



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר מתן פטור מאישור הסדר כובל סטימצקי גרופ בע"מ, כתר הוצאה לאור בע"מ ו- כתר ספרים בע"מ (חברה ביסוד)

1. פתח דבר

ביום 27 בפברואר 2005 התקשרו סטימצקי גרופ בע"מ (להלן: "סטימצקי") וכתר ספרים בע"מ (להלן: "כתר") בהסכם שעניינו הקמת מיזם משותף להוצאה לאור ולהפצה משותפת של ספרים בשפה העברית (להלן גם: "ההסדר"). לאחר שבחנתי את ההסדר ונטלתי את עצת הוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי ההסדר אינו צפוי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בעסקים, כי עיקרו אינו בהפחתת התחרות או במניעתה וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.¹ מטעמים אלה מצאתי, כי ההסדר ראוי לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח – 1988 (להלן: "החוק").

2. הצדדים להסדר

כתר היא חברה ציבורית שעיסוקה בהוצאה לאור ובהפצה של ספרים בעברית. כתר מחזיקה בבעלותה בית דפוס המשמש להדפסת ספריה ומספק שירותים גם להוצאות ספרים אחרות. סטימצקי היא חברה פרטית המפעילה רשת קמעונאית גדולה לממכר ספרים, עיתונים, כתבי עת ומוצרי פנאי והעשרה. סטימצקי פעילה גם במקטעים אחרים של ענף הספרים: הוצאה לאור, הפצה סיטונאית, ייבוא וייצוא של ספרים.

¹ בהסכם המקורי בין הצדדים נכללו מספר כבילות נלוות אשר בוטלו על ידי הצדדים, לאחר שהוסבר להם שהרשות אינה רואה הצדקה לקיומן ואינה נוטה להתירן.

3. ההסדר והכבילות הקבועות בו

עניינו של ההסכם בין סטימצקי וכתר הוא הקמת מיזם משותף להוצאה לאור של **כותרים חדשים** בשפה העברית ולהפצה משותפת של כותרים קיימים, המופצים כיום על ידי שתי החברות בנפרד.² על פי ההסכם, פעילותו של המיזם המשותף תיעשה במסגרת חברה חדשה שתוקם לצורך העניין (כתר ספרים בע"מ), שהבעלים בה יהיו כתר (52%) וסטימצקי (48%). החברה החדשה תרכז, לתקופה נתונה, את כל הפעילות של כתר וסטימצקי בתחום ההוצאה לאור של כותרים בעברית³ ותפעל כמפיץ של כותרים אלה. כמו כן, החברה החדשה תפיץ כותרים קיימים שהפצתם נעשית כיום על ידי כתר וסטימצקי.⁴ תקופת הסכם שיתוף הפעולה נקבעה ל- 7 שנים ובסיומן יחליטו הצדדים אם ברצונם להמשיך ולפעול במסגרת המיזם, לפרקו או למוכרו לצד שלישי.⁵

כבילתו העיקרית של ההסדר מצויה בהקמתו של המיזם המשותף, אשר מביא לאיחוד כוחות בין סטימצקי וכתר בהוצאה לאור והפצה של כותרים בשפה העברית, תוך ביטול התחרות הקיימת בין החברות בתחומים אלה. פעולתו של המיזם המשותף נשענת בעיקרה על התשתית המשמשת את כתר בתחומים אלה כיום. המיזם המשותף נועד להקנות לסטימצקי אחיזה טובה יותר במקטע ההוצאה לאור של כותרים בעברית באמצעות שיתוף הפעולה עם כתר ולאפשר לצדדים מיצוי יתרונות לגודל, בעיקר בכל הקשור למקטע ההפצה.

השפעותיו של המיזם המשותף על התחרות נבחנו הן בהיבט האופקי (הוצאה לאור של כותרים בעברית) והן בהיבט האנכי (במקטעי ההוצאה לאור והמכירה הקמעונאית של כותרים בשפה העברית). בחינת הדברים העלתה, כי המיזם, במתכונתו הנוכחית, אינו מקים חשש ממשי לפגיעה בתחרות בשוק בכללותו.

