גם בגניגר.

ההסדר, על פיו ישתפו הצדדים פעולה לשיווק משותף, הינו תוצאה של אילוצים אליהם נקלעו המפעלים, בין היתר, ובעיקר עקב היקף היבוא ההולך וגדל.

תוצאת שיתוף הפעולה מובילה ליתרונות רבים לצרכן החקלאי, הן במחיר, הן באיכות והן בשירות, וליתרונות נוספים לכלל המשק ובעיקר בשל צמצום היבוא מחד וקידום המו"פ מאידך.

בנסיבות אלו, מאפילים יתרונות ההסדר על חסרונות הכבילה עד כי יש לאמר שההסכם מגביל באופן לא משמעותי את התחרות.

5. יישום מבחני הפרק השלישי לחוק

5.1 הפרק השלישי לחוק חל על מיזוג חברות ומחיל את הוראות החוק רק על מיזוג חברות שתוצאותיו הן למעשה רכוז משמעותי של כח כלכלי אשר עלולה להיות לו השפעה על המשק.

הפיקוח על מיזוגים יוצא מנקודת המוצא כי ישנה תועלת כלכלית מרובה במיזוג ע"י "ייעול הייצור או השיווק ע"י מיצוי יתרונות לגודל והגברת כושר התחרות וההתמודדות בשוקי חוץ... " (ראה הצעת החוק), אך מגביר את הפיקוח על המיזוגים מקום שטובת הציבור דורשת זאת וע"י החלת כללי החוק רק על מיזוגים מסדר גודל מסוים.

5.2 שיתוף הפעולה בין המפעלים דנן בשיווק מוצריהם נושא, בנדון, אופי הדומה למיזוג. כאן כמו כאן תוצאת שיתוף הפעולה היא ייעול הייצור, ייעול השיווק, חסכון בעלויות, ירידת המחיר לצרכן ועמידה מאוחדת ואיתנה אל מול שווקי חוץ, ובנידון - היבוא.

אין המדובר בנידון בשני יצרנים שתיאמו מחירים ו/או חילקו את השוק כאשר כל אחד ממשיך לשאת במלוא עלויות הייצור והשיווק ואף יש באפשרותם לתאם מחיר גבוה לצרכן ממנו יצאו שניהם נשכרים. בנדון מדובר בשיתוף פעולה אמיתי המוביל לאיחוד המערכות והוזלת העלויות הבאים לידי ביטוי ישיר במחיר נמוך יותר לצרכן מחד, ושיפור איכות המוצר מאידך.

5.3 בנסיבות אלו, וכל עוד שיתוף הפעולה הינו בסדרי גודל מסויימים כנקוב בחוק, לא מצא המחוקק לנכון להתערב, לו היה מדובר במיזוג במובן המובהק של המילה.

במילים אחרות, מקום שהמיזוג אינו טומן בחובו כח מונופוליסטי, מעדיף המחוקק את היתרונות הגלומים במיזוג ואינו מחיל כלל את החוק.

כך יש לראות את שיתוף הפעולה הנוכחי ולהחיל (על דרך האנלוגיה) את מבחני סעיף 27 לחוק, על המשמעות שיש ליתן למילים "מגביל באופן לא משמעותי" בסעיף 14 לחוק.

5.4 לפיכך, ומאחר ואין המפעלים מחזיקים למעלה ממחצית השוק בתחום היריעות לחקלאות והיקף הייצור והשיווק שלהם אינו מגיע לסדרי הגודל הנקובים בסעיף 27 לחוק, אזי יש לראות את שיתוף הפעולה כמי שמגביל באורח לא משמעותי את התחרות העסקית.

אשר על כן, מתבקש בזה הממונה על ההגבלות העסקיים לפטור את הצדדים לחסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין עפ"י טעיה 14 לחוק.

להילופין, מתבקש הממונה, במידה וידחה את הבקשה, ליתן למבקשים שחית לערוך בקשה זו ולהוסיף לה נימוקים, על מנת להגיש לבית הדין להגבלות עסקיים לשט קבלת אישור לחסדר.

