

2946

הודעה על מיזוג חברות

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בהתאם לסעיף 21(ב) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 -

א. אני מודיע על הסכמתי למיזוגים של החברות במפורט להלן:

מספר	שמות החברות המתמזגות	העיסוק העיקרי של החברות המתמזגות
2938	זאבי רשתות בע"מ אוטו דיפו בע"מ לוקסייד בע"מ	מוצרי בניה עצמית חלקי רכב ואבזריו חלקי רכב ואבזריו
2965	עלית מזון בע"מ PEPSICO INVESTMENTS EUROPE I.B.V	מוצרי מזון, חטיפים מלוחים משקאות קלים וחטיפים מלוחים
3001	ביתולי בע"מ רהיטי הזרע, שותפות (1936)	מכירת רהיטים שטחים ואבזרי בית מכירת רהיטים
3011	ל.ג. לפסקי בע"מ מרחב מרכז הומרי בניה וקרימיקה בע"מ	מוצרי פלסטיקה לילדים ובענף הבניה כלים סניטריים
3016	עז עתיד אינטרנשיונל בע"מ ידע 2001 מכללה לטכנולוגיה מתקדמת (1994) בע"מ אי.אס.א. ייצור והכוננה בע"מ	תיווך בכוח אדם זר קורסים ותכניות לימוד תכניות לימוד אקדמיות ומקצועיות
3021	קידן שירותים (1993) בע"מ רדיו קול חי בע"מ	שירותי תקשורת בעלת זכויות להפעלת תחנת רדיו אזורית לציבור הדתי בגוש דן
3026	מודול בע"מ מפעלים פטרוכימיים בישראל בע"מ	אבזרי צנרת מברזל לבניה וחקלאות חברת אחזקות והומרי גלם לתעשיית הפלסטיק
3029	הורנט בע"מ מ.צ.נ.ר.ב. עסקים (1999) בע"מ	סחר בין-לאומי חברת החזקות
3033	צבילי שירותי ניהול בע"מ יציקות מגנזיום ישראליות בע"מ מסי אחזקות בע"מ אורטל יציקות לחץ (1993) בע"מ	שירותי ניהול וייצור כלכלי יציקות מגנזיום חברת אחזקות יציקות לחץ מאבץ ומגנזיום
3034	כלל תשתיות איכות הסביבה בע"מ Danwaste Kemi A/S	תשתיות ואיכות הסביבה שריפת פסולת אורגנית
3039	סונול ישראל בע"מ סונור בע"מ	נפט גולמי ומוצרים ייום והקמת תחנות דלק יבילות
3049	AMPAL-AMERICAN ISRAEL CORPORATION בנק הפועלים בע"מ אמפל פיתוח (ישראל) בע"מ אמפל שירותי מימון בע"מ אמפל (ישראל) בע"מ	חברת החזקות בנקאות חברת החזקות חברת החזקות חברת החזקות
3059	אפליקום החזקות (1983) בע"מ אפ.סי.טי. - פורמולה טכנולוגיות מחשוב בע"מ אפליקום תעשיות תוכנה (1990) בע"מ פורמולה מערכות (1985) בע"מ	חברת החזקות מוצרי ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה

ס"ח התשמ"ח, עמ' 128.

מספר	שמות החברות המתמנות	העיסוק העיקרי של החברות המתמנות
3060	אסטרטגיה (2000) ארגון ומערכות מידע בע"מ מלם מערכות בע"מ נטסקול בע"מ	פיתוח תוכנות במינהל החינוך מחשוב כוח אדם ומשכורות סחר אלקטרוני ולמידה על ידי האינטרנט

ב. אני מודיע על התנגדותי למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

2969	תוכנה לעניין בע"מ	הספקת מידע פיננסי ופיתוח תוכנות לכראיות השקעה בשוק ההון
	קו מנחה שירותי מידע ותקשורת בע"מ	הספקת מידע פיננסי, פיתוח תוכנות לכראיות השקעה בשוק ההון, שירותי מידע עסקיים באינטרנט וייצוג שירותי DOW JONES INTERACTIVE
2946	אי.איי.אל. תעשיות בע"מ ולפמן פלסט בע"מ	ייצור ושיחול פרופילים וצינורות P.V.C ופוליאחילן ייצור ושיווק צינורות P.V.C ופוליאחילן
2972	אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ פייפלסט (ישראל) בע"מ	ייצור ושיחול פרופילים וצינורות P.V.C ופוליאחילן מוצרי פלסטיק וצינורות P.V.C
2975	אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ מרש פלסט תעשיות בע"מ	ייצור ושיחול פרופילים וצינורות P.V.C ופוליאחילן ייצור ושיווק צינורות P.V.C

מרשם מיזוגי החברות פתוח לעיון הציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

כ"ב בסיון התשנ"ט (6 ביוני 1999)
(חמ 2156-3)

דוד תדמור
הממונה על ההגבלים העסקיים

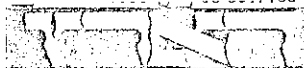
הודעה בדבר רשימה של מבקשי רשיונות

לפי תקנות חוקרים פרטיים ושירותי שמירה (רשיונות), התשל"ב-1972

בהתאם לתקנה 8 לתקנות חוקרים פרטיים ושירותי שמירה (רשיונות), התשל"ב-1972, מתפרסמת בזה רשימת מבקשי רשיונות: בתוך 15 ימים מפרסום הודעה זו ראוי כל אדם להגיש התנגדות מנומקת בכתב למתן רשיון למבקש מסוים, לפי המען: ועדת הרישוי לפי חוק חוקרים פרטיים ושירותי שמירה, התשל"ב-1972, רח' צלאח אידן 29, ירושלים:

מס'	השם	המען	סוג הבקשה
8894/99	סיטל חקירות בינלאומיות	רח' לחי 31, בני ברק 51200	תאגיד חוקרים פרטיים
7662/96	אבקוב ארמין	רח' מסרין 3, פתח תקוה 49388	חוקר פרטי
8893/99	אברהמוביץ רועי	רח' המחנות 17, כפר סבא 44534	מתאמן בחקירות פרטיות
4725/88	אוחנה משה	רח' נתיב אפקים, מעלה אדומים 90010	חוקר פרטי
3163/85	אלחורד אמיל	רח' חמנית 12, יבנה 70600	חוקר פרטי
8895/99	אמסל דוד	ניר גלים 79245	מתאמן בחקירות פרטיות
8896/99	בר רוברט	רח' הגלעד 7, כניסה ג', רירה 8, חולון	חוקר פרטי
8898/99	גידס מארון	גוש חלב, ת"ד 295, 13872	מתאמן בחקירות פרטיות
8905/99	הררי אייל	רח' כיבוש העבודה 23, הרצליה 44322	חוקר פרטי

¹ ק"ת התשל"ב, עמ' 1236; התשמ"ט, עמ' 998.
² ס"ה התשל"ב, עמ' 90.



יום (189)

יום

חול אביב

07.06.1999 יום ב'



רשות ההגבלים העסקיים

הודעה על מיזוג חברות לפי חוק

ההגבלים העסקיים התשנ"ח-1998

בתאום לסעיף 21 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח 1988 (1):

א. אני מדויע על הסכמתי למיזוגים של החברות במפורט להלן:

מספר	שמות החברות המיוזגות	העיסוק העיקרי של החברות המיוזגות
2938	זאבי רשתות בע"מ אטו דים בע"מ לוקסייד בע"מ	מוצרי בנייה עצמית חלקי רכב ואביזרים חלקי רכב ואביזרים
2965	עלית נאון בע"מ PEPSICO INVESTMENTS EUROPE I.R.V	מוצרי מאון, חטיפים מלחים משקאות קלים וחטיפים מלחים
3001	ביתלי בע"מ רמיטי הוררע, שותפות (1936)	מכירת רחיטים שטיחים ואביזרי בית מכירת רחיטים
3011	למ. ליפסקי בע"מ מרחב מרכזי חומרי בנייה וקרימיקה בע"מ	מוצרי פלסטיקה לילדים ובעלי הבנייה כלים סניטריים
3016	עוז עתיד אינטרנשיונל בע"מ דעו 2001 מכלל לסטנולוגיה מתקדמת (1994) בע"מ אי.אס.א. יען וחכונה בע"מ	תיווך בכח אדם אר קורסים וסמינרים לימוד תוכניות לימוד אקדמיות ומקצועיות
3021	קרדן שירותים (1993) בע"מ רדיו קול חי בע"מ	שירותי תקשורת בעלת זכויות להפעלת תחנת רדיו אזורית לציבור חדותי בגוש דן
3026	מודול בע"מ מפעלים פטרוכימיים בישראל בע"מ	אביזרי צנרת מברזל לבנייה וחקלאות חברת אוזקות וחומרי גלם לחקלאות הפלסטיק
3029	חורנט בע"מ מ.צ.ר.ב. עסקים (1999) בע"מ	סח' בין לאומי חברת החזקות
3033	צבילי שירותי ניהול בע"מ יעיקות מגזנים ישראליות בע"מ מסי אחזקות בע"מ אורטל יעיקות לחץ (1993) בע"מ	שירותי ניהול וייעוץ כלכלי יעיקות מגזנים חברת אחזקות יעיקות לחץ מאגז ומגזנים
3034	כלל השתיות איסת חסביה בע"מ Danwaste Kemi A/S	השתיות ואיכות הסביבה שריפת מסולת אורגנית
3039	סוטל ישראל בע"מ סוטל בע"מ	נפט גולמי ומוצרים ייאום ותקנות תחנות דלק יבילות
3049	AMPAL-AMERICAN ISRAEL CORPORATION בנק המועלים בע"מ אמפל פיתוח (ישראל) בע"מ אמפל שרותי מימון בע"מ אמפל (ישראל) בע"מ	חברת החזקות בנקאות חברת החזקות חברת החזקות חברת החזקות
3059	אפליקום החזקות (1983) בע"מ אפ.סי.טי. - פורמולה טכנולוגיות מחשוב בע"מ אפליקום תעשיות תוכנה (1990) בע"מ פורמולה מערכות (1985) בע"מ	חברת החזקות מוצרי ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה
3060	אסטרטגיה (2000) ארגון וניהול מידע 1990 בע"מ מלם מערכות בע"מ נטסקול בע"מ	פיתוח תוכנות במינהל וניהול מחשוב כח אדם ומשכורות סחר אלקטרוני ולמיזח ע"י תאונטרנט

ב. אני מדויע על התנגדותי למיזוגים של החברות במפורט להלן:

2969	תוכנה לעניין בע"מ קו מנחה שירותי מידע ותקשורת בע"מ	הספקת מידע פיננסי ומיתות תוכנות לכדאיות השקעה בשוק החון הספקת מידע פיננסי, פיתוח תוכנות לכדאיות השקעה בשוק החון, שירותי מידע עסקיים באנטרנט ויצוג שירותי DOW JONES INTERACTIVE
2946	אי.א.א.ל. תעשיות בע"מ	ייצור שיוחל פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאתיילן
2972	הולמנן פלסט בע"מ אי.א.א.ל. תעשיות פלסטיק בע"מ	ייצור שיוחל פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאתיילן
2975	פיפלסט (ישראל) בע"מ אי.א.א.ל. תעשיות פלסטיק בע"מ	מוצרי פלסטיקה וצנורות P.V.C ייצור ושיוחל פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאתיילן
	מרש פלסט תעשיות בע"מ	ייצור ושיוחל צנורות P.V.C

מרשם מיאני החברות מונח לעיון חציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רחוב כפי נשרים 22 ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

ד"ר דוד תדמור
חוממנה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ד סיון, תשנ"ט
6 יוני 1999
(1) ס"ח תתשל"ח, עמ' 128



(175)

יום'

דאטאון לציון

07.06.1999 יום ב'



רשות ההגבלים העסקיים

הודעה על מיזוג חברות לפי חוק ההגבלים העסקיים התשנ"ח - 1988

הודעה לפי סעיף 21 (א) לחוק ההגבלים העסקיים, התשנ"ח 1988 (1)
אני מודיע על העסקת המיזוגים של החברות כמפורט להלן:

מספר	שמות החברות הממוזגות	העיסוק העיקרי של החברות הממוזגות
2938	הגביר רשתות בע"מ אוסר דיוו בע"מ לוקסמיר בע"מ	מנהל רשת עסקית חלקי רכב העיסוק חלקי רכב העיסוק
2955	עליה חתן בע"מ PERSICO INVESTMENTS EUROPE I.B.V.	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3001	ריתלי בע"מ המקור הבור, שומפוט (1936)	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3011	ל.מ. ליפסקי בע"מ מרכז מרכז מנצרי בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3016	עזר יתיר אינברסיונל בע"מ דע 2001 מכללה לטכנולוגיה מתקדמת (1994) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3021	קרן שיווקים (1993) בע"מ רדיו קול חי בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3026	מנדל בע"מ מפעלים כרמליתיים בישראל בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3027	הגביר בע"מ מ.צ.ר.ב. עסקים (1999) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3033	צוילי שירותי נהיגה בע"מ עסקאות מנועים ישראליות בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3034	מסי ארזות בע"מ אורטל עסקאות לחץ (1993) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3039	כלל תשתיות איכות הסביבה בע"מ Danwale Kemi A/S	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3049	סנוור ישראל בע"מ סנוור בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3059	רוק והפעלים בע"מ אופל פנתון (ישראל) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
3060	אפליקטס תעשיית תוכנה (1983) בע"מ אפליקטס תעשיית תוכנה (1983) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית

אני מודיע על התמוזות למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

מספר	שמות החברות הממוזגות	העיסוק העיקרי של החברות הממוזגות
2969	המנהל לעניין בע"מ קב. מנהל שירותי מידע ותקשורת בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
2946	אז.אז.אז. תעשיית בע"מ הולמפן פלסט בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
2972	אז.אז.אז. תעשיית פלסטיק בע"מ המנהל (ישראל) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית
2975	אז.אז.אז. תעשיית פלסטיק בע"מ המנהל (ישראל) בע"מ	מנהל רשת עסקית מנהל רשת עסקית

החברות הממוזגות הן חברות בע"מ, חרוב כפי שרשום, 22, ירושלים, בשנות העבודה הרגילות.