² בנספח להסכם שבין הצדדים נקבע שבמקרה בו ימזג אחד מהצדדים את עסקיו עם צד שלישי שעוסק בהוצאה לאור של ספרים, אזי יבוא הגורם הממוזג בנעליו של אותו צד לעניין ההסדר. לפיכך יובהר, להסרת ספיקות, שאין בהחלטה זו משום מתן אישור, הכשר או פטור לעסקה עתידית כלשהי בין מי מהצדדים לצד שלישי כלשהו וכי החלטה זו אינה מתירה צירופם של גורמים נוספים למיזם המשותף.

³ שיתוף הפעולה במסגרת המיזם הוגבל, כך שלא יחול על הוצאה לאור או הפצה של עיתונים ומגזינים, מוצרי מוסיקה ובידור (תקליטורים, תקליטורי D.V.D ו-וידאו), ספרות מיובאת כותרים בשפות זרות ועוד.

⁴ כתר מפצה כותרים שהוצאו לאור על ידה, כותרים המוצאים לאור בשיתוף פעולה עם חברת הד ארצי (שיתוף הפעולה יסתיים ביום 31.12.2007) וכן כותרים נוספים המוצאים לאור על ידי מספר מול"ים קטנים. סטימצקי מפצה כותרים שהוצאו לאור על ידה וכן כותרים נוספים המוצאים לאור על ידי מספר מול"ים קטנים. למען הסר ספק, מובהר כי הסכמים אלה לא נבחנו במסגרת בקשה זו ואין בפטור זה להכשיר כבילות המצויות בהם. מובן גם שאין בהחלטה משום מתן היתר לצירופם של מול"ים נוספים למערך השיווק של המיזם המשותף.

⁵ הסכם הייזום כלל גם הסדר לפיו אם ימכר המיזם המשותף לצד שלישי, כי אז יקבלו על עצמם הצדדים שלא להתחרות בעסקי המיזם, לתקופה שאינה עולה על שלוש שנים, אם יתבקשו לעשות כן על ידי הרוכש. מדובר בכבילה עתידית אפשרית, שעל הצדדים יהיה לבחון את הצורך בהכשרתה אם וכאשר יעמוד הדבר על הפרק.

4. השפעות ההסדר על התחרות

4.א. ההיבט האופקי – הוצאה לאור והפצה של ספרות בעברית

תהליך הוצאתו לאור של כותר בשפה העברית כולל מספר שלבים עיקריים: איתור כותר (מקורי או מתורגם) הראוי להוצאה לאור בעברית; רכישת זכויות היוצרים מידי הסופרים או סוכניהם הפועלים בחו"ל; עבודת מערכת שכוללת, בין השאר, עריכה, תרגום, עיצוב, איור ועימוד של הספר, הדפסה וכריכה של הספר, שיווק, יחסי ציבור וקידום מכירות;

כתר מבצעת את תהליך ההוצאה לאור באמצעות מערכת פנימית ופעילה במרבית הקטגוריות הספרותיות, למעט ספרי לימוד וקודש. סטימצקי נעזרה, עד כה, בשירותים של קבלני משנה לביצוע תהליכי ההוצאה לאור של ספריה והתמקדה בעיקר בהוצאת ספרות מתורגמת לעברית.

הפצתו של כותר לחנויות, מצריכה מערך לוגיסטי שכולל, בין היתר, שטחי אחסון, מערך הזמנות, אנשי מכירות, מערך משלוחים וגבייה. כתר וסטימצקי מפעילות מערך הפצה בבעלותן, המשמש להפצת ספריהן וספרי המו"לים המופצים על ידן.

בתחום המו"לות בישראל פועלים כיום גופים רבים, בהיקפי פעילות שונים ובמסגרות פעילות שונות (הוצאות מסחריות, אקדמיות, מתמחות, פילנטרופיות ועוד). עיקר הפעילות בתחום המו"לות המסחרית נעשה על ידי מספר הוצאות לאור גדולות כגון: ידיעות אחרונות, מודן, כנרת זב"מ דביר, כתר, עם עובד, הקיבוץ המאוחד, שוקן ומטר.

הפצת הספרים של ההוצאות הגדולות מתבצעת, על פי רוב, באמצעות מערך הפצה של ההוצאה אשר מטפל בשיווק ובהפצה הלוגיסטית של הכותרים לאפיקי השיווק השונים. מו"לים אחרים משתמשים בשירותי ההפצה של ההוצאות הגדולות או בשירותי הפצה של מפיצי ספרים מתמחים.