העוקי חמסמכים חמתוארים בטעיה 4 רצ"ג.

יוסף א. שלוש. עו"ד מיכל מלינוביץ, עו"ד
ב"כ הצדדים

אני מצהיר שכל הפרטים האמורים הם מלאים ונכונים ושהמסמכים המצורפים הם נכונים ומלבדם אין כל מסמך אחר הקובע את ההסדר או חנוגע לו.

פוליאון ברקאי

נרצח

חתימה

נועם רובל - מפעל פוליאון - קבוץ ברקאי

20/10/92

תאריך

גבי גר

מפעלי פלסטיות

חתימה

אורי פלד - גניגר שיווק (1984) בע"מ - קבוץ גניגר

גבי גר

מפעלי פלסטיות

הסכם שותפות

שנערך ונחתם בקבוץ גניגר
ביום _____ לחודש יולי 1991

ב י ו : גניגר שיווק (84) בע"מ
חפ' /
מקבוץ גניגר 30 053

מצד אחד

(להלן - "גניגר שיווק")

ל ב י ו : פוליאון

שותפות מוגבלת מס'
מקבוץ ברקאי 37 660

מצד שני

(להלן - "פוליאון")

ו-גניגר שיווק משותפת-מגבירה של יריעות פוליאטילן מתוצרת מפעל גניגר פלסטיק שותפות-דשומה, שמיועדות לשימושים שונים לרבות לשימושים חקלאיים;

ו-פוליאון הינה מפעל פלסטיק שמייצר ומשווק מיגרון של יריעות פוליאטילן שמיועדות לשימושים שונים לרבות לשימושים חקלאיים;

והצדדים מעוניינים לשפר את מערכת השיווק של היריעות הנ"ל, להגביר את מכירות היריעות מתוצרת המפעלים הנ"ל, לשפר את היכולת לענות על צורכי לקוחות ולהתגבר בכוחות משותפים על חקלות שנובעות במהלך ייצור ושיווק, לרבות ע"י אבטחת איכות, תנאי אחידות, אספקה, הדרכה ושירות שדה טובים יותר;

והצדדים (להלן - "השותפים") מבקשים לצורך זה לכונן שותפות ביניהם (להלן - "השותפות");

אז לכד הוצעה, הותנה וחוטם בין הצדדים, כדלקמן:

1. א. המבוא ולעיל הינו-חלק בלתי נפרד מהסכם זה גופו.
- ב. כל הסכם קודם בין הצדדים, בין בע"פ ובין בכתב, מבוטל בזה ללא כל טענה או דרישה הדדית.
- ג. הצדדים, בשם השותפות, מאמצים בזו ומאשרים כל פעולה שנעשת מטעמם לצורך הקמת השותפות וכינון עיסקה של השותפות קודם למועד חתימת הסכם זה.
2. א. הצדדים מאשרים, כי כנגדו בגניהם שותפות, החל מתאריך 1.7.91.
- ב. השותפות תידעם אצל השותפויות בשם "פוליאון", או שם דומה שיאושר ע"י השם.
- ג. השותפות הינה כללית.

