

2945

# 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 רשותות 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	ביתילי בע"מ רהיטי הזורע, שותפות (1936)	מכירת רהיטים שטיחים ואבזרי בית מכירת רהיטים
3011	ל.מ. ליפסקי בע"מ מחזב מרכז חומרי בניה וקדמיקה 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.י. ייעוץ והכוונה 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 הרחב בגוש דן
3026	מודגל בע"מ מפעלים פטרוכימיים בישראל בע"מ	אבזרי צנרת מברזל לבניה וחקלאות חברת אחזקות וחומרי גלם לתעשיית הפלסטיק
3029	הורנט בע"מ מ.צ.ג.ר.ב. עסקים (1999) בע"מ	סחר בין-לאומי חברת החזקות
3033	צבילי שירותי ניהול בע"מ יציקות מגנויום ישראליות בע"מ מטי אחזקות בע"מ אורטל יציקות לחץ (1993) בע"מ	שירותי ניהול וייעוץ כלכלי יציקות מגנויום חברת אחזקות יציקות לחץ מאבץ ומגנויום
3034	כלל תשתיות איכות הסביבה בע"מ Danwaste Kemi A/S	תשתיות ואיכות הסביבה שרפת פסולת אורגנית
3039	סונל ישראל בע"מ סונור בע"מ	נפט גולמי ומוצריו ייחום והקמת תחנות דלק ויבילות
3049	AMPAL-AMERICAN ISRAEL CORPORATION בנק הפועלים בע"מ אמפל פיתוח (ישראל) בע"מ אמפל שרותי מימן בע"מ אמפל (ישראל) בע"מ	חברת החזקות בנקאות חברת החזקות חברת החזקות חברת החזקות
3059	אפליקום החזקות (1983) בע"מ אפ.סי.גי. - פורמולה טכנולוגיות מחשוב בע"מ אפליקום תעשיית תוכנה (1990) בע"מ פורמולה מערכות (1985) בע"מ	חברת החזקות מוצרי ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה

ס"ה התשמ"ח, עמ' 128.

מספר	שמות החברות המתמזגות	העיסוק העיקרי של החברות המתמזגות
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 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 וולפמן 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 רשאי 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 א-דין 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' מסרס 3, פתח תקוה 49388	חוקר פרטי
8893/99	אברהמוביץ רועי	רח' המחותרות 17, כפר סבא 44534	מתאמן בחקירות פרטיות
4725/88	אוחנה משה	רח' נתיב אפקים, מעלה ארזים 90010	חוקר פרטי
3163/85	אלהרד אמיל	רח' חמצית 12, יבנה 70600	חוקר פרטי
8893/99	אמסל דוד	ניר גלים 79245	מתאמן בחקירות פרטיות
8896/99	בר רוברט	רח' הגלעד 7, כניסה ג', דירה 8, חולון	חוקר פרטי
8898/99	גוריס מארון	גוש חלב, ת"ד 295, 13872	מתאמן בחקירות פרטיות
8905/99	הררי אייל	רח' כיבוש העבודה 23, הרצליה 46322	חוקר פרטי

<sup>1</sup> ק"ת התשל"ב, עמ' 1236; התשמ"ט, עמ' 998.  
<sup>2</sup> ס"ח התשל"ב, עמ' 90.



יח"י (189)

חל' אר"ב

07.06.1999 יום ב'



# רשות ההגבלים העסקיים

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

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

א. אני מודיע על הסכמות למינוח של החברות במפורט להלן:

מספר	שמות החברות הממונות	חתימת העמית של החברות הממונות
2938	זאבי רשתות בע"מ אטו דימר בע"מ לוקסייד בע"מ	מצרי בנייה עצמית חלקי רכב ואביזרים חלקי רכב ואביזרים
2965	עלית מוון בע"מ PEPSICO INVESTMENTS EUROPE LTD.	מצרי מאון, חטיבים מלוחים משקאות קלים וחטיפים מלוחים
3001	ביתילי בע"מ רחיטי הארץ, שותפות (1936)	מכירת רהיטים שטיחים ואביזרי בית מכירת רהיטים
3011	ל.מ. ליפסקי בע"מ מרחב מרכזי חומרי בנייה וקרימיקס בע"מ	מצרי פלסטיקה לילדים ובגנין הבנייה כלים פנימיים
3016	עוז עתיד אינטרנשיונל בע"מ ידע 2001 ממלכה לטכנולוגיה נשקדנת (1994) בע"מ אי.אס.א. יען וחכונה בע"מ	ניווך בכח אדם זר קורסים ותכניות לימוד תוכנית למידת אקדמית ומקצועית
3021	קרדן שירותים (1993) בע"מ רזיון 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	אביזרי צנרת מברזל לבנייה ותקלאות חברת אחזקות וחומרי גלם לחעשיות הפלסטיק
3029	חורנט בע"מ מ.צ.ג.ב. עסקים (1999) בע"מ	סחר בין לאומי חברת החזקות
3033	צבילי שירותי ניהול בע"מ יציקות מגזרים ישראליות בע"מ מסי אחזקות בע"מ אורטל יציקות לחץ (1993) בע"מ	שירותי ניהול ויעוץ כלכלי יציקות מגזרים חברת אחזקות יציקות לחץ מאבץ ומגזרים
3034	כלל תשתיות איכות הסביבה בע"מ Danwaste Karmi A/S	תשתיות ואיכות הסביבה שריפת פסולת אורגנית
3039	סנוול ישראל בע"מ סנוור בע"מ	נפט גלמי ומוצרי ייצוא ותקנות תחנות דלק ביולות
3049	AMPAL AMERICAN ISRAEL CORPORATION בנק המעלים 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 א.ס.י.טי. - פורמולה טכנולוגיות מחשוב בע"מ אפליקום העשיות תוכנה (1990) בע"מ פורמולה מערכות (1985) בע"מ	חברת החזקות מצרי ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה פיתוח ושירותי תוכנה
3060	אסטרטגיה (2000) ארגון ומערכות מידע 1990 בע"מ מלם מערכות בע"מ נטסקול בע"מ	פיתוח תוכנות במינהל החינוך מחשוב כח אדם ומשכורות טחר אלקטרוני ולמידה ע"י האינטרנט

ב. אני מודיע על התנגדותי למינוח של החברות במפורט להלן:

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

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

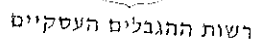
ד"ר דוד תדמור  
חממה על הגבלים עסקיים

ירושלים, ר"ב סיון, תשנ"ט  
6 יוני, 1999  
(1) סידח הוועדה, עמ' 128

יום

לְרֵאשִׁית לַעֲמֹן

'1 01' 07.08.1999



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

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

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

[illegible]

ב. ואני מודיע על התגודותי למיזוגים של החברות כמפורט להלן:

שנה	תחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1967	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1968	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1969	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1970	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1971	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1972	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות
1973	התחנה לענין צי"מ	הספקת חידושים ופיתוח תוכנות למוכרות

הרשם מיוזמי המזכרת פתוח לעיון הציבור במסדר דעות הנגזלים העסקיים, רחוב כופי ושרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

ד"ר דוד תדמור  
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ב חסון, תשנ"ט

1979, 6 יוני

(ג) ס"ח רזנשכ"ו, עכ"ל 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"מ<sup>1</sup>

### 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 הידוע, 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 עוקבות בשרשרת ייצור צנרת PVC. כוח היה סדר הדברים: עוד ביום 1.3.99 חגישה EIL לכוונס 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")<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> נימוקים אלו מתייחסים למיזוג בין ארבע חברות, הנוצר על-ידי שלושה הסכמי מיזוג. תא"ל הוא צד לחסכמים כולם, וכל אחת משלושת החברות האחרות היא צד לאחד מהם. התנגדותי למיזוג, על שלוש הסכמים, ביום 1.6.99, הודיעה על כך ניתנה לצדדים באותו יום. ביום 8.6.99 נמסרו לצדדים עיקרי הנימוקים להתנגדות, על-פיה.

<sup>2</sup> מלבד המיזוג עם שלושת החברות מסיים תא"ל חוזה החברה ארוך-טווח, במסגרתו תוחבר 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 חוגשו הודעות המיוזג בגין העסקות. הפעם פעלו הצדדים כמתחייב מן הדין, אך כאז כן עתה רובץ חשש כבד לגורל התחרות.