ז"ר דוד תדמור
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ב חסון, תשנ"ט
4 יוני 1999
(1) סייח התשנ"ח, עמ' 128



רשות ההגבלים העסקיים

התנגדות למיזוג שבין אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ לבין וולפמן פלסט בע"מ, מרש פלסט תעשיות בע"מ ופיפלסט (ישראל) בע"מ¹

1. פתח דבר

בפני שלוש עסקאות באמצעותן מבקש בעל מונופולין מוכרז בשוק ה-PVC, תעשיות אלקטרוכימיות (1952) בע"מ (להלן - "תא"ל"), לחזור ולכבוש לעצמו - על דרך המיזוג - נתח נכבד משוק פעילותם של עסקים הצורכים PVC כתשומה - יצרני צינורות PVC, המצויים מתחתיו בשרשרת הייצור.

אין זו הפעם הראשונה בה מנסה תא"ל לרכוש נתח פעילות משמעותי בשוק צנרת ה-PVC. בספטמבר 1993 רכש תא"ל את יצרנית צנרת ה-PVC כרמיפלס תעשיות (1993) בע"מ (להלן: "כרמיפלס"), בלא שהודיע על כך למערך הפיקוח על הגבלים עסקיים, וממילא מבלי שקיבל את אישורו. לאחר שבתן הממונה את העסקה הוא שוכנע שמקימה היא חשש כבד לפגיעה משמעותית בתחרות, ועל כן מצא לנכון להגיש כתב אישום כנגד תא"ל וכרמיפלס. בעסקת טיעון שזכתה לאישור בית המשפט הורשעה תא"ל, כרמיפלס הופרדה מתא"ל, וכל אחד מהם שב, על פי הודעה, לעסוק בענייניו.

הפעם מבוצע המיזוג בזו הדרך: משך תקופה של שלושה חודשים התקשרה אי.איי.אל תעשיות פלסטיק בע"מ (להלן: "EIL", וביחד עם תאגיד האם שלה: "תא"ל") בשלושה הסכמים, אשר עתידים היו - כך מסקנתי - לאפשר לתא"ל כוח שוק בשתי חוליות עקבות בשרשרת ייצור צנרת PVC. כוח היה סדר הדברים: עוד ביום 1.3.99 הגישה EIL לכונס הנכסים של חברת מרש פלסט תעשיות בע"מ (להלן: "מרש פלסט") הצעה לרכישת נכסי החברה. ביום 22.3.99 חתם תא"ל על הסכם, במסגרתו רכש את נכסיה של יצרנית צנרת PVC נוספת - וולפמן פלסט בע"מ (להלן: "וולפמן"). ביום 24.5.99 התקשר תא"ל בהסכם נוסף, לרכישת נכסיה של יצרנית צנרת PVC שלישית - פיפלסט (ישראל) בע"מ (להלן: "פיפלסט")².

¹ נימוקים אלו מתייחסים למיזוג בין ארבע חברות, הנצר על-ידי שלושה הסכמי מיזוג. תא"ל הוא צד להסכמים כולם, וכל אחת משלושת החברות האחרות היא צד לאחד מהם. התנגדותי למיזוג, על שלושת הסכמים, ביום 1.6.99, והודעה על כך ניתנה לצדדים באותו יום. ביום 8.6.99 נמסרו לצדדים עיקרי הנימוקים להתנגדות, על-פיה.

² מלבד המיזוג עם שלושת החברות מסיים תא"ל חוזה החכרה ארוך-טווח, במסגרתו הוחבר קו ייצור של צנרת PVC ליצרן צינורות PVC אחר. כמוסבר להלן, העברת קו הייצור לתא"ל תחליש את היצרן השני בגודלו כיום ותחזק את כוחו הצפוי של תא"ל בשוק הצנרת.

כעת הוגשו הדעות המיוזג בגין העסקות. הפעם פעלו הצדדים כמתחייב מן הדין, אך כאז כן עתה רובץ חשש כבד לגורל התחרות.

המיוזג שבנדון מחווה הן מיוזג אופקי בשוק צנרת ה- PVC, והן מיוזג אנכי - בין בעל מונופולין בשוק ה- PVC לבין כמה שחקנים בשוק צנרת ה- PVC. שווקים אלה, כך למדתי, עתירים בחסמי כניסה. תולדותיהם (עד לא מכבר) רצופים בעבירות על חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 (להלן: "החוק"). אל מאפייני שוק בעייתיים אלו בא מיוזג, המביא להצבר של 30% מכוח הייצור בענף צנרת ה- PVC, השווים ליותר ממחצית הכמות הנצרכת בשוק; אלה באים במיוזג תחת כנפי בעל מונופולין מובהק ודומיננטי בשוק מוצר ה- PVC, שהוא התשומה העיקרית בשוק צנרת ה- PVC.

בקצירת האומר, שוק ה- PVC מחזורי באופיו, מטלטל בין עיתות שפל לגאות. לעת גאות במחירי ה- PVC בעולם מתקשים יצרני הצנרת המקומיים לייבא את חומר הגלם מיצרני PVC זרים (בכלל או במחירים תחרותיים), ונדרשים הם לבית היצר של תא"ל, יצרן ה- PVC המקומי היחיד. לתא"ל יש כוח שוק רב בתקופות של גאות במחירי PVC בעולם וצמצום זמינות חומר הגלם, ונוכח התנגדותות המאפיינת את הענף נשמר לו חלק מאותו כוח שוק גם בתקופות שפל במחירי PVC בעולם ויבוא משמעותי לישראל. על רקע זה, שליטה בידי תא"ל בכוח הייצור השווה ל- 55% מסך הצריכה המקומית בענף הצנרת צפויה ליצור קושי ניכר, בעיקר בתקופות של עליית מחירים בעולם. אילו היה המיוזג מתבצע, הרי כאשר חומר גלם מיבוא אינו זמין ליצרני צנרת אחרים, בכלל או במחירים סבירים, היה תא"ל מחזיק בכוח ניכר כלפי מתחריו בייצור צנרת. כוח זה עלול לאפשר לתא"ל לדחוק מהשוק באופן חלקי או מלא מתחרים שלו בייצור צנרת. הוא גם עלול לאפשר לתא"ל לאכוף התנהגות מתואמת על יצרני צנרת, המתיישבת עם האינטרס שלו כיצרן PVC היחיד בישראל. אם יתורגם כוח השוק שיש לתא"ל בתקופות אלה בשוק חומרי הגלם, לנתח שוק בייצור צנרת, ומשם לכוח שוק בתחום הצנרת, תקום פגיעה משמעותית בתחרות. כוח שוק בתחום הצנרת עלול להביא לתוצאות קשות מכוח שוק בתחום ה- PVC, שכן יבוא צנרת יקר מיבוא PVC. חומר הגלם אחיד, הוא מיובא בצובר, ונרכש בידי יצרנים ספורים; אך המוצר המוגמר (צנרת) מגוון מאד, הוא תופס נפח גדול בהרבה בחובלה ולכן יקר ליבוא, ומספר הרוכשים שלו גדול. "תרגום" כוח השוק של תא"ל בתחום ה- PVC בתקופות של גאות מחירים בעולם, לכוח בשוק החמשך של מוצרי צנרת, יביא לתוצאות כלכליות פוגעניות, מחסוג שחוק ההגבלים העסקיים בא למנוע.

נוכח סכנות אלו, ועל רקע ההיסטוריה העסקית של הענפים הנבחרים, מצאתי כי על פי אמת המידה החקיקתית שבסעיף 21 לחוק ההגבלים העסקיים מתקיים, למצער, חשש סביר לפגיעה של ממש בתחרות. על כן ראיתי לעצמי חובה להתנגד למיוזג. עיקר טעמי להתנגדות למיוזג כבר הושמע בפני הצדדים לו, ועתה הם מובאים כאן בסתוב.

1. מתח דבר.....1
2. מפת דרכים.....2
3. ההיסטוריה של השווקים הרלוונטיים בראי דיני ההגבלים העסקיים.....3
 - 3.1 הסדרים כובלים בענף צנרת ה-PVC.....4
 - 3.2 מיזוג בלא אישור הממונה בין תא"ל לבין כרמפלס.....5
4. מאפייני השווקים הרלוונטיים.....6
 - 4.1 הצדדים למיזוג.....6
 - 4.2 השווקים נשוא המיזוג.....7
 - (א) שוק ה-PVC.....7
 - (ב) שוק צנרת ה-PVC.....9
 - 4.3 חסמי כניסה לשווקים הרלוונטיים.....10
 - (א) חסמי כניסה לשוק ה-PVC.....10
 - (ב) חסמי כניסה לשוק הצנרת.....11
5. החשש לפגיעה בתחרות : דחיית מתחרים והשאת חסמי כניסה.....13
 - 5.1 רכישה של כושר ייצור בידי תא"ל.....13
 - 5.2 יכולותיו האנטי-תחרותיות של תא"ל לאחר המיזוג.....14
 - 5.3 תוצאותיו הצפויות של השלב הראשון.....17
6. החשש לפגיעה בתחרות: תיאום בין המתחרים הנותרים בשוק הצנרת.....18
7. סוף דבר.....20

3. ההיסטוריה של השווקים הרלוונטיים בראי דיני ההגבלים העסקיים

בטרם אבחן את החשש לפגיעה בתחרות כפי שהוא עולה מניתוח השווקים הרלוונטיים, אעיק בהיסטוריה העסקית הרלוונטית.³ החלטת בעניינו של מיזוג אינה נולדת אל חלל ריק, ובבוא הממונה על הגבלים עסקיים לחיזוכת אם צפוי מיזוג לחקים חשש סביר לפגיעה משמעותית בתחרות, הוא עשוי להידרש לבחינת ההיסטוריה העסקית של הענף ושל הגופים הפועלים בו.⁴

³ ABA Section of Antitrust Law, Antitrust Law Developments (4th ed. 1997), 324-327

⁴ החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בעניין רכישת מניות נחשבת חברה להשקעות בע"מ על ידי קיסאל השקעות ומיתנה בע"מ (הגבלים עסקיים - החלטות הממונה ופסקי דין, הוצאת ועד מחוז תל אביב, כרך א', 143); 1992 הגבלים עסקיים 3001296. שם קבע הממונה/בעמ' 148: "מוסכם ומנוי ומקובל, כי היסטוריה עסקית יכול שתשמש כלי לבדיקת תוצאות עסקה או חסדר על מצב התחרות. בכוחה לורות אור על מטרת עסקה או חסדר, על אופיו ועל מניעי הנפשות הפועלות לקידומו. דברים אלה נכונים בין אם מדובר בתחום ההגבלים העסקיים בכלל, בין בתחום החסדרים חכבלים, ובין בנושא המיזוגים." אגב, אם באותו עניין ציין הממונה כי אלמלא ההיסטוריה

ובכן, דברי ימי ענף ה- PVC וענף צנרת ה- PVC שזורים בהפרות של חוק התגבלים העסקיים; אף אם אין זה הבסיס העיקרי להתנגדותי למיזוג, ראיתי לנכון להביא סוגיה זו כבר בפתח דברי.

3.1 הסדרים כובלים בענף צנרת ה- PVC

בין השנים 1987-1994, ובמיוחד בין השנים 1989-1994, מערכו בענף ייצור צנרת ה- PVC הסדרים כובלים בין 8 תאגידים; כמה מבין התאגידים האלה עדיין פועלים בענף. במסכת של הסדרים כובלים הוסדרו מכסות ייצור מתוחכמות ונקבעה חלוקתן. על מנת לחקטין את התמרץ הקיים של כל אחד מן המעורבים בהסדרים לחפר אותם הונהג מנגנון של קנס-פרס, לפיו תאגיד שמכר מעבר לכמות שהוקצתה לו במכסה המוסכמת היה אמור לפצות את זה שמכר פחות מן הכמות המוקצית. בגין עבירות חמורות אלה הורשעו גופים ויחידים המעורבים בענף והוטלו עליהם תקופות מאסר שונות, לעתים מאסר בפועל, וכן קנסות גבוהים.⁵

זהו, אם כן, ענף שידע התארגנות קרטלית רבת היקף. קם לגביו החשש - הן בגין מבנהו והן בגין תולדות חלק מן העסקים הפועלים במסגרתו - כי התארגנות כזו תשוב ותקרה, במיוחד כאשר תקטן באופן משמעותי מידת התחרות בענף וכאשר הדברים אינם נטועים בעבר הרחוק של הענף. לא הובאו בפניי טעמים מהם יכולתי ללמוד כי הפגיעה בתחרות בשוק הצינורות, הצפויה מן המיזוג, לא תגדיל את ההסתברות לפגיעה בתחרות מחסוג שחשוק חווה לאורך שנים ואשר הסתיימה רק לאחרונה.