- ד. הצדדים הינם שותפים כלליים בשותפות.
- ה. כתובתה של השותפות ומקומה הראשי של העסק יהיה בקבוץ גניגר.
3. מהותו הכללית של עסק השותפות:
- א. לכוון ולבנות מערכת שיווק של יריעות פוליאטילן מתוצרת המפעלים הנ"ל.
- ב. לשפר את חוץ האספקה והאחידות הנלווים ליריעות שבשיווק השותפות.
- ג. לקיים ולשפר את מערכת השיווק והדרכת שדה הנלווים לשיווק היריעות.
- ד. לשווק מוצרים חדשים, בעיקר לשימושים לחקלאות.
4. תקופת קיומה של השותפות: למשך 18 חודשים, החל מיום 1.7.91 ועד ליום 31.12.92.
- בהסכמת הצדדים, תואגד תקופת קיומה של השותפות לתקופות נוספות של 12 חודשים כל תקופה. ההסכמה תינתן בסמוך לסיומה של כל תקופה ותקופה. השותפות תפורק מהודעה חד-צדדית בכתב של מי מהצדדים, שתינתן למשנהו 6 חודשים לפני תום כל תקופה ותקופה.
5. השותפות תחוייב לכל דבר וענין בחתימתם של:
- א. בחתימתו היחידה, בצירוף חותמת השותפות, של מנכ"ל השותפות ויוצר פורמון ד/אוי"מ משותפת למנכ"ל השותפות, וגם/או:
- ב. בחתימתם המשותפת, בצירוף חותמת השותפות, של נציג מטעם כ"א משני הצדדים, כדלקמן:
- מטעם גניגר: ח"ה אורי פלד או נוח אפרת ו/או
ו/או מי שיוסמך לצורך זה ע"י גניגר.
- מטעם פוליאון: ח"ה יעקב דובל ו/או ו/או מי שיוסמך לצורך זה ע"י פוליאון.
6. בימים הקרובים יערפד הצדדים הסכם מפורט בדבר אופן תפעול השותפות.

ולראיה באו הצדדים על החתום:

פוליאון ברקאי

פוליאון
C. H.

**גניגר שיווק
(1984) בע"מ**

גניגר שיווק (84) בע"מ

8/3/18/ג
/חש

פוליגר
חברה לשיווק



נויר שיווק, קבוצת גניגר 30083, טלפון 08-649207, פקס. 08-547547
פוליון ברקאי, קיבוץ ברקאי 37260, טלפון 08-372047, פקס. 08-372047

מחירון מבצע "פוליגר" 92/2 - לתאריך 1 במרץ 1992
חממות

שם המוצר	יח' חישוב	חשפוקה ספט' 7 תש' 7	חשפוקה אוג' 6 תש' 6	חשפוקה יולי' 5 תש' 5
1. IR 503-403-303, EVA אינפרטול, שקוף 0.1, 0.12	ק"ג	9.50	9.60	9.70
2. IR 503-403-303, EVA אינפרטול, שקוף 0.15	ק"ג	9.70	9.80	9.90
3. IR אינפרטול לשנתיים 0.15 לורדים	ק"ג	11.80	12.00	12.10
4. IR ורדים 0.1, 0.12	ק"ג	9.85	9.95	10.10
5. IR ורדים 0.15	ק"ג	10.10	10.20	10.30
6. פלואורוסצנטי	ק"ג	11.90	12.00	12.10
7. IR (עד 2 מ' כולל) וילונות ש.פ.	ק"ג	7.50	7.65	7.75
8. UVA ורדים 0.1, 0.12	ק"ג	7.80	7.90	8.00
9. UVA ורדים 0.15	ק"ג	8.00	8.10	8.20
10. UVA (מעל רוחב 2 מ') גגות ש.פ. 0.1, 0.12	ק"ג	6.35	6.45	6.60
11. UVA (מעל רוחב 2 מ') גגות ש.פ. 0.15	ק"ג	6.60	6.70	6.80
12. UVA (עד 2 מ' כולל) וילונות ש.פ.	ק"ג	5.40	5.50	5.60

13.12.92
1517

גיל-גד
ש.ת.ו. (נשומות לחקלאות)

מבצע גיל - גד לפוליטיאלן חודש פברואר 1992

אספקת ידיעות חודשים יולי - אוגוסט.

מחירים: IR 8.10 ש"ח לק"ג
U.V.A 5.55 ש"ח לק"ג

תנאי תשלום: חודשים מאי, יוני, יולי אוגוסט בצ'קים מראש.

תשלום מזומן חודש פברואר: IR 7.5 ש"ח
U.V.A 5.15 ש"ח

פברואר 92

ש ו ב ל

31

שיווק מוצרים והפצתם בע"מ

אל צבור החקלאים

מבצע ! מבצע ! מבצע !

