



## רשות ההגבלים העסקיים

### הכרזה בדבר קיום מונופולין לפי סעיף 26(א) לחוק – יהודה פלדות בע"מ

בהתאם לסמכותי לפי סעיף 26 (א) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "החוק"), אני מכריז בזאת על יהודה פלדות בע"מ (להלן: "יהודה פלדות" או "החברה") כעל בעלת מונופולין ברכישת גרוטאות ברזליות (להלן: "גרוטאות") בישראל המשמשות לצורכי התכה מקומית.

#### 1. הרקע להכרזה

הכרזת יהודה פלדות כבעלת מונופולין באה על רקע הפסקת פעילותה של המתחרה - מפעלי פלדה מאוחדים בע"מ (בפירוק) (להלן: "מפ"מ") כעסק חי ומכירת נכסיה במסגרת הליכי פירוק בבית משפט. בעקבות התפתחות זו נותרה יהודה פלדות כפירמה הדומיננטית (ולמעשה היחידה) בהיתוך גרוטאות למטילים. בנוסף, מעבר לדרוש לצורך הכרזה זו, נתקבל ברשות ההגבלים העסקיים מידע לפיו לאחר הפסקת פעילותה של מפ"מ, הורעו תנאי סילוק ורכישת הגרוטאות בצורה ניכרת.

עד לפני כשנתיים הפעילה מפ"מ מפעל להתכת גרוטאות והייתה המתחרה המשמעותית היחידה של יהודה פלדות ברכישת גרוטאות וביצור מטילים. מפ"מ, אשר הפסיקה בינתיים את פעילותה, הייתה אף היא גורם דומיננטי בישראל ברכישת גרוטאות, והוכרזה בשנת 1996 כבעלת מונופולין לפי סעיף 26 לחוק<sup>1</sup>. עם הפסקת פעילות מפ"מ, הפכה יהודה פלדות לגורם הדומיננטי בארץ ברכישת גרוטאות ולגורם היחיד בישראל המתוך גרוטאות ליצירת מטילי פלדה.<sup>2</sup>

נכון לשנת 2002, יהודה פלדות רכשה למעלה מ-95% מהגרוטאות שנרכשו בישראל לצורכי התכה מקומית. רכישות אלה היווה למעלה מכ-65% מסך רכש הגרוטאות בישראל.

#### 2. יהודה פלדות

יהודה פלדות היא חברה פרטית בבעלות מלאה של יהודה רשתות בע"מ. החברה עוסקת בחוליות השונות בשרשרת הייצור של ברזל מצולע לבניין: מחזור גרוטאות על ידי היתוך - למטילי פלדה (להלן: "מטילים") וערגול המטילים למוטות ברזל מצולעים - לבניה. לשם כך רוכשת יהודה פלדות גרוטאות ממקורות שונים. הגרוטאות נאספות ברשויות המקומיות, בצה"ל, במפעלי תעשייה וכדומה.

<sup>1</sup> ראה הכרזה מיום 28 אוגוסט 1996, 1996 הגבלים עסקיים 3001275.

<sup>2</sup> בישראל גם בתי יציקה המתכים גרוטאות לצרכים אחרים. עם זאת, היקף צריכת הגרוטאות של אלה זניח יחסית.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556118 פקס: 02-6515330

Website: <http://www.antitrust.gov.il>; E-mail: [jerusalem@antitrust.gov.il](mailto:jerusalem@antitrust.gov.il)

יהודה רשתות בע"מ, חברת האם, עוסקת בעיבוד מוטות ברזל לצורך ייצור ושיווק רשתות פלדה מרותכות לבניין, חיתוך וכיפוף מוטות, ייצור גדרות מרשתות פלדה מרותכות ומוצרי גידור אחרים.

### 3. מאפייני הענף הרלוונטי: שוק הגרוטאות הברזליות בישראל

אחת הדרכים העיקריות לייצור מטילי פלדה בעולם והדרך היחידה, למעשה, לייצורם בישראל היא בהתכת גרוטאות ברזליות. הגרוטאות הן אפוא תשומה מרכזית בייצור מטילים ואין להן בישראל תחליף ממשי או משמעותי.