בחינת הרקע החיסטורי עשויה ללמד על מידת חקלות - או על חקושי - בהם ניתן להגיע להסדרים כובלים בענף הנבחן, נוכח מאפייניו המיוחדים. בחינה זו עשויה ללמד אילו מן השווקים מועדים לשיתופי פעולה או לניצול מעמד לרעה. עוד עשויה היא ללמד ממי צפויה, או עלולת, להיפתח הרעה. בפסק דינו בעניין Elders Grain, אחר סקירת מאפייני השוק, אומר השופט פוזנר:

"It comes as no surprise that there is a history of efforts to fix prices in the industry - a history that predates the market structure even more prone to collusion than the challenged acquisition created."⁶

דברים אלה אין כוונתי לכך, כי קביעת עמדה באשר למיזוג חברות תיעשה דווקא על בסיס החיסטוריה העסקית הרלוונטית; אך בהתאם לנסיבות העניין עשויים תולדות הדברים לחוות מדבך בעל משקל, לעתים ניכר, בבוא הממונה לבחון כיצד תשפיע עסקה מוצעת על התחרות בענף הרלוונטי.

המלווה את הענף ואת הצדדים למסוג, לא היה חשש לתחרות עולה ממנו, חרי בעניינו קם ועולה חשש לפגיעה בתחרות גם במנותק מדברי ימי העסקים הנבחרים בו.

⁵ חלק מן המעורבים בפרשה זו נמצאם כאן, אף אם בכובע אחר.

⁶ [Emphasis added] 905 (1989) 901 F.2d 868 *FTC v. Elders Grain, Inc.*

האירועים בשווקים הרלוונטיים מלמדים כי אלו ידעו עיוותים של ממש בתחרות, לאורך שנים. לחסדרים כובלים שמשכם מספר שנים (ולמיזוג לא חוקי בין חברות, כמפורט להלן) יש תוצאות לוואי אפשריות: חילופי מידע על ספקים ועל שיטות עבודה, התחכבות בין מנהלי עסקים שונים, יצירת נורמה של עבודה משותפת, חלוקת פרויקטים, הימנעות מכניסה לשווקים בהן פועלות מתחרות, וכיוצא באלה. הם גם מעידים בחלקם על חשש ממשי לדפוס פעילות לא תחרותי בשווקים אלה, בעיקר עם גידול בשיעור הריכוזיות בהם.⁷

כל אלה מביאים אותי לכלל למסקנה כי לפחות לעת הזו, זמן לא רב אחר ביצוע העבירות, יש לחבא בחשבון כי קיימים בענף תמריצים ליצירת שיתופי פעולה בלתי חוקיים. אין דין בחינתה של עסקת מיזוג בשוק נקי מתופעות אסורות של הגבל עסקי, כדין בחינת עסקה כזו בשוק אשר נגוע היה זה מקרוב בעוונות תחרות, שחלק מן הגופים והיחידים הפועלים בשוק היום היו שותפים להם.

3.2 מיזוג בלא אישור הממונה בין תא"ל לבין כרמיפלס

בחדש ספטמבר 1993 רכש תא"ל ציוד של חברת כרמיפלס בע"מ, יצרנית צינורות PVC, והקים חברת בת בשם כרמיפלס תעשיות (1993) בע"מ, אותה הועיד לעסוק בתחומי הפעילות של חברת כרמיפלס בע"מ.

רכישה זו, אשר היוותה מיזוג חברות חטעון אישור הממונה לפי חוק ההגבלים העסקיים, לא חובאה לידעתו כלל. בכך סוכל פיקוח על העיסקה מצד מערך ההגבלים העסקיים. בשלהי שנת 1995 חוגש כתב אישום נגד תא"ל, שניים ממנהליו ונושא משרה בו, בגין עבירה של אי מתן הודעת מיזוג חברות. בחדש יוני 1996 אשר בית המשפט המחוזי בירושלים עסקת טיעון, במסגרתה הורשעו התאגידים, המדינה חזרה בה מן האישום לגבי שני המנהלים ונושא המשרה ותא"ל העביר את מניותיו לנאמן, ובספטמבר 1997 נחתם הסכם בין תא"ל לנאמן לפיו מכר תא"ל את מניותיו בכרמיפלס.

לביצוע עסקת מיזוג החייבת בהגשת הודעת מיזוג לפי החוק, מבלי שהודעה כזו ניתנה במועד ובאופן הנדרש לפי החוק, שתי תוצאות אפשריות. ראשית, קם בכך בסיס להגשת כתב אישום בגין הפרת חוראות החוק. שנית, קמה בכך תשתית לפירוק הגוף הממוזג למרכיביו, מכוח סמכות בית הדין שבסעיף 25 לחוק, אם מקיים המיזוג את מבחני אותו סעיף באשר לשיעור פגיעתו בתחרות.⁸ על רקע זה, מה למדים אנו מעסקת הטיעון שהזכרתי לעיל? בענין המיזוג האסור עם כרמיפלס הגישה המדינה כתב אישום, והסכימה להמיר (באופן חלקי) בפירוק המיזוג. גם אם לא דובר שם בהליך של הפרדת חברות שמוזגו שלא כדין, לפי סעיף 25 לחוק, הגיון הדברים היה זה שבאותו

⁷ ראו פרקים 5 ו-6 להלן.

⁸ דוק: מיזוג שבוצע מבלי שניתנה בגינו הודעת מיזוג אינו מתבטל מסעם זה כשלעצמו. עד כמה שבדיני ההגבלים העסקיים מדובר אותו מיזוג אינו בטל, אלא שהוא עשוי להיות מבטל בידי בית הדין להגבלים עסקיים מכוח סעיף 25 לחוק. אם לא בטל המיזוג בידי בית הדין הוא שריר ובריר וקיים, גם אם הועמדו לדין ואף הורשעו התאגידים ויחידים המעורבים בעניין. אך ראו לענין זה סעיף 322 לחוק החברות, התשנ"ט-1999, וחשינוי הפרוצדורלי שהקים לענין זה בדין.

סעיף. החברות המתמזגות פורקו ליחידות הכלכליות שקדמו למיזוג, מן הטעם שהמיזוג ביניהן הקים חשש לפגיעה משמעותית בתחרות.

והנה, המחלף שאישורי מתבקש לו כאן, הוא אותו מהלך שנאסר ופורק שם, ואף בחיקף גדול יותר: חדירה אנכית של בעל מונופולין בייצור חומר הגלם, לשוק צנרת ה-PVC. כמפורט להלן, אותם חששות לתחרות משם, עולים אף היום בעסקה זו. אותם כלים, אשר סבר תא"ל אז כי יהיו לו כדי לפגוע בתחרות, היו ניתנים בידה היום. אותן תוצאות כלכליות - למעשה, תוצאות כלכליות קשות מאלה שמדונו שם - היו קמות כתוצאה מאישור המיזוגים המתבקשים כאן. כפי שאראה גם בשינויים מסוימים שנתהוו אין כדי לגרוע ממסקנה זו.

נראה לי כי בנסיבות אלה היה תא"ל והיו הצדדים האחרים למיזוגים זכאן צריכים להביא טיעונים כבדי משקל, בכדי להראות במה חשתנו הנסיבות בשווקים הרלוונטיים, כך שמיזוג רחב בחרבה מזה שפורק בעסקת הטיעון יתבצע מבלי שאתנגד לו, וחלל פרק זמן קצר לאחר ביצוע הפירוק. טעמים כאלה לא הובאו בפניי, אף אינני סבור כי הם קיימים.⁹

4. מאפייני השווקים הרלוונטיים

4.1 הצדדים למיזוג

EIL היא חברה בת של תא"ל. החברה חוקמה בימים אלו במטרה לייצר פרופילים וצנרת PVC ו-PE (פוליאתילן). תא"ל הוא חברה ציבורית,¹⁰ בקבוצת ICC Industries, העוסקת בעיקר בייצור כימיקלים, פלסטיקה ותרופות ובשיווקם, ובאספקת חומרי גלם לתעשיית התרופות. בין היתר פועלת הקבוצה בענף ה-PVC במדינות שונות. מתוור המכירות חשגתי של החברה עולה על מיליארד דולר ארה"ב.

תא"ל הוא היצרן היחיד בישראל של PVC, חומר המחווה תשומה לתעשיות הפלסטיקה, ובחן תעשיית צנרת ה-PVC. תא"ל משווק את ה-PVC בשוק המקומי ובשווקי חו"ל, ובנוסף לכך עוסק בייצור מוצרי המשך (אשר ה-PVC משמש להם תשומה עיקרית) ובשיווקם, ובייצור מוצרים אנאורגניים שונים ובשיווקם. תא"ל מוכרז כבעל מונופולין בחלק ניכר מן המוצרים המיוצרים על ידו, לרבות PVC. מחירי מוצריו העיקריים, ובהם PVC, נתונים לפיקוח מחירים לפי פרק ז' מכוח חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו - 1996. סך חיקף המכירות המאוחד של תא"ל לשנת 1998 הסתכם בכ- 476.5 מליון ש"ח והפסדו המאוחדים לשנה זו הסתכמו בכ- 2.8 מליון ש"ח.

⁹ הטעם העיקרי שהביאו הצדדים היה שינוי שיעור יבוא חומרי הגלם היום לעומת זה שנהג לפני שנתיים, שלוש וארבע - שינוי אשר הביא לחפתתה גדולה בנתח השוק של תא"ל במכירת חומר גלם לייצור צינורות PVC. כפי שנראה לחלן שינוי זה בחכרה זמני באופיו, על כל המשתמע מכך.

¹⁰ מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב תחל משנת 1976, ובבורסה בניו יורק (AMEX) מאז שנת 1989.

וולפמן היא חברת בת בבעלות מלאה של חברת וולפמן תעשיות בע"מ. האחרונה היא תברה ציבורית העוסקת בייצור מוצרים מבטון ומבטון מזוין לפיתוח סביבתי ולתשתית. וולפמן החלה לעסוק בייצור צנרת PVC ו-PE בשנת 1996, עת רכשה בהליכי פירוק את נכסיה של תברה אחרת שעסקה בתחום.¹¹ במסגרת פעילות זו ייצרה התברה צינורות בקטרים שונים בטווחים של 110-250 מ"מ לביוב, ללחץ (חשמל ומים) ולתקשורת. בחודש ינואר 1998 חתמה התברה על הסכם עם חברת אטמקו פלסט בע"מ - אף היא יצרנית צנרת PVC - בדבר הקמת שותפות בשם פייפלסט אשר אליה מוזגו, באישורי, פעילויותיהן של שתי החברות בתחום יצור צנרת ה- PVC. השותפות פורקה בחודש אוגוסט 1998; מאז וולפמן אינה מייצרת צנרת PVC, אם כי נותרו בידיה זכויות קנייניות על קווי הייצור (ולפיכך שליטה על כושר ייצור צנרת כזה).

פייפלסט היא תברה פרטית אשר הוקמה על ידי שתי יצרניות צינורות PVC - וולפמן ואטמקו פלסט בע"מ, בתחילת שנת 1998, במטרה לנהל את שותפות פייפלסט אליה הועברה פעילות ייצור הצנרת של החברות. החל מחודש אוגוסט 1998, עת פורקה השותפות, המשיכה פייפלסט את פעילות ייצור צינורות ה- PVC באמצעות קווי הייצור אשר היו בבעלות אטמקו פלסט ובאמצעות ציוד מושכר של וולפמן. במסגרת פעילותה זו עוסקת התברה בייצור צנרת בקטרים שונים, בטווחים מגוונים הנעים בין 110-400 מ"מ לביוב, ללחץ (מים וחשמל) ולתקשורת.

מרש פלסט היא תברה פרטית בבעלות משפחת שמעון. התברה עסקה בייצור צינורות PVC בקטרים שונים בטווחים של 110-250 מ"מ לביוב, לחץ (חשמל ומים) ותקשורת. בעקבות קשיים אליהם נכנסה התברה הופסקה פעילותה בשנת 1997 וביום 23.4.98 מונה לה כונס נכסים.

4.2 השווקים נשוא המיזוג

(א) שוק ה- PVC

PVC הוא שמה המקוצר של התשומה הפלסטית המבוססת על הפולימר פוליוויל כלוריד. גרסאות שונות של PVC, המתקבלות בתהליכים כימיים מגוונים, מחוות תשומה למגוון תעשיות פלסטיק. על תעשיות אלו נמנות תעשיות לייצור צנרת, משקופים, ריחוט, בקבוקים, ציפוי כבלים, אביזרי אופנה ועוד.

גרסאות PVC המשמשות כתשומה לתעשיות שונות נבדלות זו מזו במאפייניהן הפולימריים, בהתאם לצרכים הייחודיים לכל תעשייה, וככלל הן אינן תחליפות זו לזו מצד הביקוש. כך, PVC המשמש לייצור בקבוקים לא ישמש כתשומה לייצור צנרת. בהחלטתי כאן מתייחס אני ל-PVC הנועד לייצור צנרת.

¹¹ וולפמן רכשה באישורי של הממונה על הגבלים עסקיים את נכסי חברת רייכרט תעשיות פלסטיק (1993) בע"מ. אישור הממונה לכך ניתן ביום 13.3.96.