חברת שובל שמחה להציע במבצע טרום עונה ובמחירים ללא תחרות את ידיעות הפלסטיק הידועות באיכותן לחממות ומנהרות.

המוצר	הספקה 8 תש' 92 ספט'	הספקה 7 תש' 92 אוגוסט	הספקה 6 תש' 92 יולי	הספקה מיידית	
				מדומן	ש+ 60
1 IR-אנטי פוג עבה/רחב תלת-שכבתי	7.85	7.95	8.05	8.55	9.05
2 IR-אנטי פוג עבה/רחב תלת-שכבתי לוורדים	8.25	8.35	8.45	8.90	9.45
3 IR-אנטי פוג עבה/רחב תלת-שכבתי רב עונתי	9.60	9.70	9.80	10.45	11.10
4 IR-עבה/רחב תלת-שכבתי וילונות	6.40	6.50	6.60	6.95	7.40
5 U.V.A עבה/רחב גגות	5.50	5.60	5.70	6.05	6.45
6 U.V.A עבה/צר וילונות	4.70	4.80	4.90	5.10	5.40
7 שקוף לחיטוי קרקע 0.05 מעל 4 מטר				4.25	4.50
8 שקוף לחיטוי קרקע 0.04 עד 4 מטר				3.80	3.95
9 שרוולי מים לחימום - בודד				5.95	6.30
10 שרוולי אויר לתנורי חימום				4.75	5.05

- כל המחירים בשקלים לק"ג ואינם כוללים מע"מ.

- תשלומים החל מה- 1 פברואר 92.

- כמו כן ניתן להשיג אצלנו צנרת, חוטים ומסמרים במחירים ללא תחרות.

ניתן להזמין אצל:
מנהל המחלקה החקלאית - אבי אורעד 02-717676 (בית)
נציג מכירות צפון - ניצן הירשברג 04-893022 (בית)
נציג מכירות מרכז - יעקב הרשקוביץ 03-9644917 (בית)
משרדי שובל בח"א - מח' הזמנות 5564086 / 03-5564405

הקדם הזמנתך ותהנה ממחיר מפתיע איכות ושירות ללא תחרות !



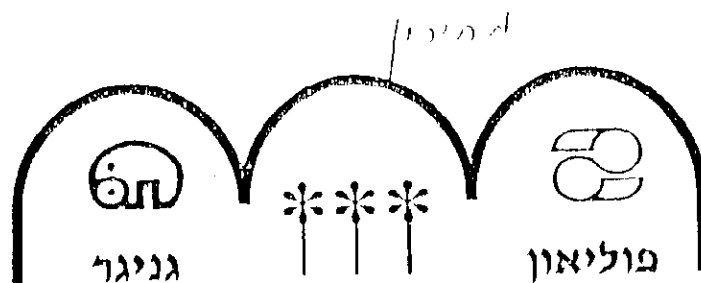
מחירון "פוליגר" 92/1 לתאריך 1 בפברואר 92