אולם גרוטאות ברזליות נוצרות ללא כל קשר להיווצרותן ותשומה או חומר גלם ביצירת מטילים. היווצרותן והתרבותן היא תוצר לוואי של בלאי ומיצוי יכולת השימוש בהן לפונקציות אותן מילאו הגרוטאות בחייהן כמוצרים ראשוניים. דיני איכות הסביבה קובעים הסדרים באשר למעמדם של גרוטאות ומטילים חובות ומגבלות על המחזיקים בהן: כך, מי שברשותו גרוטאה אינו יכול להשליכה ברשות הרבים. בהתאם להוראות חוק שמירת הניקיון, התשמ"ד-1984 על המחזיק בגרוטאה למצוא דרך לסלקה, על מנת שלא תהווה מטרד בחצרו. הרשות המקומית אמנם יכולה להקצות שטח אליו ניתן יהיה לסלק גרוטאות, אך הדבר כרוך מבחינתה **בעלויות**, הן בשל ניצול השטח והן כמפגע סביבתי. יתר על כן, רשות מקומית לא תוכל לצבור גרוטאות עד אין קץ. בסופו של דבר, יהא צורך לסלקן מתחומיה. משכך, היצע הגרוטאות הוא קשיח, יחסית. בעת הצורך, יהיו מחזיקי הגרוטאות מוכנים אף לשלם תמורת סילוקן של הגרוטאות.<sup>3</sup>

בין ספקי הגרוטאות וצרכניהן פועלים, לעתים מזומנות, מתווכים - אוספי ומעבדי הגרוטאות. מתווכים אלו אינם משנים באופן מהותי את האינטרסים הכלכליים בשוק, שכן אין הם אלא חוליה בשרשרת. על כן, העובדה שיהודה פלדות אינה אוספת גרוטאות לבדה אלא רוכשת אותן מאוספים ומעבדים וממחזרת אותן, אינה גורעת מהיותה, בסופו של יום, הגורם הדומיננטי ברכישת גרוטאות.

טבעם של דברים הוא כי, אוספי ומעבדי גרוטאות יאספו גרוטאות רק באותם מקרים בהם הדבר כדאי עבורם. כדאיות האיסוף מושפעת ממחיר בו ניתן למכור את הגרוטאות כחומר גלם (להתכה או ליצוא) ומעלויות האיסוף והעיבוד. עלויות האיסוף והעיבוד מושפעות, בין היתר, ממרחק הגרוטאות מיעדן, מריכוז הגרוטאות הקיימות באותו אתר, מטיב הגרוטאה, וממידת ההשקעה הנדרשת בעיבוד הגרוטאה. ככל שהמחיר בו יכולים אוספים ומעבדים למכור את הגרוטאות בהמשך הוא נמוך יותר - כך כדאי פחות לאסוף את הגרוטאות (בפרט אלה שעלויות איסופן ועיבודן גבוהות יחסית) והתוצאה תהא שפחות גרוטאות יאספו בפועל.

בתנאי תחרות ייקבע מחיר הגרוטאות כחומר גלם על פי ערך הגרוטאות כסחורה, חסר עלויות איסופן ומחזורן. על כן יש ושירות איסוף וסילוק הגרוטאות כרוך בתשלום, על ידי מסלק

<sup>3</sup> אותם גופים הם הצרכנים של שירותי איסוף של הגרוטאות וצרכני שירותי סילוק גרוטאות באמצעות מיחזור. הביקוש של גופים אלה לשירותי איסוף קשיח יחסית.

הגרוטאות, למחזיק הגרוטאות, בעד הגרוטאות הנאספות. אולם כאשר שוויין של הגרוטאות עבור המסלק נמוך מעלות איסופן ומחזורן, ידרוש המסלק תשלום מבעל הגרוטאות בעד סילוקן (בדומה לאשפה).

כאמור, יהודה פלדות רוכשת גרוטאות מאוספי ומעבדי גרוטאות. הפעלת כוח שוק על ידה, שהוא בעיקרו של דבר כוח מונופסוני, תביא להורדת מחירי הרכישה של גרוטאות אל מתחת למחיר התחרותי ולצמצום כמות הגרוטאות המסולקת והנרכשת לצרכי תעשייה.<sup>4</sup>

היקפו הכספי של שוק הגרוטאות בשנה המלאה האחרונה בה פעלה המתחרה ליהודה פלדות, מפ"מ, נאמד בכ-110 מיליון ₪ (שנת 2000). בשנת 2002, לאחר הפסקת פעילות מפ"מ והפיכתה של יהודה פלדות לגורם הדומיננטי בענף, הסתכם היקפו הכספי של השוק בכ-75 מיליון ₪ בלבד.