כאמור לעיל, המיזם המשותף יאחד את פעילות ההוצאה לאור וההפצה של ספרי כתר וסטימצקי. איחוד זה אינו צפוי לשאת השלכה שלילית של ממש על מצב התחרות בתחומים אלה. הטעם לכך הוא שחלקו של המיזם המשותף בתחומים אלה קטן יחסית (עד כ- 13% בהוצאה לאור ועד כ- 18% בהפצה),⁶ בדיקת הנעשה בתחומים אלה העלתה, כי הם מבוזרים יחסית וכי פועל בהם מספר רב יחסית של שחקנים, מתוכם מספר שחקנים מבוססים, בעלי מוניטין בתחום, אשר להם קשרים נמשכים עם יוצרים ויכולת להקים תחרות למיזם המשותף בתחומים האמורים. כל כך במישור האופקי.

4.ב. ההיבט האנכי – השפעות ההסדר על התחרות במקטע הקמעונאי

מכירה קמעונאית של ספרים מתבצעת בערוצי שיווק שונים: רשתות ספרים ארציות, רשתות ספרים אזוריות, חנויות ספרים פרטיות, חנויות אוניברסיטאיות, חנויות מקוונות, שיווק ישיר ועוד.

⁶ בנתח זה נכללים בין היתר גם ספרים המוצאים לאור במסגרת שיתוף הפעולה עם הוצאת הד ארצי, אשר אמור לפקוע בעוד כשנתיים (הסכם שיתוף הפעולה לא נבחן במסגרת בקשה זו וממילא אין בהחלטה זו משום מתן פטור, הכשר או אישור להסכם זה ולכבילות המצויות בו).

בתחום המכירה הקמעונאית של ספרים פועלות שתי רשתות ספרים ארציות גדולות: סטימצקי, שהיא הגורם הדומיננטי בתחום, ורשת צומת ספרים - בפער ניכר אחריה. המכירות ברשתות הארציות עולות על מחצית מכלל מכירת הספרים בישראל ויתרתן ביתר ערוצי השיווק. בצד אלה, פועלות עוד מספר רשתות קמעונאיות קטנות וכן חנויות פרטיות הפזורות ברחבי הארץ. המכירות המקוונות הן כיום זניחות בהיקפן.

ההסדר נשוא הפטור יוצר סוג של אינטגרציה אנכית בין פעילות ההפצה והמו"לות המתנהלת במיזם המשותף לבין פעילותה הקמעונאית של רשת סטימצקי. על רקע המעמד הנתון לסטימצקי, עשויה אינטגרציה זו להעלות שני חששות תחרותיים עיקריים: ראשית, החשש שלאחר המיזוג תיחסם דרכם של מו"לים המתחרים במיזם המשותף לנתח משמעותי מערוצי השיווק (רשת סטימצקי) וכתוצאה מכך תיפגע התחרות במקטע המו"לות.⁷ החשש השני הוא לפגיעה בתחרות במקטע הקמעונאי כתוצאה מהרעת תנאי האספקה של ספרי המיזם המשותף לקמעונאים מתחרים. חששות אלה מהווים אך בסיס תיאורטי לבדיקת העסקה ואינם סוף פסוק. בדיקת היתכנות התממשותם נעשית על רקע מאפייני הענף, דפוסי הביקוש, חסמי הכניסה וההתרחבות וההיסטוריה הענפית. בדיקת הרשות העלתה, כי בנסיבות העניין חששות אלה אינם ממשיים וכי המיזם בצורתו הנוכחית אינו צפוי לפגוע בגיעה משמעותית בתחרות בשווקים.

בדיקת הרשות מעלה, כי ענף הספרים הוא ענף של **מוצרים מבודלים** שבו הצרכן מייחס ערך מיוחד לכותרים מסוימים או ליוצר מסוים, בעוד שזהות המו"ל היא בעלת חשיבות פחותה בהרבה בעיני הצרכן (אם בכלל).⁸ כתוצאה מכך, מחויבות חנויות הספרים (ובפועל אף נוהגות) להחזיק מלאי מגוון יחסית של ספרים ומקפידות להציע ולהבליט רבי מכר וספרים של יוצרים ידועי שם. מאפיין זה מגביל את יכולתה של סטימצקי להצר את גישתם של המו"לים המתחרים במיזם המשותף אל מדפיה (בפרט בהתחשב בכך שאלה מייצגים יותר מ- 80% מהשוק).