מחירי ה-PVC בעולם מאופיינים בתנודתיות חדה, הנובעת מעתות שפל וגאות. מקור התנודתיות בעיקר שינויים בחיקפי החיצע והביקוש לתשומות המשמשות בייצור PVC, וכן שינויים בחיקפי החיצע והביקוש ל-PVC ולמוצרי המשך.¹²

היצע ה-PVC בישראל מקורו בשניים אלה, על פי סדר חשיבותם וחיקפם: האחד - תא"ל, יצרן ה-PVC המקומי היחיד, ומונופול מוכרז בתחום זה;¹³ והשני - מספר יבואנים אשר מייצגים יצרניות PVC זרות בשוק המקומי. מאפיין חשוב של היבוא הוא, שעל פי רוב אין היבואנים מחזיקים מלאים בארץ. היחסים הדיפלומטיים ויחסי המסחר של ישראל עם שכנותיה מביאים בשלב זה לבידוד גאוגרפי של השוק המקומי, ולכן שהיבוא נעשה רובו ככולו דרך הים, ועיקרו מאירופה וארה"ב.

משך שנים רבות נהנה תא"ל מקיום מכסים על יבוא. ברם, החל מתחילת שנת 1989 בוטלו המכסים על יבוא PVC מארצות השוק המשותף ומארה"ב; כשנתיים לאחר מכן החל יישום הדרגתי של "מדיניות החשיפה" למדינות שלישיות, במסגרתה הוסרו מגבלות רישוי ושיעורי המכסים ירדו בהדרגה עד לביטולם המוחלט באמצע שנת 1997.

חרף הסרת המכסים ומגבלות הרישוי, עמד שיעור היבוא הממוצע לישראל, החל משנת 1991 ועד לשנת 1998, על כ- 17% בלבד. שינוי משמעותי חל בשנת 1998, אחת השנים הקשות שידעו ענפי הפטרוכימיה בעולם בעשור האחרון. המשבר בכלכלות השווקים המתעוררים הביא לעודפי היצע משמעותיים ולירידת מחירים ממשכת. בשנת 1998 נרשמה עלייה משמעותית בשיעורי יבוא PVC לישראל. סך היקף צריכת ה-PVC על כל סוגי בישראל בשנה זו עמד על 72 אלפי טון בקירוב, מהם כ- 34% ממקורות יבוא. מגמת העלייה בשיעור היבוא נמשכה אף ברבעון הראשון של שנת 1999. בשוק ה-PVC לצנרת הסתכם חלקה של תא"ל בשנת 1998 בכ- 60%. שיעור זה מייצג ירידה חדה בנתח השוק של תא"ל ביחס לשנה קודמת.

משיחות עם גורמים רבים המצויים בענף, וביניהם נציגי מנהל הכימיה במשרד התעשייה והמסחר, סוכני יבוא, צרכנים וגופים אחרים, וכן ממסמכו של תא"ל,¹⁴ למדתי כי המתאם בין שיעור היבוא ובין מצבם של שווקי ה-PVC בעולם, בשנת 1998, אינו מקרי. חיקף יבוא ה-PVC לישראל מושפע ממצב הגאות (או השפל) של תעשיית ה-PVC בעולם: ככלל, עת עולים מחירי ה-PVC בעולם קטנה חכמות המיובאת לישראל ושיעורי היבוא מסך הצריכה המקומית קטנים אף

¹² העלויות הקבועות הגבוהות ויתרונות לגודל (economies of scale) משמעותיים בייצור PVC, מביאים את היצרנים, על פי רוב, לחתולס שלא לחסין באופן ניכר מאד את חיקפי הייצור בעת שפל בביקושים.

¹³ מחיר ה-PVC המיוצר על-ידי תא"ל נטון לפיקוח מסחר חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, התשנ"ו - 1996. עד לאמצע שנת 1997 היו נתונים מחירי ה-PVC של תא"ל לפיקוח לפי פרק ו' לאותו חוק, המחייב תגשת בקשה וקבלת אישור לחלאת מחיר המוצר שבפיקוח. החל באותו מועד חוסב הפיקוח על המחירים אותם גובה תא"ל לפיקוח לפי פרק ו' לחוק, המחייב דיווח למפקח על המחירים, וכן על רווחיות וכן על מחירי המוצרים שבפיקוח.

¹⁴ בסעיף 1.4 לדו"ח הדירקטוריון לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 1998 מציין תא"ל בפני בעלי מניותיו - "שנת 1998 התאפיינה בירידה משמעותית בחיקף המכירות בשוק המקומי וכן כניצאת מן המיתון בפעילות הכלכלית בישראל וכן מחתגברות חיקפי יבוא חפ"י. וי.סי לישראל לאור ערף החיצע בעולם וזמינותו מיצרנים בחו"ל".

הם; מאידך - עת יורדים מחירי ה - PVC בעולם באופן משמעותי, עולה הכמות המיובאת ועולה חלקו של היבוא מסך הצריכה המקומית.¹⁵

לתגודתיות המחזורית במחירי ה - PVC השלכה נוספת על מבנה השוק. תגודתיות מחזורית זו, וחוסר הוודאות הכמעט תמידי המאפיין את השוק הרלוונטי, מביאים לכך שיצרן זר לא יקשור עצמו, ככלל, בחוזי אספקה ארוכי טווח עם צרכן ישראלי. האספקה מיבוא, רובה ככולה, מתבצעת על בסיס עסקאות אד הוק.

(ב) שוק צנרת ה - PVC

בדרך כלל מסווגים מוצרי צנרת על פי קוטרים ועל פי חומר הגלם ממנו הם עשויים. הצנרת משמשת כתשתית והיא כרוכה בחשקעות מאסיביות, ארוכות טווח. הבחירה בסוג הצנרת המתאים, היינו בסוג חומר הגלם ובקוטרו, נעשית בהתאם למגוון משתנים, ובהם ייעודו של הצינור, סוג הנזל המובל בו אם זהו צינור לחולכת נוזלים, שיקולים הידראוליים (גרביטציה/לחץ) וכמות ספיגה שנתית, תנאי פני השטח והאדמה בה ייטמן, סוג המערכת הקיימת (אם מדובר בהרחבה), עלות, טעמי חלקות, ופרמטרים נוספים.

הצינוד אותו מבקש תא"ל לרכוש במסגרת המיזוגים הנדונים כאן משמש לייצור צנרת PVC לבית, ללחץ (מים וחשמל) ולתקשורת, בקטרים הנעים בין 110 ל- 450 מ"מ.

הצדדים למיזוג טענו בפני כי השוק הרלוונטי לענייננו הוא שוק הצנרת הכולל - בצד צנרת PVC - גם צנרת מחומרים אחרים, אשר לסענתם מחוזה תחליף לצנרת ה - PVC. בין סוגי צנרת אלו הם מנו צנרת פלדה, צנרת פוליאאתילן וצנרת פוליפרופילן. אין בידי לקבל עמדה זו. מבחינת המוצרים עליהם הצביעו הצדדים כתחליפיים ומשיחות עם צרכני הצנרת מצאתי כי לא מתקיימת מידה גבוהה דיה של תחליפיות בביקוש בין המוצרים, וכי מבחינה זו סוגי הצנרת השונים אינם נכללים באותו השוק.¹⁶ משחקרע הצרכן לאילו צרכים תשמש הצנרת לה הוא נזקק,¹⁷ נמצא לרוב שאחד מסוגי הצנרת הוא שייתן פתרון אופטימלי ומשביע רצון לאותם צרכים, ואילו האחרים יחיו תחליפיים נחותים. בחינת צרכים אחרים יתחפך הגלגל, וצנרת מסוג אחר תהא המתאימה ביותר בעוד האחרות תמצאנה בלתי מתאימות. יישום המבחנים שנקבעו לקביעת גבולותיו של שוק

¹⁵ מבדיקת שיעורי היבוא מאירופה ומארה"ב מסך הצריכה המקומית בעשור. תארוזן עלה כי אכן, על פי רוב, קיים מתאם שלילי בין מחירי ה - PVC בעולם לכמות היבוא לישראל ובין חלקו של היבוא מסך הצריכה המקומית.

¹⁶ למבחנים לבחינת תחליפיות מוצרים לצורך הגדרת השוק הרלוונטי, ראו: ע"א 2247/95 הממונה על הגבלים עסקיים נ' תנובה מרכז שיתוף לשיווק תוצרת חקלאית בישראל בע"מ, פסקאות 20 עד 22; ח"פ (ת"א) 269/97 ברמן נ' ניקוטרוז בע"מ, עמ' 4 שורה 27 עד עמ' עמ' 7 שורה 28; החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בעניין: רכש "דקלה" על-ידי "הראל", "המשמר ו"מור", (ההגבלים העסקיים - החלטות הממונה ופסקי דין, תוצאות ועד מרוז תל אביב, כרך א', 158, 170.

¹⁷ צרכים כלליים בין היתר את ייעודו של הצינור, ופרמטרים נוספים כגון תנאי פני השטח, סוג הנזל, וכדומה.

רלוונטי מבאים לכלל מסקנה כי מוצרי הצנרת הרלוונטיים לענייננו הם מוצרי צנרת ה-PVC המיוצרים באמצעות הציוד אותו מבקש תא"ל לרכוש.¹⁸

העלות העיקרית בייצור צנרת PVC היא עלות תשומת ה-PVC: עלות חומר גלם זה היא כ- 60% מסך עלויות ייצור הצנרת. קיים תו תקן ישראלי של מכון התקנים עבור צינורות PVC המיוצרים בארץ ואלו המיובאים מחו"ל; עמידה בתו תקן זה היא תנאי בסיסי ברוב המכרזים לאספקת צנרת במדינה. בשוק הצנרת המקומי שישה יצרנים בעלי תו תקן ישראלי, ורק יבואן אחד שחלקו בשוק בעל משמעות (4%). היצרנים הם פלסים מפעלי פלסטיקה טכנית לחקלאות תעשייה ובנין בע"מ (לחלן: "פלסים"), פלסטרו מערכות השקיה ותשתית (לחלן: "פלסטרו"), פייפלסט, חוליות תעשיות פלסטיקה (לחלן: "חוליות"), כרמיפלס, יו.אי.פי פלסט בע"מ (לחלן: "UAP") וח.ג.י.י. שיווק מוצרי בניה בע"מ (יבואן) (לחלן: "חגי").¹⁹ פלסים ופלסטרו משווקות את מוצריהן באמצעות חברה בבעלותן המשותפת - פלס שיווק מוצרי צנרת בע"מ (לחלן: "פלס"). פלס היא המשווקת הגדולה ביותר של מוצרי צנרת. החברה השניה בגודלה בענף היא כרמיפלס.

4.3 חסמי כניסה לשווקים הרלוונטיים

(א) חסמי כניסה לשוק ה-PVC

ענף ה-PVC מאופיין בחסמים מנהליים ובחסמים כלכליים לכניסת מתחרים לענף, ובפרט ליבוא. חסמים מנהליים. על יבוא PVC לא מוטלים כיום מכסים. ברם, לא מכבר, בפברואר 1999, פנה תא"ל למשרד התעשייה והמסחר בבקשה להטיל מכס על יבוא PVC ממדינות שלישיות. משרד התעשייה והמסחר גיבש לאחרונה מדיניות מכסים אחידה לחומרי גלם, לפיה יש לקבוע שיעור מכס אחיד על כל חומרי הגלם הפלסטיים - ביניהם PVC - בשיעור של 4%. הטלת מכסים אלו צפויה להפחית את היבוא ממדינות שלישיות.

זאת ועוד, לאחר שתא"ל התלונן על יבוא בהיצף על ידי יצרן אמריקאי, החליט משרד התעשייה והמסחר להטיל חיטל היצף על יבוא מארה"ב למשך כשנה בסך 57 דולר ארה"ב לטון, חמחווים כ- 9% ממחיר ממוצע של PVC לשנת 1998.²⁰ ארה"ב, כאמור, היא אחד משני מקורות יבוא ה-PVC העיקריים לישראל, והיטל ההיצף צפוי להפחית את היבוא ממנה.

חסמים כלכליים. ענף ה-PVC מאופיין בעלויות קבועות משמעותיות וביתרונות לגדל. בנוסף, לאו כרוכה חקמת מפעל לייצור PVC בעלויות ניכרות, חמחווים (לפחות בחלקן) עלות שקועה.

¹⁸ עד כמה שבתחליפות הביקוש מדובר ניתן היה אולי, בחקשרים מסוימים, להגדיר כל סוג וסוג של צינור, כל קוטר וקוטר, כשוק בפני עצמו; אך הואיל ומצאתי כי חסכנה לתחרות מן המיוזג בכל אחד מחמוצרים האלה זחה באופייה, ועל רקע מאפייני החיצע בשוק, החלטתי לחזיתם בחלטתי זו לכל השווקים הללו יחדיו, כאל שוק צנרת ה-PVC.

¹⁹ יצרני הצנרת העוסקים בייצור צנרת בקטרים תגדלים (מעל 250 מ"מ) הם פייפלסט ופלס. כיום לא מיובאת לישראל צנרת בקטרים אלו.

²⁰ ושיעור גבוה יותר ממחיר ה-PVC המיובא מארה"ב באותה העת.

