



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר

אי מתן פטור מאישור הסדר כובל

הסכם בין מחצבות כפר גלעדי אגש"ח בע"מ לבין שושני וינשטיין בע"מ

1. פתח דבר

ביום 24 ביולי 2005 הוגשה בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, להסכם בין מחצבות כפר גלעדי אגש"ח בע"מ (להלן: "**כפר גלעדי**") לבין שושני וינשטיין בע"מ (להלן: "**שושני וינשטיין**") בדבר הקמת מיזם משותף לשיווק תוספים לבטון.

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, לא שוכנעתי כי הכבילות אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של השוק המושפע מן ההסדר וכי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה. מטעמים אלה ההסדר אינו ראוי לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "**חוק ההגבלים העסקיים**"), בשל הנימוקים שיפורטו להלן.

2. ההסכם

2.1 הצדדים להסכם

כפר גלעדי היא אגודה שיתופית חקלאית, העוסקת בחציבה ובכרייה של אספלט וביטומנים ובייצור מוצרי בטון.

שושני וינשטיין היא חברה פרטית, העוסקת בגריסה, ניפוי ואריזה של אגרגטים מיוחדים, כגון בזלת, קוורץ, צור וכיו"ב.

שתי החברות פועלות בתחום ייצור ושיווק אגרגטים המוספים לבטון ומקנים לו תכונות עמידות בפני שחיקה וכן תוספים אחרים, כגון דבקים ופולימרים לחיזוק בטון.

2.2 תיאור ההסכם והכבילות

על פי ההסכם נושא החלטה זו, יקימו הצדדים חברה משותפת, עמיד בע"מ (להלן – "עמיד"), שבה יחזיק כל צד 50% מן המניות וזכות למנות מחצית מכלל הדירקטורים. על פי ההסכם, עמיד תשווק באופן בלעדי תוספים מונעי שחיקה לרצפות בטון, ותוספים אחרים ובהם צבעים, חומרי מילוי ואטימה, סיבים לזיון הבטון וציפויי מגן (להלן – "תוספי בטון"), המיוצרים או מיובאים על ידי הצדדים להסכם.

התוספים מונעי השחיקה, שהם עיקרו של המיזם המשותף, משמשים למשטחי בטון המיועדים לנשיאת משאות כבדים במיוחד, כגון משטחים תעשייתיים, מחסנים, סדנאות ציוד ורכב כבד, לרבות טנקים, האנגרים למטוסים וכיו"ב. הקניית העמידות לבטון נעשית בפיזור התוסף על משטח הבטון עם יציקתו (תוספים שהם "מעל הבטון"). עמידות למשטח בטון ניתנת להשגה גם בהוספת מינרלים שונים, בעיקר בזלתיים, לבטון בתהליך הערבול בטרם היציקה (חומרים אלה מכונים תוספים "בתוך הבטון"). אחד משלושת הספקים המרכזיים של תוספים "שבתוך הבטון" בישראל הוא כפר גלעדי. הברירה בין השיטות להקניית עמידות לבטון נעשית ע"י מתכנן הפרויקט הרלוונטי, לפי צרכיו ושיקוליו המקצועיים.

על פי ההסכם, עמיד תרכוש מהצדדים את מוצריהם ותשווקם, כשהם נושאים את שם הצד שייצר או יבא אותם, ותטפל בגביית התמורה עבור המוצרים. הצדדים להסכם התחייבו שלא להתחרות בעמיד, במישרין או בעקיפין משך תקופת המיזם המשותף.

על פי התיקון להסכם המקורי, עמיד תקבע את מחירי המוצרים שישווקו על ידיה, כאשר מחירי המכירה לעמיד נקבעו במשותף על ידי שתי החברות בנספח שצורף להסכם. יוער, כי במהלך הטיפול בבקשה הסכימו הצדדים לבטל את המחירון המשותף.

לטענת המבקשים, ההסדר נשוא החלטה זו יביא לייעול מערכי השיווק והגבייה הנוגעים למוצרים נשוא ההסדר ויקל עליהן לשתף פעולה בתחומי הפיתוח של מוצרים חדשים.

3. השפעת ההסכם על התחרות

ההסכם נשוא בקשת הפטור הנוכחית, עניינו שיתוף פעולה בין מתחרים בתחום תוספי הבטון שעל הבטון. שיתוף פעולה מסוג זה מעורר חשש לפגיעה בתחרות בין הצדדים למיזם באותם מוצרים, הנכללים בהסכם ומשווקים כיום על ידי כל אחד משני הצדדים בנפרד.