התנהלותן של שתי רשתות הספרים הארציות הגדולות, צומת ספרים וסטימצקי, מחזקת מסקנה זו. אף שלשתי הרשתות קשר אנכי לפעילות הוצאה לאור, שתיהן מוכרות ומציגות על מדפיהן כותרים מבית היוצר של מגוון המו"לים המתחרים בהן ואין כל ממצא המעיד שנחסמת ברשתות אלה הגישה למו"לים המתחרים.

גם התרחיש לפגיעה משמעותית בתחרות במקטע הקמעונאי, כתוצאה מהרעת התנאים בהם יסופקו ספרי המיזם המשותף לקמעונאים מתחרים אינו סביר. פעולה כזו תפגע במכירות המיזם המשותף בחלק ניכר מהשוק (כ- 60% כאמור), בעוד שתוחלתו האנטי תחרותית של המהלך הינה מוגבלת בהתחשב בהיקף החסימה שתיווצר כלפי הקמעונאים המתחרים (לכל היותר כ- 18%, כאמור לעיל). לעניין זה יש חשיבות גם לכך, שמבנה הבעלות במיזם מקנה כוח השפעה עודף לכתר

⁷ מבדיקת הרשות עולה שחלקה של סטימצקי ברכישת ספרים ממו"לים עומד על כ- 40%. יש לציין, כי נתון זה אינו מלמד בהכרח על מעמדה של סטימצקי בראי פרק המונופולין בחוק ההגבלים העסקיים, בהיבט המכירה הקמעונאית לצרכן. הטעם לכך הוא שבדיקת מעמד מונופוליסטי נעשית מנקודת מבטו של **הצרכן** ועשויה לחייב למשל הבחנה בין סטגוריות ספרותיות שונות ובין צורות שיווק שונות. לצורך החלטה זו אינני נדרש לנושא זה.

⁸ לזהותו של המו"ל ולמוניטין הנתונים לו יש חשיבות רבה מנקודת מבטם של היוצרים (ראה להלן).

ולה אין אינטרס להקריב את טובתו של המיזם המשותף, בכדי לקדם את עניינה של סטימצקי.⁹ יש לציין, כי בהסכם המקורי בין הצדדים נכללו כבילות שהקנו לסטימצקי זכות לקבל "התראה מוקדמת" על מבצעים משותפים של המיזם המשותף עם קמעונאים מתחרים. הצדדים להסכם ביטלו כבילות אלה, לאחר שהובהר להם שהרשות אינה נכונה להתירן וכי הן בלתי חוקיות מעיקרן.

חשש אחר שנבחן על ידי הרשות הוא, כי כוחה של סטימצקי במקטע הקמעונאי יביא לכך שחלק ניכר מאוד מהיוצרים יבחרו לעבור לפעילות במסגרת המיזם המשותף, בכדי לזכות לחשיפה מוגברת ברשת סטימצקי (בהתחשב בגודלה הניכר של זו במקטע הקמעונאי). דבר זה עלול להביא להרעה הדרגתית במצב התחרות בתחום המו"לות ולהחליש את עוצמת התחרות בטווח הזמן הבינוני והארוך. עם זאת, בדיקת הרשות העלתה, כי לזהותו של המו"ל ולמוניטין הנתונים לו בהוצאה לאור יש חשיבות רבה מנקודת מבטם של היוצרים. מתברר שליחסים האישיים והמקצועיים שרוקם היוצר עם הצוות המקצועי בהוצאה לאור חשיבות מכרעת לעניין בחירת ההוצאה לאור על ידו ולכן מעבר של יוצרים בין הוצאות שונות אינו שכיח ומעבר נתח משמעותי של יוצרים להוצאות כתר בעקבות שיתוף הפעולה עם סטימצקי אינו צפוי להתרחש. כך גם על רקע המציאות המשפטית, בה ניסיון של סטימצקי לקשור בין תנאי המכירה ברשת הקמעונאית להוצאה לאור או להפצה של ספרים באמצעות המיזם המשותף, אסור על פי חוק ההגבלים העסקיים.

5. סוף דבר

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

תוקפו של פטור זה יפקע בתום שבע שנים ממועד מתן החלטה זו.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק ההגבלים העסקיים נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

דרור שטרם

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ' אייר תשס"ה
29 במאי 2005

⁹ הסכם הייזום מקנה לכתר רוב בכוח ההצבעה באסיפה הכללית ובדירקטוריון החברה.