מאפיינים אלו, בהצטרפם לעובדה כי בידי תא"ל לספק כמות כפולה מן הכמות המבוקשת בשוק המקומי, מהווים חסמים טמירים המונעים כניסת מתחרה מקומי נוסף.²¹

יבוא ה-PVC כרוך בעלויות שונות. עלויות היבוא לישראל משתנות בהתאם למספר פרמטרים, שהעיקרי בהם המרחק הגיאוגרפי בין מדינת המוצא למדינת היעד. עלויות אלו כוללות בעיקר עלויות הובלה ימית, עלויות הובלה יבשתית, מסי נמל, עלויות פריקה וטעינה, עלויות סוכן, עלויות אחזקת מלאים, ופחת על מלאי. נכון לימים אלו, אותן עלויות נעות בשיעורים של 65 דולר ארה"ב ועד 105 דולר ארה"ב לטון PVC, ושיעורן ממחיר ממוצע לטון PVC בשוק המקומי לשנת 1998 נע בין 10% ל- 20.2%²² וזו שיעור בלתי מבוסס, בפרט כאשר מדובר במוצר חמוגני בו עיקר התחרות תהא, ככלל, על המחיר.²³

כאמור, יבוא ה-PVC לישראל תנודתי, ומושפע מתקופות הגאות והשפל המאפיינות אותו. בתקופות בתן מחירי ה-PVC בעולם גבוהים שיעורי היבוא לישראל נמוכים, ויצרני הצנרת יתקשו לרכוש PVC ממקורות יבוא (גם נוכח המציאות לפיה חוזי רכש ארוכי טווח אינם נהגים בתעשייה זו); בתקופה זו יידרשו לכן יצרני צנרת להתקשר עם תא"ל - בעל המונופולין המקומי. בהתאמה, כאשר מחירי ה-PVC בעולם נמוכים, שיעורי היבוא לישראל גבוהים יותר. מחזוריות היבוא משפיעה על כוח השוק אשר בידי בעל המונופולין המקומי; בעתות גאות יש בה כדי לרסן לפחות את חלקו, בתקופות שפל רם כוחו.

לרכישה מן היצרן המקומי יתרונות חשובים נוספים על פני רכישת PVC מיבוא, נוכח היעדרן של התקשרויות ארוכות טווח (חלק מתופעות הלואי של עסקאות אד הוק הן עלויות עסקה גבוהות וקושי בחסתמכות על מקורות אספקה סדירים); על רקע החשש לשיבושים בנמלים וכן לאיחורים בהגעת אוניות כתוצאה מתנאי מזג אוויר; נוכח החשש לעיכובים בייצור כתוצאה מקבלת חומר פגום; מקום בו נדרשים שירותים טכניים, ועוד.²⁴

(ב) חסמי כניסה לשוק הצנרת

שוק צנרת ה-PVC מאופיין במספר חסמי כניסה, ובפרט בחסמים ליבוא, השלובים זה בזה ויוצרים חסמים לכניסת מתחרים חדשים לענף.

ככלל מאופיין ענף צנרת ה-PVC ביתרונות משמעותיים למגוון (economies of scope) בייצור ובשיווק. גמישות בהיצע מאפשרת ליצרן לתכנן את הייצור בהתאם לביקושים למוצרי הצנרת

²¹ כך מציינים באי מוחו של תא"ל במכתבם מיום 30.5.99: "אין לדבר על אפשרות פגיעה באפשרות כניסתן של חברות חדשות לייצור PVC בישראל. כל מי שענינו בראשו ונתוני שוק ה-PVC לפניו יודע כי אין, ולא היה לכך, כל סיכוי".

²² מנתוני תא"ל עולה כי מחיר ממוצע של PVC בשנת 1998 הסתכם בכ- 635 דולר ארה"ב.

²³ תא"ל מצוין בתסקיף מיום 20.2.92: "על אף התאמת מחיר מוצרי החברה בשוק המקומי למחירים באירופה וביטול מכסים נהנית החברה מיתרון יחסי כלפי יבוא מתחרה בשל עלויות הובלה משמעותיות".

²⁴ בתסקיף מיום 20.2.92 מצוין תא"ל כי: "יתרונות נוספים לחברה בשיווק פ.י.סי לעומת יבוא מתחרה נעוץ באמינות, זמינות ומחירות האספקה, ואספקה בצובר".

השונים בשוק. היתרונות למגוון בשיווק נובעים מיכולתו של מתחרה להציע סל מוצרים משלימים בחתום לדרישת הצרכנים.²⁵ עלויות משמעותיות הכרוכות בהתאמת הציוד לייצור סוגי צנרת שונים גורמת לכך כי הענף מאופיין ביתרונות לגדל בייצור.²⁶

ניצול יתרונות הגדל ויתרונות המגוון מחייב הקמת מערך ייצור בחיקף משמעותי, הכרוכה בהשקעה כספית ניכרת שמהווה (לפחות בחלקה) עלות שקועה (sunk cost).²⁷ קבלת תו התקן הישראלי אורכת כחודשיים עד שישה חודשים, והיא כרוכה בעלות בדיקות מוקדמות לקבלת תקן (לפחות 65 אלף ש"ח), ובעלות פיקוח שנתית (לפחות 55 אלף ש"ח); עלויות אלו מהוות גם הן עלויות שקועות. עלות שקועה גבוהה מקטינה את התמריץ של יצרנים פוטנציאליים להיכנס לשוק, וככזו היא מהווה חסם כניסה.²⁸

ההשקעות הכרוכות בכניסה לענף בראי הסיכונים המאפיינים אותו צפויות להעצים את חסמי הכניסה אליו. ראשית, חיקף הביקוש למוצרי צנרת PVC תנודתי, ומושפע באופן ניכר מתנודתיות חיקף ההשקעות בתשתית ומשעורי הגידול והצמיחה המשקיים. חיקף הביקוש גם מושפע מכניסתם לשוק של מוצרים אשר מצמצמים את השוק לצנרת PVC,²⁹ ולחליפין מיציאתם של מוצרים כאלה מן השוק. שנית, הענף מאופיין כיום בעודף ניכר של כושר ייצור,³⁰ וברווחיות נמוכה של השחקנים בו.³¹ שלישית, אופי ההתקשרויות בענף אף הוא כרוך בסיכון. בחלק ניכר מן המקרים נדרש יצרן הצנרת להתקשרות ארוכת טווח עם לקוחותיו, המלווה בהתחייבות מצדו לגבי כמות ומחיר. מאידך, על פי רוב, לא יעלה בידיו של יצרן הצנרת להתקשר בחוזים הכוללים מחירים ארוכי טווח לרכישת התשומה העיקרית בייצור. מאפיינים אלה הופכים את הענף קשה עוד יותר לכניסה.

הענף מאופיין בעלויות משמעותיות מאד ליבוא מתחרה, המקימות בעצמן חסם כניסה. ראשית, על יבוא צנרת PVC ממדינות שלישיות קיימים מכסים בשיעור של 8%. שנית, יבוא צנרת (המאופיינת בנפח גדול) כרוך בעלויות משמעותיות, העיקרית בהם עלות החובלה. ניצול היתרונות למגוון ויכולת מתן מענה מידי לצורכי חלקות מחייב אחזקת מלאים בחיקפים משמעותיים, וזו כרוכה לא רק בעלויות ישירות ניכרות, אלא גם בעלויות מימון גבוהות ובפחת בשיעורים

²⁵ הצרכנים יעדיפו לעתים קרובות לרכוש מגוון רחב מספק אחד על פני התקשרות עם ספקים רבים; זו האחרונה כרוכה בעלויות עסקה גבוהות יותר.

²⁶ לצורך מעבר ליצור צנרת מסוג אחר יש על פי רוב צורך להחליף מידות ו/או דרג. לצורך מעבר ממידה למידה וגם מדרג לדרג נדרש להשביח את מכונת הייצור ולהתקין את הציוד הנדרש. תהליך זה עשוי להשביח את קו הייצור ליום עבודה. כושר ייצור בחיקפים גדולים יאפשר, אם כן, רציפות בייצור, הימנעות מתקלות טכניות שונות, והנאה מחסכון בעלויות.

²⁷ את שווי העלות השקועה או תמורתה לא ניתן לחלץ במקרה של כשלון עסקי.

²⁸ היא גם מהווה כמובן חסם ליציאה מחשוק ובאופן כללי מוגמת בגמישותו.

²⁹ כך, לדוגמא, הביא מעבר בזק לשימוש בסיבים אופטיים ליצירת ביקושים משמעותיים לצנרת H.D.P.E. ולצמצום ניכר בביקוש לצנרת PVC לתקשורת.

³⁰ חיקף כושר הייצור העודף בענף הוא כ- 40%.

³¹ על תחרות אשר יצאו מן הענף בשנים האחרונות נמנות רייכרט ותעשיות פלסטיק (1993) בע"מ, וולפמן פלסט ומרש פלסט.

משמעותיים.³² עלויות אלו מעלות באופן ניכר את עלויות היבואן ומגבילות את יכולתו להתחרות במחירי היצרן המקומי. הימנעות מאחזקת מלאים ולחלופין עלות החזקתם, ביחד עם מאפייני היבוא האחרים, מקימה ליבואן חסרון משמעותי ביחס למתחרים המקומיים, ובמידה רבה מקימה ליצרנים המקומיים כוח שוק אילו פעלו במשותף (כפי שגם עשו בעבר, בניגוד לחוק).

שוק הצנרת מוקף לכן בחסמים טמירים, המקשים על כניסת מתחרים, אם מצד יצרנים מקומיים ואם מצד יבואנים.

5. החשש לפגיעה בתחרות : דחיית מתחרים והשאת חסמי כניסה

5.1 רכישת של כושר ייצור בידי תא"ל

אם ייצא המיזוג לפועל, יהיה בידי תא"ל המפעל בעל כושר הייצור הגדול בישראל לצנרת PVC - 30% מכלל כושר הייצור בענף, שהם 55% בקירוב מהצריכה בפועל בו. לשון אחר, אם יממש תא"ל את כלל כושר הייצור שביקש לרכוש (ובהינתן שליטתו על מקורות ייצור חומרי הגלם, בעיקר בתקופות של עליית מחירים בעולם ושפל ביבוא, הגיוני להניח כי הוא יוכל לעשות כן במוקדם או במאוחר), יחזיק תא"ל ביותר ממחצית הייצור בשוק הצינורות, ויהפוך למונופולן גם בשוק זה.

אמנם, שתיים מבין שלוש התבררות שאת נכסיתן רכש תא"ל אמנם אינן פעילות כיום, ולא ניתן לייחס להן מכירות בפועל בעת האחרונה; אך נתון זה אינו המדד לאומדן השפעת רכישת קווי הייצור שלהן על התחרות: עד לא מכבר שימשו כל הנכסים הנרכשים לייצור, ואין ספק כי בידי תא"ל היכולת להפעילם, לספק להם את מלוא התשומות הנדרשות, ולשאת במימון הפעלתם.³³ בבחינת החשש שמקים המיזוג לפגיעה בתחרות יובא בכלל חשבון גם כושר הייצור הזה. אנו עוסקים כאן בבחינת החשש שמקים המיזוג לתחרות, ובבחינה כזו תישקל כמובן ותובא בחשבון רכישת של כושר ייצור גם אם הוא אינו מופעל עובר לביצוע הרכישה.

כושר ייצור מלמד בין היתר על יכולתו של מתחרה לצמצם ייצור ולהעלות מחיר, או להגביר ייצור בכדי להביא לירידה במחירים. העברה במיזוג של כושר ייצור בשיעור ניכר עלולה להשפיע השפעה של ממש על התחרות בשוק, הן בכלל, והן - ובמיוחד - כאשר הנעבר הוא ספק מונופולי (בתקופות ארוכות) של חומר הגלם לאותה תעשייה. בדומה סבר בית המשפט הפדרלי לערעורים בארה"ב, עת

³² צנרת PVC מאופיינית בשיעורי פחת גבוהים כתוצאה מרגישותה לחום. כך מציינת פייפלסט במכתבה לממונה מיום 31.5.99 כי אחד משני הקשיים המאפיינים אחזקת מלאים הוא פחת על המלאים: "מלאי צינורות PVC הנמצא חשוף לשמש מתבלה בחלקו ויש צורך לגרוסו עם כל המשמעות הכספית הנובעת מכך."

³³ רכישת ציוד ייצור משומש לייצור צינורות PVC, בעיקר ציוד שאינו פעיל חיום, מקילה על תא"ל לרכוש כוח בשוק ייצור צינורות PVC, בשני מובנים לפחות: ראשית, היא מווללה מאד את עלות כניסת תא"ל לפעילות בשוק זה שכן היא מאפשרת לו לעשות כן בחשקעה חזונית נמוכה יחסית. עד כמה שעלות הציוד בתחום זה מחוזה בו חסם כניסה משמעותי, חרי רכישת ציוד משומש מנמיכה חסם זה. שנית, היא מסלקת מן השוק כושר ייצור קיים, שיכול היה להתחרות בתא"ל כאשר זה ייעשה יצרן משמעותי של צינורות PVC. אם באופן כללי רואה הדין בצורה שונה מיתוח עסקי עצמי של מונופולן מתחרות על דרך המיזוג, חרי בנסיבות כאלה מתחזקת האבחנה עוד יותר.

קבע לגבי שוק בעל מאפיינים דומים לזה הנדון כאן (נעדר כושר ייצור בענף, מוצרים הומוגניים, היסטוריה של שיתופי פעולה אנטי-תחרותיים, ועוד), כי הנתון בו יש להתחשב בנסיבות כגון דא הוא כושר הייצור, ולא המכירות בפועל:

"It might have been better in this case if the parties had calculated market shares on the basis of capacity rather than output; that would be a way of reflecting the complex considerations that enter into an evaluation of the impact of excess capacity on the propensity to collude."³⁴

5.2 יכולותיו האנטי-תחרותיות של תא"ל לאחר המיזוג

פתעם של המיזוגים הנדונים כאן בשני מישורים: הם מקימים שילוב אופקי בין שלוש החברות הנרכשות, וכן שילוב אנכי בין בעל המונופולין שבמעלה שרשרת הייצור לבין שלוש החברות.