הסכם שיווק משותף מבטל את התחרות בין הצדדים לו, שכן שני הצדדים מסכימים למעשה לפעול במסגרת שיווק אחת, אשר לה שליטה על כמויות, מחירים, חלוקת לקוחות, חלוקת הכנסות ורווחים וכיו"ב. איחוד פעילות השיווק של הצדדים להסכם עלול אפוא לפגוע בהמשך התחרות בין מוצרי כפר גלעדי ובין מוצרי שושני ויינשטיין בכל הנוגע להסכם¹.

יתר על כן, השיווק המשותף עלול בסבירות גבוהה לשמש מכשיר לתיאום בין שני המתחרים ביחס למחיר שבו יימכרו את מוצריהם למשווק המשותף, לכמויות המיוצרות או לסוגי המוצרים שיווצרו על ידי כל צד². המשווק המשותף יוכל, בין בעצמו, ובין בהיותו ידם הארוכה של הצדדים

¹ החלטת הממונה מיום 20.3.2001 בעניין פטור דנשר בע"מ-אגיס הפצה ושיווק בע"מ הגבלים עסקיים 3010585. באותו עניין נדון החשש לפגיעה בתחרות בשל מיזם משותף להפצת מוצריהם של מתחרים. חשש זה מקבל משנה תוקף כשמדובר בשיתוף פעולה הנוגע לתחום רחב יותר - כלל פעילות השיווק (ר' ס' II3 להחלטת הממונה). כמו כן, ראו ת"פ 209/96 מדינת ישראל נ' אהליך יעקב בע"מ, פסקים מחוזיים תשסב (1), 493 ס' 9-10, וכן קביעת הממונה על ההגבלים העסקיים בדבר הסדר כובל בענף ייצור אריזות מקרטון גלי, הגבלים עסקיים 3001361.

² ה"ע 7008/02 המודיע חברה בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים, דינים מחוזי לה(1), 433; ערר 1/00 פוד קלאב בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים, ס' 142 לפסה"ד.

להסכם, להשפיע על מחירי המוצרים הנמכרים לו, לקבוע את כמויות המוצרים השונים שהוא רוכש מכל צד ואת סוגי המוצרים שהוא מעוניין לקדם או שאינו מעוניין לקדם.

חששות אלה מקבלים משנה תוקף על רקע השליטה המוחלטת שיש לצדדים להסכם במשוק. במצב זה מהווה המשוק ידם הארוכה של הצדדים המתחרים ואמצעי תיאום ביניהם.

שליטת המתחרים במשוק המשותף מעוררת חשש נוסף, לפיו יפתח השיווק המשותף ערוץ מידע מלא בין הצדדים, לא רק בתחומי המחיר, אלא גם בתחומים נוספים, כגון פיתוח מוצרים עתידיים או פעילות בתחומים נוספים באופן שיביא לחלוקת שוק בין המתחרים.

החששות בדבר הפחתה משמעותית של התחרות בין הצדדים להסכם מקבלים משנה תוקף נוכח העובדה כי שני הצדדים למיזם המשותף הם היצרנים היחידים של התוספים "שעל הבטון" בישראל. מתחרה נוספת הפועלת בתחום זה היא חב' י. שטרן בע"מ, יבואנית מוצרי חברת קורודור מגרמניה, שהם יקרים יותר מן התחליפים המקומיים. יבואן נוסף הפועל בשוק, חברת גילאר, המפיצה את מוצרי סיקא השווייצית, מחזיקה נתח מצומצם של השוק בישראל.

על רקע מיעוט המתחרים בתחומי מוצרים אלה נראית חברתם של שני השחקנים המקומיים היחידים בעייתית במיוחד. לא ניתן לקבוע, אפוא, כי החששות הנובעים מן המיזם המשותף לא יגבילו את התחרות בחלק ניכר מן השוק או שאין בהן כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשוק זה.

4. סוף דבר

לאור האמור לעיל, אינני רואה לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש. המבקשים רשאים לפנות לבית הדין להגבלים עסקיים בבקשת אישור הסדר כובל לפי סעיף 7 לחוק ההגבלים העסקיים.

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, טו אדר, תשס"ו

15 במרס 2006