#### 4. הגדרת השוק הגיאוגרפי הרלוונטי – שוק הגרוטאות בישראל

##### א. כללי

לטענת יהודה פלדות השוק הרלוונטי אינו מתמצה בגבולותיה של ישראל. לדבריה השוק משתרע, לכל הפחות, על המדינות אליהן קיים ייצוא גרוטאות בפועל. לפיכך, ממשיכה וטוענת יהודה פלדות, נתח שוק שבידה קטן בהרבה מהמיוחס לה על ידי הרשות. בעקרון, סוג זה של טיעון אינו מופרך מעיקרו: כשם שיבוא מתחרה עשוי להוות מקור חשוב לתחרות מצד יצרני מדינות זרות על יצרני ישראל, כך רכישת סחורה ישראלית במדינות זרות עשויה, בעיקרון, להוות איום תחרותי על רוכשי חומרי גלם ישראלים. אולם תחולתה הפרטנית של הטענה במקרה זה, מוקשה מן היסוד.

שוק גיאוגרפי רלוונטי כולל את האזור בו פועלת יהודה פלדות וכן את כל אותם אזורים שרכישה מהם מהווה תחליף סביר וקרוב לרכישה באזור בו פעילה יהודה פלדות עצמה. נהוג לקבוע את הגבולות הגיאוגרפיים של שוק רלוונטי על פי מבחן "המונופול ההיפותטי". מבחן זה גורס כי השוק הגיאוגרפי הרלוונטי הוא האזור הקטן ביותר בו למונופול היפותטי, המייצר את כל היצע המוצר, יהא זה רווחי להעלות מחיר בשיעור קטן אך משמעותי ובלתי חולף (בדרך כלל – העלאה של מעל 5%). אם העלאת מחיר באופן זה תגרום למעבר של צרכנים רבים לרכוש את המוצר ממקורות אספקה המצויים מחוץ לאזור בו פועל המונופול ההיפותטי, כך שאותה העלאה לא תהא רווחית עבורו, הרי שיש לכלול אותם אזורים בהם פועלים מקורות אספקה אלה בשוק הרלוונטי, בהיותם תחליפים סבירים וקרובים דיים.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> כמשתמע מהערת השוליים הקודמת, תמונת הראי של הפן המונופסוני האמור הוא הפן המונופוליסטי של העלאת המחיר עבור שירות סילוק הגרוטאות.

<sup>5</sup> זהו המבחן המקובל בארה"ב - Horizontal Merger Guidelines שפרסמו רשויות אכיפת דיני ההגבלים בארה"ב, ה-U.S. Department of Justice וה-Federal Trade Commission, בפיסקה 1.21: "In defining the geographic market or markets affected by a merger, the Agency will begin with the location of each merging firm and ask what would happen if a hypothetical monopolist of the relevant product at that point imposed at least a 'small but significant and non transitory' increase in price, but the terms of sale at all other locations remained constant. If, in response to the price increase, the



מבחן זה אוצר בחובו שיקולים של מדיניות משפטית: החוק בא לגונן מפני הפעלת כוח על ידי פירמה מונופוליסטית. המדיניות הנקוטה עימנו היא שלא להפעיל סמכויות התערבות מכוח חוק ההגבלים העסקיים כאשר מידת הכוח הקיים בידי הפירמה הנבחנת ושאותו היא מסוגלת להפעיל כלפי לקוחותיה הוא זניח או בלתי משמעותי בעליל. כאשר קיימות פירמות מתחרות אחרות כך שכל העלאה מינימלית של מחיר על ידי הפירמה הנבחנת תתקל במעבר רבתי של הלקוחות לפירמות האחרות, כי אז אין קס האינטרס הציבורי המחייב הפעלת התערבות מצד מערך האכיפה הציבורית שבחוק ההגבלים העסקיים. אכן, שיקולים אלה הם עניין מטריאלי יותר לעת בחינת אפשרות הפעלת סמכותו האופרטיבית של הממונה ליתן הוראות לבעל מונופולין, לפי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים. מטבע הדברים, הם ממלאים תפקיד פחות מרכזי לעת בחינתה של הכרזתו גרידא של אדם כבעל מונופולין, אך הם עומדים ברקע הדברים וחשוב להכיר בהם כתכלית הסופית העומדת ביסוד דיני המונופולין: ריסונו של כוח שוק ומניעת ניצולו לרעה, הרחבתו לשווקים שכנים ועיוות התחרות בשווקים בדרכים שונות, אשר עיקריהן ימצאו בסעיפים 29, 29א ו-30 לחוק.