מן הפן האופקי מקים המיזוג - מכוח איחוד קווי הייצור של שלושה היצרנים - את יצרן צנרת ה-PVC בעל כושר הייצור (capacity) הגדול בענף.³⁵ אם תתחלקנה המכירות בפועל של צנרת בין המתחרים השונים כיחס כושר הייצור של כל מתחרה, יחזיק תא"ל באמצעות החברות הנרכשות בכ- 30% משוק צנרת ה-PVC, ובכך יעשה ליצרן צנרת ה-PVC הגדול בישראל. אך אין לשלול את האפשרות הסבירה, כי בפועל יהא חלקו של תא"ל בשוק הצנרת גדול עוד יותר, בשל היותו יצרן משולב יחיד ובעל מונופולין בייצור PVC; לפי כמות כושר הייצור שתעמוד לרשותו עשוי תא"ל להגיע במשך הזמן לנתח של יותר ממחצית שוק ייצור צנרת ה-PVC, ולהיעשות גם בו לבעל מונופולין.

מן הפן האנכי מקים המיזוג שילוב בין היצרן הגדול החדש של צנרת PVC, ובין היצרן המקומי היחיד של חומר הגלם המהווה את העלות העיקרית בייצור צנרת PVC. יצרן מונופוליסטי זה, תא"ל, מחזיק גם כיום - עת שפל - ביותר מ- 50% משוקי ה-PVC. בעתות גאות, כפי שאירע אך לפני מספר שנים, היו בידי תא"ל למעלה מ- 85% משוקי ה-PVC. במהלך תיאור השווקים לעיל כבר עמדתי על כך שהסכמים ארוכי-טווח בין יצרני PVC לבין יצרני צנרת אינם מקובלים בשוק, ולמעשה אינם קיימים.³⁶ לכן צפוי - ברמה גבוהה של הסתברות - כי בטווח הנראה לעין יהא תא"ל יצרן הצנרת היחיד בשוק המשולב עם יצרנית PVC. מתחרותיו של תא"ל בשוק הצנרת יידונו להתחרות ביצרן המשולב, כשהן בלתי-משולבות כמוהו, וכאשר הן רוכשות את עיקר התשומות שלהן לאורך תקופות ארוכות מן המתחרה העיקרי שלהן.

³⁴ *FTC v. Elders Grain, Inc.* 868 F.2d 901 (1989) 905

³⁵ כפי שהזכרתי, מלבד המיזוג עם שלושת החברות מסיים תא"ל תחזה החכרה ארוך-טווח, במסגרתו הוחזר קו ייצור של צנרת PVC לכרמיפלס. משיכת קו ייצור זה תחליש את היצרן השני בגודלו כיום, ותחזק עוד יותר את כוחו הצפוי של תא"ל בשוק הצנרת.

³⁶ בדיקת כלכלני חרשות העלתה כי אין במצא מסחר בגירות ערך ובגירות של PVC. לו היה מסחר משמעותי באלו ניתן היה לצמצם חלק מתיצואות התגודדות במחיר ה-PVC, אם כי לא היה בכך כדי להשפיע על תחלטי כאן.

עמדתי על כך כי בתקופות בהן גבוהים בעולם מחירי ה-PVC, מועט מאוד יבוא ה-PVC לישראל. לעת ההיא לא תהיה בידי מרבית יצרניות הצנרת (אם לא מלך) ברירה אלא לרכוש PVC מתא"ל. כיוון שכך, יקנה בידי תא"ל כוח רב. כוח זה, הטמון בידיעה כי יצרני הצנרת יצטרכו לתא"ל בתקופה זו או אחרת, במוקדם או במאוחר, אינו מעלם גם בעת שפל. הוא מצוי כל ימות השנה, גם אם ניתן הוא להפעלה בעיקר בתקופות הגאות. אכן, בענף ה-PVC אין לך בטחון רב יותר מאשר בתנודתיות. במצב זה עשוי תא"ל לנקוט במגוון אסטרטגיות אשר עלולות להביא לדחיקת יצרניות צנרת אחרות אל מחוץ לענף, להגדלת חלקו בשוק הצנרת, ולהשאת חסמי הכניסה לענף אשר יוגבהו ממילא מכוח המיוזג עצמו. הדרכים והאמצעים העומדים לרשותו לשם כך מגוונים בהחלט. אתאר בקצרה, למעלה מן הצורך, כמה מבין הדרכים בהן יכול שחקן דומיננטי כתא"ל, המצוי בשתי "חוליות" עוקבות בשרשרת הייצור, להגדיל את חלקו בשוק ההמשך, להעצים חסמי כניסה לתחרות, ולדחוק את רגלי מתחריו:³⁷

- תא"ל יכול לתכנן את מדיניות מחיריו כך, שהעלות האפקטיבית של ה-PVC עבורו (כיצור צנרת) תהא נמוכה משמעותית מעלות ה-PVC עבור מתחריו (raising rivals' costs). מכיוון שכיס אחד לתא"ל כיצור PVC ולתא"ל כיצור צנרת, אין משמעות למחיר בו ימכור לעצמו PVC. לפיכך, תא"ל יוכל למכור PVC במחיר גבוה הן לעצמו והן ליצרני הצנרת האחרים. העלות האמיתית של ה-PVC לתא"ל אינה מושפעת מן המחיר הגבוה, ואילו העלות למתחריו נקבעת על סמך אותו מחיר. בעוד שקשה מאוד להבחין בהתנהגות זו ולמנעה (שכן במצב זה לכאורה מוכר תא"ל PVC לעצמו ולמתחריו באותו מחיר), עלולה התנהגותו של תא"ל להביא להגדלת עלות התשומה העיקרית בייצור הצנרת - זו מחווה כזכור כ-60% מן העלות הכוללת לייצורה. בכך יוגדלו עלויות המתחרים. בעתות בהן אין היבוא זמין או כדאי כלכלית, לא יהיה מנוס ליצרני הצנרת אלא לשלם את המחיר הגבוה, ולנסות לגלגל חלק מתוספת העלות באמצעות העלאת המחיר לצרכן. מכיוון שעלויותיו של תא"ל נמוכות יותר (שכן הוא אינו מושפע מהעלאת המחיר), הוא יוכל להציע לצרכן מחיר נמוך יותר ולגרוף נתח שוק, תוך דחיקת מתחריו.³⁸

³⁷ איני עוסק כאן בעובדה כי המיוזג מגדיל גם את חסמי הכניסה לשוק המקומי של ייצור PVC, שחרי שליטה של יצרן PVC אחד על שוק המשך משמעה כי מתחריו בייצור לא יוכלו למכור לאותו שוק. עם זאת, נוכח הידיעה כי החסתברות לחקמת יצרן PVC נוסף בישראל נמוכה מאד, לא ראיתי צורך להרחיב בסוגיה זו.

³⁸ בעניין British Sugar דנה הנציבות האירופית בדחיקת מתחרים בשוק המוצר הסופי על ידי חברה בעלת מעמד דומיננטי בענף חומר הגלם. בנסיבות המקרה נחנתה British Sugar מעמדה דומיננטית בתחום גרגרי סוכר לתעשייה ולצרכן הסופי. החברה סיפקה את גרגרי הסוכר גם למתחרותיה על לב הצרכן הפרטי, אך במקביל קבעה מחיר לצרכן - למוצריה שלה - שלא תותיר שולי רווח למתחרותיה, לאחר עלויות רכישת חומר הגלם והאריזה; - Napier Brown v. British Sugar, [1990] 4 C.M.L.R. 196. מקרה אחר בו ניצלה חברה את מעמדה הדומיננטי בשוק לחומר הגלם על מנת להגביל את היכולת התחרותית של מתחרותיה מותאר בפסק דינו של בית המשפט האירופי בעניין Commercial Solvents, שם נדון מקרה בו יצרן חומר גלם לשוק התרופות, בעל עמדה דומיננטית כספק תשומת חומר הגלם, סירב לספק את מוצרו ללקוח משכבר הימים, בשל כוונתו להיכנס לפעילות עצמאית באותו שוק בו פעל חלקו ואשר היה מצוי במורד הזרם לפעילות התוכנית של ייצור חומר הגלם. סירוב היצרן לספק ללקוחו בעבר ומתחריו בעתיד נקבע כניצול מעמד דומיננטי בשוק חומר הגלם, על מנת לרכוש יתרון תחרותי בשוק המוצר הסופי מהתשומה; Case 6 & 7/73 Istituto Chimioterapico Italiano S.P.A. and Commercial Solvents Corp. v E.C. Commission, [1974] 1 C.M.L.R. 309.

• תא"ל יכול להפלות לטובת את עצמו (כיצור צנרת) על פני יצרני צנרת אחרים, בתנאי המסחר בהם הוא מספק את ה-PVC. קיים קושי של ממש לפקח על קיומו של שוויון בתנאים בהם מספק תא"ל PVC ליצרני הצנרת. לתנאי המסחר - דוגמת הבטחתה של אספקה בהתראה קצרה, הבטחת מועדי אספקה מדויקים, הספקה ארוכת טווח, עדיפות בקבלת PVC בעת מחסור זמני או בעת דחק - ערך כלכלי רב. אפליה בתנאי המסחר אף עשויה להגדיל את עלויות העסקה של המתחרות האחרות, כתוצאה מן הצורך בהתקשרויות רבות. לו יתרחש המיזוג, ייהנה תא"ל כיצרן צנרת מתנאי מסחר ומוודאות אשר אינם מובטחים למתחרותיו. אף כאן, הגדלת עלויות המתחרים ותאפשר לתא"ל להציע מוצרי צנרת במחירים נמוכים מאלו של מתחרותיו, וכך לזרוק אותן מן השוק ולגרוף את נתח השוק שלהן.³⁹

אע"פ בשולי הדברים כי כנגד אפליה כזו לא בהכרח יהא סעד בדין: הדעת נותנת, אף ניסיון החיים מלמד, כי לקוח של ספק מונופוליסטי אינו נוטה בדרך כלל להגיש ולמצות נגדו תביעות משפטיות - גם כאשר יש לו עילות מבוססות מאד לעשות כן וסיכויים טובים להצלחת. התועלת של זכייה בתביעה כזו עשויה שלא להיות שקולה כלל ליחסי העויות בין החברות העלולים להיווצר כתוצאה ממנה, ואשר בגינם עלול הספק המונופוליסטי לפגוע פגיעה קשה בהרבה באותו לקוח, אשר ימשיך להיות תלוי בבעל המונופולין. באופן כללי זו דעתי, כי פיקוח רגולטורי וחקנייה של זכויות תביעה אינם תחליף למבנה נכון של שוק; מובן כי בהינתן התמריץ שלא למצות זכויות משפטיות ושלא לבוא לכלל עימות עם הספק המונופוליסטי, מדוללת עוד יותר חשיבותם של פיקוח רגולטורי ושל זכויות תביעה כאלה.

• תא"ל, כיצרן PVC, מצוי בצומת מידע והשפעה. יש לו אינפורמציה על ההזדמנויות העסקיות, העלויות, וחיך הייצור של יצרניות הצנרת שתהיינה מתחרותיו, מידע על ההזדמנויות העסקיות שלהן, וכוח שוק בהתמודדות בהן. PVC מהווה חומר גלם חיוני לייצור צנרת PVC, ועלותו מהווה, כפי שהזכרתי, למעלה מ-60% מעלות הצנרת. תא"ל, במעמדו כיצרן PVC, יוכל לדעת את הכמות של צנרת שמייצרת כל יצרנית הרוכשת PVC ממנו, כמו גם את עלות התשומה העיקרית בייצור הצנרת עבור אותה יצרנית ותנאי אספקתה. לכך עלולות להיות השפעה שלילית על התחרות. קושי משמעותי יותר מתעורר עת נקרית על דרכו של יצרן מתחרה של צנרת הזדמנות עסקית, בחקירה נדרשת התחייבות לאספקת מוצרי צנרת בכמות ידועה ובמחיר נתון לאורך זמן; במקרה כזה יעדיף אותו יצרן להתקשר בחסכם להבטחת אספקת PVC באותה תקופה, בתנאי אספקה ידועים. חסכמים ארוכי טווח עם ספקים זרים

³⁹ בעניין BPB נבחנה התנהגות של יצרנית בעלת מעמד דומיננטי בשוק לוחות הגבס בחצי האי הבריטי, שהפלתה בתנאי מסחר על מנת לבצר את מעמדה בשוק זה. החברה נחנתה מבלעדיות בשוק לוחות הגבס בכל האזור לייצור מקומי, אך נחשפה ליבוא מארצות שלישיות במחירים נמוכים מהמחירים שגבתה. כאמצעי להגבלת היבוא ושמירה על שוק לוחות הגבס, הפלתה החברה בתנאי מסחר (מועדי אספקה וכמויות) במוצרי גבס לבנייה - בהם לא נחנתה מעמדה מונופוליסטית - בין לקוחות שרכשו לוחות גבס מיבוא, לבין לקוחות שנמנעו מכך; Case T- 65/89, BPB Industries and British Gypsum v. E.C. Commission, [1993] 5 C.M.L.R. 32.