החממות

מחירון בתנאי מזגן או שוטף + 60

המוצר	יחיד חישוב	מזגן	שי+60
IR 503-403-303, EVA, אינפרטור, שקוף 0.1, 0.12	ק"ג	9.70	10.30
IR אינפרטור לשנתיים 0.15	ק"ג	12.15	12.90
IR ורדים	ק"ג	10.10	10.75
פלוורוסנטי	ק"ג	12.15	12.90
VA (עד 2 מ' כולל) וילונות ש.פ.	ק"ג	7.75	8.25
VA ורדים	ק"ג	8.00	8.50
VA (מעל רוחב 2 מ') גדות ש.פ.	ק"ג	6.55	6.95
VA (עד 2 מ' כולל) וילונות ש.פ.	ק"ג	5.55	5.90
מסך תרמי	ממ"ר		2.95
חממי קרקע 0.04 מעל 3 מ' כגז ש.פ.	ק"ג	4.50	4.65
חימום קרקע 0.04 עד 3 מ' ש.פ. כולל כגז	ק"ג	4.10	4.30
שחור חרציות	ק"ג	6.80	7.10
שחור למצע מנותק עד 1500 מ"מ ש.פ. כולל עובי 0.2 מ"מ	ק"ג	4.70	4.90
שדולק תרמי (מים) (בודד/מוכחם)	ממ"ר	0.80 1.85	0.90 1.75
רוחב 400 מ"מ בודד רוחב 800 מ"מ מוכחם	ממ"ר	0.55 0.80 0.90 2.15	0.60 0.85 0.95 2.25
שדולק אויר לתנורי חימום	ממ"ר		
רוחב 240 מ"מ רוחב 360 מ"מ רוחב 400 מ"מ רוחב 1000 מ"מ	ממ"ר		
שחור/לבן (0.15 0.2)	ק"ג	7.20	7.50
פוליגר (רצועת חיזוק לחממה)	גליץ	19 72	20 75
רוחב 100 מ"מ אורך 100 ממד רוחב 200 מ"מ אורך 250 ממד	ממ"ר		
ריעת VA מחוזקת רשת (0.15)	ממ"ר	4.60	4.80

גניגר מפעלי פלסטיקה
קבוצת גניגר 30053
טל. הזמנות: 06-549209-10
פקס: 06-547947



פוליאון ברקאי
קיבוץ ברקאי 37860
טל. 06-387387
פקס: 06-372047

(1)
מחירון
פוליאון - גניגר
(כפוף לתנאי המכירה)

כתאריך: 15.07.91

מחירון מס' 01-91

שם המוצר	יח'	תנאי	מחיר כיח' חישוב:
	חישוב	תשלום	לא כלל מ.ע.מ.
1. I.R. 503 - 403 - 303 E.V.A	ק"ג	ש+60	12.00
2. I.R. אינפרסוק לשנתיים	ק"ג	ש+60	12.60
3. אינפרסוק	ק"ג	ש+60	12.00
פלאורוסצנטי	ק"ג	ש+60	13.15
1. I.R. (עד 2 מ' כולל) ויכונות	ק"ג	ש+60	9.50
6. U.V.A ורדים	ק"ג	ש+60	8.95
7. U.V.A (ומעל רוחב 2 מ') גגות	ק"ג	ש+60	8.35
8. U.V.A (עד 2 מ' כולל) ויכונות	ק"ג	ש+60	7.05
9. מסך תרמי	ק"ג	ש+60	12.00
10. לבן עבה/רחב	ק"ג	ש+60	11.70
11. שקוף (דק/עבה)	ק"ג	ש+60	4.60
12. חיטוי קרקע (0.04 עד 3 מ' כולל)	ק"ג	ש+60	4.50
13. חיטוי קרקע (0.04 מעל 3 מ' כולל)	ק"ג	ש+60	5.05
1. חיטוי קרקע (0.04 U.V סוכרי)	ק"ג	ש+60	5.60
15. שחור דק (0.04 מ"מ 0.03 מ"מ)	ק"ג	ש+60	5.45
16. שחור עבה/רחב (0.1 מ"מ ומעלה)	ק"ג	ש+60	7.20
17. שחור חרציות (0.1 0.2)	ק"ג	ש+60	7.30
18. שחור כמצע מנותק עד 1500 כולל	ק"ג	ש+60	5.00
19. אכ-אור (0.02 מ"מ)	ק"ג	ש+60	8.65
20. אכ-אור (0.15 מ"מ)	ק"ג	ש+60	6.40
21. בירדנית	ק"ג	ש+60	9.20
21. I.R. דק (0.03 עד 0.09)	ק"ג	ש+60	8.45
22. U.V.A דק (0.03 עד 0.09)	ק"ג	ש+60	5.45
23. פוליויר (צהוב) (0.03 מ"מ)	ק"ג	ש+60	6.00