פשוט הוא כי בנסיבות העניין יש להתאים את מבחן המונופול ההיפותטי, המתאים לאיתור בעל מונופולין באספקת מוצרים ושירותים, לנסיבות הקיימות כאן – בחינת קיומו של בעל מונופולין **ברכישת מוצרים**. במקרה זה נדבר אפוא במבחן ה"מונופסון ההיפותטי".

#### ב. בחינת התנהגות מחירי הגרוטאות

ייצוא גרוטאות מישראל כרוך בעלויות הובלה ובעלויות נלוות אחרות. עלויות אלה גבוהות הן ביחס למחיר הגרוטאה עצמה, ויש ויגיעו אף כדי 30% ממחירה. בהתחשב בעלויות יצוא אלו לא ניתן לבסס מסקנה כי יש ביכולתה של מכירה לגורמים בחו"ל לרסן באופן משמעותי את כוח השוק של מונופסון המצוי בישראל ולמנוע שחיקת מחיר הגרוטאות על ידו כלפי ספקי הגרוטאות. נראה כי תידרש הורדת מחירים ניכרת ומשמעותית מאד על ידי המונופסון אל מתחת למחיר התחרותי, על מנת שהיצוא יהפוך למוצא עבור ספקי הגרוטאות - מהורדת מחיר נוספת.

מאז 1997, עת הוסר האיסור על יצוא גרוטאות מישראל, וכל זמן שפעלה מפ"מ בשוק, התנהלה תחרות בין שני מתיכים מקומיים: מפ"מ ויהודה פלדות. אין ספק כי גבולותיו הגיאוגרפיים של שוק הגרוטאות היו באותה תקופה גבולות ישראל. אינדיקציה לכך תימצא בממדי היצוא דאז (פחות מ-2%)<sup>6</sup>.

נמצא כי בתקופה בה פעלה מפ"מ במקביל ליהודה פלדות, לא היה היצוא חלופה משמעותית. הדבר עולה מהתפתחות מחירי רכישת הגרוטאות לאורך זמן במצבי התחרות השונים, כדלהלן:

reduction in sales of the product at that location would be large enough that a hypothetical monopolist producing or selling the relevant product at the merging firm's location would not find it profitable to impose such an increase in price, then the agency will add the location from which production is the next-best substitute for production at the merging firm's location."

<sup>6</sup> נכון לשנים 1999-2001. כמו גם יבוא בהיקף דומה על ידי יהודה פלדות באותן שנים.



העקומה מייצגת את ההפרש, בכל נקודת זמן, בין מחיר רכש הגרוטאות אותו שילמה יהודה פלדות לבין מחיר מכירת הגרוטאות בחו"ל בניכוי עלויות הייצוא (להלן: "מחיר היצוא")<sup>7</sup>. כל עוד הפרש זה חיובי עדיפה המכירה בארץ על מכירה בחו"ל. כשההפרש הוא שלילי תהא התוצאה הפוכה. מן המפורט לעיל מתברר כי כל עוד שררה תחרות בין מתיכים מקומיים, מפ"ם ויהודה פלדות, היו מחירי הגרוטאות בישראל גבוהים במידה ניכרת מאוד ממחיר היצוא (הפרש המהווה בממוצע כ-50% ממחיר היצוא). בשל כך, היצוא באותה תקופה לא היה כלכלי ולכן כמעט ולא התרחש. משכך, ירידה של 5% - 10% במחירי הגרוטאות לא הייתה מביאה את ספקי הגרוטאות למצוא רוכשים חלופיים בחו"ל, ולא היה מתפתח ייצוא בהיקפים משמעותיים.

#### ג. קיומו של יצוא – "אשליית הצלופן"

כעולה מן התרשים דלעיל, לאחר הפסקת פעילותה של מפ"ם בחודש יולי 2001, ירדו מחירי הגרוטאות בישראל ביחס למחירי הגרוטאות בעולם בצורה משמעותית מאוד, אל מתחת לרמת המחירים ששררה בתחרות והחלו להתייצב סביב מחיר היצוא. רק אז החל היצוא לגדול להיקפים משמעותיים - לכ-30% מהגרוטאות שנאספו בשנת 2002.