אגם נוהגים בתעשייה זו, וכך יבוא אותו יצרן אל תא"ל, לרכוש ממנו את חומר הגלם. תא"ל יוכל במקרה כזה ללמוד על ההזדמנות העסקית אם זו לא היתה ידועה לו ולנסות לנצל בעצמו. זאת ועוד, יהא באפשרותו להתחרות על אותה הזדמנות עסקית ותך שהוא שולט על המחיר שיוכלו מתחריו להציע מולו. כך, למשל, במכרז לחספסת צנרת PVC ללקוח גדול בתחום החשמל או התקשורת, בו יתמודד תא"ל כיצור צנרת PVC מול יצרנים אחרים התלויים בו לאספקת חומרי הגלם, הוא יוכל לדעת בקירוב מה המחיר שיציעו היצרנים האחרים במכרז, ולפגוע בערכו של המכרז כמנגנון לקביעת מחירים בהתמודדות בין יצרנים. לא זו אף זו, תא"ל יוכל להשפיע על גובה המחיר שיציעו מתחרותיו באותו מכרז, מכוח יכולתו להשפיע על מחיר חומר הגלם, על תנאי אספקתו ועל אורך תקופת ההתקשרות לרכישתו. באופן כזה עלול תא"ל לדחוק את רגלי מתחרותיו מהשוק.

5.3 התוצאות הצפויות

השפעת המיזוג על שוק הצנרת מתבטאת בחשש לדחיקת מתחרותיו של תא"ל בשוק זה ולהשאת חסמי הכניסה לאותו שוק. אסטרטגיות עסקיות של תא"ל עלולות להגדיל את הסיכון אליו נחשפות פירמות שאינן משולבות אנכית, ואת העלות לפעילותן. על רקע היעדר הכדאיות בחקמת מפעל PVC נוסף בישראל, יש בכך משום חקמת חסם כניסה משמעותי לענף. זו תוצאה שתפגע בתחרות ובציבור: מחד, עשוי השילוב האנכי ליתן בידי תא"ל אפשרות לניצול מעמדו הדומיננטי כיצור PVC לשם הגברת כוחו בענף הצנרת; מאידך, נוכח מאפייני שוק ה-PVC לא נשקפת לתא"ל סכנה ממשית כי יקום בישראל יצרן PVC נוסף, וגבוהה מצידה החסתברות כי הכוח שיהא בידיו בתקופה של גאות מחירים בעולם ייוותר על כנו.⁴⁰ מובן כי בין גובה חסמי הכניסה לשוק לבין רמת המחירים בו יש קשר, במובן זה שחסמי כניסה גבוהים מבצרים את מעמדם של הגופים הפועלים בענף; ואם אחד הגופים רוכש על דרך המיזוג כוח שוק, יביאו חסמי הכניסה לפגיעה באותה "משמעת" שהיתה תחרות פוטנציאלית מטילה על רמת המחירים בשוק. כך, ככל ששוק נעשה עתיר בחסמי כניסה, כך גדלה ההסתברות להעלאת המחירים בו בידי הגוף המחזיק בכוח שוק, מבלי לשאת בסיכון שהיה נוצר באופן אחר לכניסת מתחרים חדשים בענף.

אכן, באמצעות כוחו כיצור משולב יחיד וכבעל מונופולין בשוק ה-PVC, יהיה תא"ל מסוגל לדחוק רגלי מתחרים משוק הצנרת, ולהגדיל את נתח השוק שלו. מתוך מחשבה דומה פעל כבר תא"ל כאשר רכש בעבר, שלא כדין, את כרמיפלס. בישיבת דירקטוריון תא"ל מיום 29.6.1993, אמר מר יאיר רותם, מנכ"ל תא"ל דאז וסגן יו"ר מועצת המנהלים שלו כיום:

⁴⁰ בשווקים בהם מקובל שילוב אנכי בין חברות רב-לאומיות לבין חברות מקומיות, זוגמת שוק הדלקים, עשוי שילוב אנכי בין תאגיד זר גדול לבין יצרן מקומי להפחית מאד מכוחו של ספק חומרי גלם מקומי. כך, למשל, שילוב אנכי בין חברת לשיווק תזקיית דלק לבין ספק בינלאומי גדול של תזקיות עשוי להפחית באופן משמעותי מכוחו של מונופולין מקומי בויקוק, בתנאי כמובן שקיימים מתקנים חולמים ליבוא תזקיות ולאכסזונים ואין בנמצא חסמים מנהליים המייקרים את המוצר המקומי. דא עקא, שההסתברות לשילוב אנכי כזה בין יצרן צינורות ישראלי לבין ספק PVC בינלאומי גדול אינה גבוהה, האפשרות עצמה בשלב זה תיאורטית, והיא אינה מנמיכה בשיעור שיש בו משמעות את ההסתברות הפגיעה הצפויה בתחרות או בציבור כתוצאה מחמיזונים המדונים כאן.

"Apart from the economic aspect there is a strategic aspect, because our entry into this field will enable us to combat the import of raw materials and pipes into Israel."⁴¹

גם בכל הקשור לתוצאות המסתברות של מיזוג כשלנו ניתן, למעלה מן הצורך, ללמוד מן המקרה הזה: בשנים הראשונות אחר ביצוע המיזוג הלך ותפת מחזור המכירות של כרמיפלס, יצרנית הצנרת שנרכשה שלא כדין על ידי תא"ל. גידול זה, אשר נמשך כל עוד תא"ל היה בעליה של אותה יצרנית, מלמד מה רב כוחו של בעל מונופולין בייצור התשומה העיקרית לענף הצנרת לעשות עבור חברת הבת שלו. הניסיון שנצבר בתקופה בה היתה כרמיפלס בשליטת תא"ל מהווה חיזוק נוסף לחשש המתואר כאן בדבר דחיקת מתחרים וגידול בנתח השוק של הגוף הממוזג.

המיזוג שלפנינו, המקשר את בעל המונופולין בשוק ה-PVC עם יצרן צנרת גדול בהרבה מגודל של כרמיפלס ערב מיזוגה הבלתי-חוקי עם תא"ל, מאיים ליצור אותו פוטנציאל ליצירת כוח מונופוליסטי ולחפעלתו. לסיכולו של מהלך כזה נועד הפיקוח על מיזוגים. השילוב שחיה קם במיזוג זה, בין איחוד מתחרים בענף הצנרת, לבין הכפפת כל אלה לבעל השליטה בתשומת הייצור העיקרית בענף צנרת ה-PVC, אינו מבשר אביב לתחרות בענף זה. הוא מעלה חשש סביר לתוצאות אנטי-תחרותיות, הן בין המתחרים בשוק לבין עצמם, והן בהעצמת כוח השוק שבידי תא"ל והקניית יכולת לתא"ל לדכא את החשפעה התחרותית של יבוא לישראל.

6. החשש לפגיעה בתחרות: תיאום בין המתחרים הנותרים בשוק הצנרת⁴²

קיים חשש סביר כי כתוצאה מן המיזוג ייפגעו מתחרים אחרים בשוק הצנרת; תוצאה זו, כשלעצמה, אינה מצדיקה התערבות של מערך ההגבלים העסקיים, המגן על התחרות ולא על מתחרים. ואולם בנסיבות השוק הרלוונטי, צמצום במספר המתחרים והגדלת הריכוזיות - תוצאות מסתברות של המיזוג - צפוי להקים פגיעה משמעותית בתחרות על דרך יצירת תנאים טובים לתיאום בין המתחרים בשוק הצנרת.

שוק צנרת ה-PVC מועט מתחרים. הוא עשיר בחיסטוריה של קרטלים ותיאומים אנטי-תחרותיים:⁴³ מבנהו מאפשר תיאומים כאלה, ועובדת קיומם בעבר עלולה גם לחקל על

⁴¹ פרטוקול ישיבת דירקטוריון תעשיות אלקטרוכימיות (פרטארום) מיום 29.6.93 [החדגשה אינה במקור].

⁴² על החשש לעליית החסותברות לקרטליזציה כמקום סמכות להתנגד למיזוג או להתנתנו בתנאים, ראו: החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בעניין מיזוג Columbus Capital Corporation מקבוצת קלרדג' - כור תעשיות בע"מ (5.1.98, טרם פורסם). לחתיחות דיני תחרות של האיחוד האירופי לסוגיה, ראו: C-68/94, C-30/95 French. T-102/96 Gencor Ltd. v. Commission; Republie V. Commission, [1998] ECR, p. I-1375.

⁴³ ראו חידון לעיל בפרק 2.3. ראו גם, בין היתר: Hosptial Corp. of America v. F.T.C., 807 F.2d. 1381, 1388: "But a market in which competitors are unusually disposed to cooperate is a market prone to collusion. The history of successful cooperation establishes a precondition to effective collusion - mutual trust and forbearance, without which an informal collusive arrangement is unlikely to overcome the temptation to steal a march on a fellow colluder by undercutting him slightly."

קיומם בחווה ובעתיד. המוצר עצמו הומוגני, עובדה נוספת המקילה על תיאום בענף. התחום עמוס חסמי כניסה, לרבות כושר ייצור עודף הנטוה לחקל על הצלחתה של התארגנות קרטלית:⁴⁴

"Furthermore, excess capacity discourages new entry; who wants to enter a market plagued by excess capacity?"⁴⁵

מלכתחילה מעודדים מאפייני שוק אלה תיאום קרטליסטי ישיר או עקיף, והנה בא המיזוג שבנדון לאגד שלושה יצרני צנרת, ולעשות אותם ליצרן יחיד בעל כושר הייצור הגדול בשוק. לאחר המיזוג, ועוד בטרם יגרוף תא"ל נתחי שוק המצויים בידי יצרני צנרת אחרים, יחזו בידי שלוש קבוצות - EIL (שבבעלות תא"ל), פלס (חברת השיווק הקושרת בין פלסים לפלסטרו) וכרמיפלס, נתח שוק כולל של כ- 83.1% (במונחי כושר ייצור). די בהיבט אופקי זה של המיזוג הנדון כדי לשלול אותו מכל וכל:

"The reduction in the number of competitors is significant in assessing the competitive vitality of the Chattanooga hospital market. The fewer competitors there are in the market, the easier it is for them to coordinate their pricing without committing detectable violations of Section 1 of the Sherman Act..."⁴⁶

באותו מקרה נדון מיזוג אשר לאחריו צפוי היה כי בידי ארבע חברות יהיה נתח שוק כולל של 91% (כאשר ערב המיזוג כבר עמד אותו שיעור על 79%). וכך קבע בית המשפט הפדרלי לערעורים בארה"ב:

"In showing that the challenged acquisitions gave four firms control over an entire market so that they would have little reason to fear a competitive reaction if they raised prices above the competitive level, the Commission went far to justify its prediction of probable anticompetitive effects. Maybe it need have gone no further... But it did."⁴⁷

גם כאן, חששוני לפגיעת המיזוג בתחרות אינם מתמצים בציפייה לריכוזיות גוברת בענף ואינם רק תולדה של השאת חסמי הכניסה לשווקים חרלוונטיים. אמנם, אפשר כי די היה באלו כדי

⁴⁴ כושר הייצור העודף עשוי לחקל על יצירת תיאום בענף או לחקשות עלית, בהתאם למאפייני הענף. חטיעון לפיו מקשה הוא על יצירת קרטל אינו תקף במקרה זה: לכאורה, בהתקיים כושר הייצור העודף גדול התמרץ של פלוני שחוא חבר הקרטל "לרמות" את הקרטל, וקשה יותר לחברי הקרטל האחרים לגלות כי פלוני מוכר כמות גדולה יותר (או במחיר נמוך יותר) מזה שקצב הקרטל. אך שיקול זה אינו מתקיים בעניינו, שכן שוטר הקרטל אינו מתחרה אחר, אלא ספק חומרי הגלם של פלוני (ושל שאר חברי הקרטל). מכיוון שקיים יחס קבוע בין כמות ה-PVC הנדרשת לבין כמות התפוקה של צינור PVC מכל סוג נתון, יודע יצרן ה-PVC לאמוד בדיוק רב את תפוקתו של כל חבר בקרטל לפי חומנות ה-PVC שלו, ואם יגדיל תפוקתו וינצל את כושר הייצור העודף, יחוש זאת תא"ל בדמות חומנות גדולות יותר של PVC. כך בתקופות בהן חיבוא מועט, אך גם ביצוע יבוא לצורך הגדלת תפוקה קל יחסית לגילוי בשוק שכזה.

⁴⁵ *F.T.C. v. Elders Grain, Inc.*, 868 F.2d 901, 906

⁴⁶ *Hospital Corp. of America v. F.T.C.*, 807 F.2d 1381, 1387

⁴⁷ *Id.*, at p. 1388

להקים חשש סביר לפגיעה משמעותית בתחרות, ולחייב התנגדותי למיזוג; אך כאן עניין לנו במיזוג אשר יקל במיוחד על תיאום בין מתחרים. כאמור לעיל מחווה תא"ל צומת מידע של שוק הצנרת: מרבית יצרני הצנרת נזקקים לפחות בחלק מן הזמן להתקשר עם תא"ל לאספקת חומר הגלם העיקרי עבורם. מכיוון שידוע היחס בין כמות ה - PVC הנצרכת לכמות הצנרת המופקת, יכול תא"ל לאמוד באותן תקופות את תפוקת יצרני הצינורות בשוק, ועל רקע דומיננטיות מרכיב חומר הגלם במחיר הסופי - גם את הסווח הרלוונטי למחיר המוצרים. עלות גבוהה של החזקת מלאי ומיעוט התקשרויות ארוכות טווח מחוץ לתחום המוסדי הגדול מביאים לכך שמלאי הצינורות המוחזק בכל נקודת זמן אינו גדול. הדבר מחייב קשר רצוף של יצרני הצינורות עם תא"ל, לעמוד בקשר עמו לאספקת כמות מוגדלת של PVC כל אימת שנקרית בדרכם הזדמנות עסקית משמעותית.