על-פי הניתוח לעיל עולה האפשרות כי במצב הקיים, בו מהווה יהודה פלדות גורם דומיננטי ברכישת גרוטאות, עשויה ירידה נוספת במחיר הגרוטאות בארץ להביא לעלייה של ממש בהיקף היצוא, ההופך כך לאלטרנטיבה אטרקטיבית יותר. ברם, במצב בו פועל כבר מונופול (או מונופסון) בשוק – אין בכך להוביל למסקנה שהשוק הגיאוגרפי הרלוונטי הוא השוק העולמי ולא השוק הארצי בלבד. לו הייתי מסיק כי מונופסון פועל באותו שוק בו פועלים גם היצואנים, משום שלאחר שהוריד כבר את מחירי הגרוטאות באורח ניכר מאוד (כעולה מן התרשים דלעיל), אינו יכול להוריד הורדה נוספת את מחיריו בלא שיתקל בכוח מרסן מצד היצוא – הייתי שוגה בכך בטעות הידועה כ"אשליית הצלופן" (The Cellophane Fallacy). אבאר נקודה זו.

<sup>7</sup> קיימים סוגים שונים של גרוטאות הנבדלים ביניהם באיכות הגרוטאות ומידת עיבודן. החשואה הנ"ל בין מחירי הגרוטאות נערכה בין סוגי גרוטאות דומים באיכות HMS 1+2.



ההנחה ביסוד מבחן המונופול ההיפותטי היא כי יצרן יחיד של מוצר שאין לו תחליפים סבירים יוכל להעלות מחיר מעל למחיר התחרותי.<sup>8</sup> עמד על כך המלומד Hovenkamp באומרו:

"The Cellophane analysis exposes a dilemma for antitrust market definition. If the market concept of cross-elasticity of demand serves a useful function in antitrust analysis, it is to establish whether two products are close substitutes when both are sold at competitive price." (ההדגשה במקור)

גם בספר Antitrust Law<sup>9</sup> מתייחסים המלומדים Areeda, Hovenkamp & Solow לסוגיה זו:

"A first approximation of 'provisional market' A is in fact the market if its prices are already significantly supracompetitive. Such a market definition would be wrongly broadened by adding the product or region B that would make a further price increase unprofitable to the A firm(s). To put it another way, cross-elasticity of demand is high when prices are already monopolistic. Thus, the price-increase methodology for defining the extent of market works only if A prices are presumed to be at or near the competitive level."

מכאן יוצא שאם ננסה להגדיר שוק בו פועל, עוד קודם לבדיקה, מונופול שאינו היפותטי כלל ועיקר, אשר עושה כבר שימוש בפועל בכוחו וקובע מחירים על תחרותיים ונגדיר מחירים אלה כ"מחירי בסיס" לצורך הפעלת מבחן המונופול ההיפותטי כי אז נגיע להגדרה מוטעית: העלאת המחיר שנניח במקרה כזה כבר לא תהיה בשיעור קטן ממחיר תחרותי אלא ממחיר מונופוליסטי. המונופול הממשי שבשוק כבר קבע את מחיריו באופן שכל העלאה נוספת תהא בלתי רווחית עבורו. לפיכך אל לנו לבחון מצב היפותטי של העלאה נוספת שכן זו אינה מתייחסת למחיר תחרותי. העלאת המחיר הנוספת עשויה לגרום לצרכנים לעבור למוצר שלא היה נחשב תחליף סביר וקרוב בשוק תחרותי.

#### ד. הגדרת השוק הרלוונטי להכרזה – השוק הישראלי

כאמור, המחירים הנוהגים כיום בשוק (שהינו, כאמור, שוק בו פעיל מונופסון) נמוכים בכ-35% מהמחיר ששרר בשוק בתקופה בה פעלה בו מפ"מ. רמת מחירים זו הינה רמה אל-תחרותית ולכן הפעלת מבחן המונופסון ההיפותטי, בהנחה שזו היא רמת המחירים התחרותית, תהא משגה.

במחיר ששרר בשוק טרם יציאת מפ"מ, שינוי קטן אך משמעותי ובלתי חולף במחירי הגרוטאות לא היה מביא את הספקים לחפש רוכשים חלופיים בחו"ל ולייצא אליהם גרוטאות בהיקפים

<sup>8</sup> Hovenkamp Federal Antitrust Policy (By West Publishing Company, 2<sup>nd</sup> Ed. 1999) p.p 105

<sup>9</sup> P. E. Areeda, H. Hovenkamp & J. L. Solow Antitrust Law Vol IIA (Boston, 1995) p.p 207

משמעותיים. זאת אנו למדים מכך שנדרשה ירידת מחירים של כ-35% על מנת להביא ליצוא בהיקפים משמעותיים. לפיכך, החלת המבחן על המחירים התחרותיים מלמדת כי השוק הגיאוגרפי הרלוונטי לבחינת השלכות המיזוג הוא מדינת ישראל.

סיבה נוספת להפרדת השוק הישראלי מהשוק העולמי תימצא בעובדה שעבור חלק ממשי של יצרני הגרוטאות, היצוא אינו אופציה כלל.

#### **5. נתח השוק של יהודה פלדות**

שחקנים נוספים בשוק הישראלי הם כושר ההתכה של מפ"מ, וכן בתי יציקה קטנים הרוכשים גרוטאות בהיקפים זניחים.

**בתי יציקה** – ישנם מספר בתי יציקה הרוכשים גרוטאות כחומר גלם. שחקנים אלו רוכשים גרוטאות בהיקפים זניחים ביותר ואף יהודה פלדות לא מייחסת להם חשיבות בניתוח השוק הרלוונטי. הכמות המצרפית הנרכשת על ידם אינה עולה על 5% מסך הגרוטאות הנאספות.

**כושר ההתכה של מפ"מ** – מפ"מ פעלה משך שנים ארוכות לכל אורך שרשרת הייצור של ברזל מצולע - התכת גרוטאות למטילי פלדה וערגולם למוצר הסופי. כאמור, נקלעה מפ"מ לקשיים פיננסיים ולאחר זמן סגרה את שעריה וחדלה מפעילות הייצור. למרות זאת, כושר ההתכה שהיה בידיה והועבר בינתיים לידי חוד מתכות בע"מ (להלן: "חוד") אינו מבוטל. כושר התכה זה לא חלף מן העולם עם הפסקת פעילותה של מפ"מ, אף שבפועל לא רכשו מפ"מ או חוד בשנת 2002 גרוטאות כלל. למרות שכושר ההתכה של מפ"מ הוא שחקן רלוונטי בשוק, הוא לא היה פעיל, כאמור, בשנתיים האחרונות. בשל כך, לא מיוחס לכושר התכה זה, לצורך ההכרזה, נתח שוק.

במצב דברים זה מהווה נתח השוק של יהודה פלדות כ-95% מהשוק הישראלי, דהיינו: כ-95% מרכישת גרוטאות בישראל לצורך היתוך מקומי. גורמים נוספים הרוכשים גרוטאות בישראל הם יצואנים. היצואנים העיקריים הם דן מחזור בע"מ ושריף חברה למסחר והשקעות בע"מ. אולם, כאמור לעיל, הכללתם כגורם תחרותי ליהודה פלדות תהא מוטעית (הגם שאינה משנה את תמונת המונופולין מעיקרה). היצוא קיים כתגובה לירידת המחיר למחיר מונופסוני. בתנאי תחרות מקומית ברכישה חלקו הוא זניח ביותר.

למען הסר כל ספק בדבר אציין כי גם בהגדרת שוק גיאוגרפי רחבה יותר, בה נכללים היצואנים, יהודה פלדות מהווה בעלת מונופולין (מונופסון). על פי הנתונים המצויים בידי הרשות, הגיע היצוא בשנת 2002 ללא יותר מ-30% מסך הגרוטאות שנאספו. בהתחשב בכך שפחות מ-5% נוספים, מסך הגרוטאות הנאספות, נרכשים על ידי בתי היציקה הקטנים, הרי שנתח השוק של יהודה פלדות בשנת 2002 עלה על 65% מרכישת סך הגרוטאות בישראל.

**6. ההכרזה**

נוכח האמור לעיל, ובתוקף סמכותי לפי סעיף 26 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח – 1988, אני מכריז על חברת יהודה פלדות בע"מ כעל בעלת מונופולין (מונופסון) ברכישת גרוטאות ברזליות בישראל המשמשות לצורכי התכה מקומית.

הודעה על קביעתי זו תימסר לחברת יהודה פלדות וכן תפורסם ברשומות.

בעצם ההכרזה ופרסומה ברבים יש כדי לבסס, עבור כל אדם, את היות יהודה פלדות בע"מ בעלת מונופולין לפי החוק ואת תחולת סעיפי החוק הרלבנטיים עליה.

יהודה פלדות בע"מ רשאית לערור על קביעתי זו לבית הדין להגבלים עסקיים, לפי סעיפים 26(א) ו-43(ג) לחוק.



דור שטריט

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, ז' חשוון תשס"ד

02 נובמבר 2003