כך יצטבר אצל תא"ל מידע אודות עלויות המתחרים, תפוקתם והזדמנויות עסקיות הנקרות בדרכם. כל אלה יעשו את תא"ל, בפרטנציה, לשוטר מצוין של קרטל אפשרי בין יצרני הצנרת, נוכחות תא"ל בשוק הצנרת, והאינטרס שיווצר לו כיצדן צינורות לאחר המיזוג, יאפשרו איסוף מידע, פיקוח, ובזכות כוח כיצדן חומר הגלם הדומיננטית גם יכולות הענשה של חברי הקרטל.⁴⁸ שוק הצנרת הריכוזי, שהיה חופך ריכוזי עוד יותר בשל המיזוג שלפני, היה נעשה נוח יותר משהיה ליצירת קרטל נוכח מעמדו החדש של תא"ל כמתחרה בשוק הצנרת, ויכולתו לנצל את המידע שיש לו כיצדן PVC ליצירת תיאום בשוק צינורות ה - PVC. מובן כי תיאום כזה יאפשר גם לפגוע ביבוא כחלופה ליצור המקומי.

עוד אעיר כי תא"ל, כגוף מפקח מחיר בתחום ייצור ה - PVC, צפוי לנסות ולעשות שימוש בכוח שיש לו בשוק ה - PVC דווקא בשוק הצנרת שאינו מפקח. לפיכך קיים לתא"ל תמריץ להעביר את כוח השוק שבידו משוק ה - PVC לשוק הצנרת - וכפי שתיארת בתחילת הדברים, גדול כוח השוק בתחום הצנרת מזה שבתחום ה - PVC נוכח עלויות היבוא הגבוהות של צנרת לעומת עלויות יבוא PVC. באמצעות דחיקת מתחרותיו תחילה, ולאחר מכן אולי גם יצירת תיאום עם מתחרות ששרדו, ניתן יהיה להעלות מחיר בשוק הצינורות, לצמצם ולרסן יבוא, ולקנות כוח ניכר בשוק שאין בו פיקוח מחירים ושחסימי הכניסה אליו גבוהים.

7. סוף דבר

העסקה שבפני משלבת מיזוג אופקי בשוק הצנרת, עם מיזוג אנכי בין שוק ה - PVC לשוק הצנרת. תוצאתה המיידית הצטברות 30% מכורש הייצור בענף הצנרת - כורש ייצור השווה ליותר ממחצית הצריכה בשוק - בידי היצרן המקומי היחיד של התשומה העיקרית בשוק. מיזוג זה מעורר חששות כבדים - הן להגברת כוחו של תא"ל וביצור מעמדו הדומיננטי בשוק ה - PVC, הן לריכוזיות

⁴⁸ על חשיבות "צומת מידע" זו העיר בשעתו בחקשר אתר מנהל תא"ל: "צפי גידול ביבוא של פ.י.ו.סי. לארץ עם תגידול בביקושים המקומיים לפיכך יש עוד כלכלי לשליטה בשוק מוצרי החמשך אשר תאפשר לנו להעריך טוב יותר את מצבם האמיתי של חלקות".

מייצרת בשוק ייצור צנרת ה - PVC, הן ליצירת כוח שוק מעורב בתחום ייצור צנרת ה - PVC, הן למינוף כוחו של תאגיד משוק ה - PVC לשוק ייצור הצנרת, הן לאפליית מותרים, הן לחסימת יבוא, והן ולאורך זמן ליצירת דפוס של תחרות מועטה בשוק ייצור צנרת ה - PVC. עניין לנו בבעל מונופולין, המתמזג עם שלושה יצרנים, בענף בו הוא ממלא תפקיד מרכזי, והנתון בעתות שונות לכוחו המונופוליסטי, כאשר ענפים אלה נושאים עימם מטען אנטי תחרותי מובהק, וכאשר היבוא שרק זה מקרוב החל לגדול צפוי בעתיד לשוב ולקטון. המיזוג מקים לכן חשש משמעותי לייקור מחירי צנרת ה - PVC לעומת מחירים בהיעדר מיזוג, וכן לפגיעה במאפיינים אחרים של השוק - חדשנות, איכות, זמינות, שירות, מבחר, וכיצא באלה. חששות אלה עולים דווקא בענף נגועי עבירות ועיוותי תחרות.

אין ספק בעיניי כי חובה עלי, במצוות הדין, להתנגד למיזוג המוצע. כך עשיתי, ואלה היו טעמי.

החלטתי זו נעונה לערר בפני בית הדין להגבלים עסקיים, על ידי כל אחת מהתברות המבקשות להתמזג, תוך שלושים ימים מיום שקיבלה את החלטתי.

ניתן היום, 11 באוגוסט 1999
כ"ט באב, התשנ"ט

ד"ר דוד ורמור
הממונה על הגבלים עסקיים



רשות ההגבלים העסקיים

ירושלים, 6.8.94
מזג
2946

אל: הממונה על חקיקת משנה, משרד המשפטים, ירושלים

מאת: הממונה על המיזוגים

הנדון: הודעה על מיזוג חברות

מצ"ב הודעה החתומה ע"י הממונה על הגבלים עסקיים לגבי מיזוג חברות הר"מ, לצורך פרסום ברשומות בהתאם לסעיף 21 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988.

אנא אשרו והעבירו לפרסום בהתאם.

בברכה,


צמורה ניצן

הממונה על המיזוגים

העתק: המח' ליחסי ציבור - אנא פרסמו בשני עיתונים יומיים.

(בפקס: 02-6259274).



רשות ההגבלים העסקיים

הודעה על מיזוג חברות לפי חוק

ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988

בהתאם לסעיף 21 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח 1988 (1):

א. אני מודיע על הסכמתי למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

מספר	שמות החברות המתמזגות	העיסוק העיקרי של החברות המתמזגות
2938	זאבי רשתות בע"מ אוטו דיפו בע"מ לוקסייד בע"מ	מוצרי בנייה עצמית חלקי רכב ואביזריו חלקי רכב ואביזריו
2965	עלית מזון בע"מ PEPSICO INVESTMENTS EUROPE I.B.V	מוצרי מזון, חטיפים מלוחים משקאות קלים וחטיפים מלוחים
3001	ביתילי בע"מ רהיטי הזורע, שותפות (1936)	מכירת רהיטים שטיחים ואביזרי בית מכירת רהיטים
3011	ל.מ. ליפסקי בע"מ מרחב מרכז חומרי בניה וקרמיקה בע"מ	מוצרי פלסטיקה לילדים ובענף הבנייה כלים סניטריים
3016	עוז עתיד אינטרנשיונל בע"מ ידע 2001 מכללה לטכנולוגיה מתקדמת (1994) בע"מ אי.אס.אי. יעוץ והכוונה בע"מ	תיווך בכח אדם זר קורסים ותכניות לימוד תוכניות לימוד אדקמיות ומקצועיות
3021	קרדן שירותים (1993) בע"מ רדיו קול חי בע"מ	שירותי תקשורת בעלת זכיון להפעלת תחנת רדיו אזורית לציבור הדתי בגוש דן
3026	מודגל בע"מ מפעלים פטרוכימיים בישראל בע"מ	אביזרי צנרת מברזל לבנייה וחקלאות חברת אחזקות וחומרי גלם לתעשיית הפלסטיק
3029	הורנט בע"מ מ.צ.נ.ר.ב. עסקים (1999) בע"מ	סחר בין לאומי חברת החזקות
3033	צבילי שירותי ניהול בע"מ יציקות מגנזיום ישראליות בע"מ מסי אחזקות בע"מ אורטל יציקות לחץ (1993) בע"מ	שירותי ניהול וייעוץ כלכלי יציקות מגנזיום חברת אחזקות יציקות לחץ מאבץ ומגנזיום
3034	כלל תשתיות איכות הסביבה בע"מ Danwaste Kemi A/S	תשתיות ואיכות הסביבה שריפת פסולת אורגנית
3039	סונול ישראל בע"מ סונור בע"מ	נפט גולמי ומוצרים ייזום והקמת תחנות דלק יבילות

חברת החזקות	AMPAL-AMERICAN ISRAEL CORPORATION	3049
בנקאות	בנק הפועלים בע"מ	
חברת החזקות	אמפל פיתוח (ישראל) בע"מ	
חברת החזקות	אמפל שרותי מימון בע"מ	
חברת החזקות	אמפל (ישראל) בע"מ	
חברת החזקות	אפליקום החזקות (1983) בע"מ	3059
מוצרי ושירותי תוכנה	אפ"סי.טי. - פורמולה טכנולוגיות מחשוב בע"מ	
פיתוח ושירותי תוכנה	אפליקום תעשיות תוכנה (1990) בע"מ	
פיתוח ושירותי תוכנה	פורמולה מערכות (1985) בע"מ	
פיתוח תוכנות במינהל החינוך	אסטרטגיה (2000) ארגון ומערכות מידע 1990 בע"מ	3060
מחשוב כח אדם ומשכורות	מלם מערכות בע"מ	
סחר אלקטרוני ולמידה ע"י האינטרנט	נטסקול בע"מ	

ב. אני מודיע על התנגדותי למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

הספקת מידע פיננסי ופיתוח תוכנות לכדאיות השקעה בשוק ההון	תוכנה לעניין בע"מ	2969
הספקת מידע פיננסי, פיתוח תוכנות לכדאיות השקעה בשוק ההון, שירותי מידע עסקיים באינטרנט וייצוג שירותי DOW JONES INTERACTIVE	קו מנחה שירותי מידע ותקשורת בע"מ	
ייצור ושיחול פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאטילן	אי.איי.אל. תעשיות בע"מ	2946
ייצור ושיווק צנורות P.V.C ופוליאטילן	וולפמן פלסט בע"מ	
ייצור ושיחול פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאטילן	אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ	2972
מוצרי פלסטיקה וצינורות P.V.C	פיפלסט (ישראל) בע"מ	
ייצור ושיחול פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאטילן	אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ	2975
ייצור ושיווק צנורות P.V.C	מרש פלסט תעשיות בע"מ	

מרשם מיזוגי החברות פתוח לעיון הציבור במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רחוב כנפי נשרים 22 ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.


ד"ר דוד תדמור
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ב סיון, תשנ"ט
6 יוני, 1999

(1) ס"ח התשמ"ח, עמ' 128



רשות ההגבלים העסקיים

ירושלים, י"ז סיון, תשנ"ט
1 יוני, 1999

מזג: 2946

פקס: 03-5102493

04-8557038

לכבוד

יעקב סלומון, ליפשיץ ושות', ע"ד

מרב ארד-סלומון, ע"ד

ת.ד. 303

חיפה 31002

לכבוד

יוסי לוי ושות', ע"ד

יוסי לוי, ע"ד

רח' קויפמן 4

ת"א 68012

הנדון: הודעה על מיזוג חברות

מצ"ב החלטת הממונה על ההגבלים העסקיים בהתאם לסעיף 20 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים
התשמ"ח - 1988 (1), למיזוג של החברות הבאות:

1. אי.איי.אל. תעשיות בע"מ

2. וולפמן פלסט בע"מ

בברכה,

צפורה נחמו, ע"ד

רשמת הגבלים עסקיים



רשות ההגבלים העסקיים

א.י.א.ל. תעשיות בע"מ
וולפמן פלסט בע"מ

החלטה בתיק מזג: 2946

בהתאם לסעיף 20 (ב) לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח 1988 (להלן - "החוק"), אני מודיע על התנגדותי למיזוג של החברות כמפורט להלן:

מספר התיק	שמות החברות המתמזגות
מזג: 2946	א.י.א.ל. תעשיות בע"מ וולפמן פלסט בע"מ

הנימוקים להחלטה יינתנו בנפרד.

ד"ר דוד תדמור

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, י"ז סיון, תשנ"ט
1 יוני, 1999

אישור זה ניתן לבקשת המיזוג על-פי הנתונים שהוגשו לממונה ואין בו משום מתן הכשר או אישור, מבחינת דיני ההגבלים העסקיים, לכל פעולה אחת זולת ביצוע המיזוג לבדו, על-פי הבקשה כאמור.
האישור ניתן על בסיס ההנחה כי הצדדים למיזוג הביאו לידיעת רשות ההגבלים העסקיים את הנתונים הנכונים והמלאים הקשורים בעסקת המיזוג, הן במישרין והן בעקיפין, לרבות כל המידע בדבר ההסדרים הקיימים בין הצדדים למיזוג, גופים השולטים במי מהם, גופים בשליטת מי מהם או כל גוף קשור אחר, או בין מי מאלה לבין גופים בתחרות עם צד למיזוג או גוף אחר כאמור.
כל הבנה, מצג, או הסכמה, בכתב או בעל-פה, בין הצדדים לבין הממונה, שקדמו למתן אישור זה בטלים, והאמור באישור זה ממצה את כל אשר הוסכם, ככל שהוסכם, בקשר למתן האישור.
תוקף האישור לתקופה של עד שנה או עד להשלמת ביצוע העסקה, לפי המוקדם.
אין באישור זה משום היתר או מתן פטור לכל כבילה שבהסכם המיזוג, ואין בו היתר להפעלת כל אופציה או זכות דומה נוספת, אף אם מי מאלה כלולות בהסכם המיזוג, זולת ככל שצוין במפורש באישור.
החברות המתמזגות, כל אדם העלול להיפגע מן המיזוג, איגוד עסקי או ארגון צרכנים רשאים להגיש ערר על החלטה זו תוך 30 ימים מיום שההודעה על החלטה פורסמה בשני עיתונים יומיים. הגשת ערר על עצם ההחלטה או הגשת ערר על תנאי מתנאיה משמעה שבית הדין רשאי לאשר את החלטת הממונה, לבטלה או לשנותה.