המיוזג שבמדון מהווה 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% מכושר 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 במחיר 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 במחיר PVC בעולם וצמצום זמינות חומר הגלם, ונוכח התנודתיות 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 בכושר ייצור 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 ותא"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, המתישבת 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 בהובלה ולכן יקר ליבוא, ומספר הרוכשים שלו גדול. "תרגום" כוח השוק של תא"ל בתחום ה - PVC בתקופות של גאות מחירים בעולם, לכוח בשוק ההמשך של מוצרי צנרת, יביא לתוצאות כלכליות פוגעניות, מחסוג שחוק ההגבלים העסקיים בא למנוע.

נוכח סכנות אלו, ועל רקע ההיסטוריה העסקית של הענפים הנבחנו, 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 בכתוב.

1. מפת דבר ..... 1
2. מפת דרכים ..... 3
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 כרמיפלס ..... 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 הנוותרים 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, אענין בהיסטוריה העסקית הרלוונטית.<sup>3</sup> החלטת בענייני של מיזוג אינה נולדת אל חלל ריק, ובבוא הממונה על הגבלים עסקיים להיווכח אם צפוי מיזוג להקים חשש סביר לפגיעה משמעותית בתחרות, הוא עשוי להיזדרש לבחינת ההיסטוריה העסקית של הענף ושל הגופים הפועלים בו.<sup>4</sup>

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

<sup>4</sup> החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בעניין רכישת מגיות נחושת תברה להשקעות בע"מ על ידי קיטאל השקעות ופיתוח בע"מ (ההגבלים העסקיים - החלטות הממונה ופסקי דין, תוצאת ועד מחוז תל אביב, כרך א', 143; 1992; 3001296. שם קבע הממונה/בעמ' 148): "מוסכם ומנוי ומקובל, כי היסטוריה עסקית יכול שתשמש כלי לבדיקת תוצאות עסקה או הסדר על מצב התחרות. בכוחה לזרות אור על מטרת עסקה או הסדר, על אופיו ועל מניעי הנפשות הפועלות לקידומו. דברים אלה נכונים בין אם מדובר בתחום ההגבלים העסקיים בכלל, בין בתחום ההסדרים הכובלים, 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 ההגבלים העסקיים; אף אם אין זה הבסיס העיקרי להתנגדותי למיזוג, ראיתי לנכון להביא סוגיה זו כבר בפתח דבריי.

### 3.1 הסדרים כובלים בענף צנרת ה- PVC

בין השנים 1987-1994, ובמיוחד בין השנים 1989-1994, נערכו 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 התמריץ הקיים של כל אחד מן המעורבים בהסדרים להפך 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.<sup>5</sup>

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 חובאו בפני טעמים מהם יכולתי ללמוד כי הפגיעה בתחרות בשוק הצינורות, הצפויה מן המיזוג, לא תגדיל את החסתברות לפגיעה בתחרות מחסוג שהשוק חווה לאורך שנים ואשר הסתיימה רק לאחרונה.

בחינת הרקע החיסטורי עשויה ללמד על מידת הקלות - או על הקושי - בהם ניתן להגיע להסדרים כובלים בענף הנבחן, נוכח מאפייני המיוחדים. בחינה זו עשויה ללמד אילו מן השווקים מועדים לשיתופי פעולה או לניצול מעמד לרעה. עוד עשויה היא ללמד ממי צפויה, או עלולה, 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."<sup>6</sup>

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

<sup>5</sup> חמלוות את הענף ואת הצדדים למיזוג, לא היה חשש לתחרות עולה ממנו, הרי בעניינו קם ועולה חשש לפגיעה בתחרות גם במנותק מדברי ימי העסקים הנבדלים בו.

<sup>6</sup> חלק מן המעורבים בפרשה זו נמצאם כאן, אף אם במובע אחר.

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



האירועים בשווקים הרלוונטיים מלמדים כי אלו ידעו עיוותים של ממש בתחרות, לאורך שנים. להסדרים כובלים שמשכם מספר שנים (ולמיזוג לא חוקי בין חברות, כמפורט להלן) יש תוצאות לוואי אפשריות: חילופי מידע על ספקים ועל שיטות עבודה, התחככות בין מנהלי עסקים שונים, יצירת נורמה של עבודה משותפת, חלוקת פרזיקסים, חיממות 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.<sup>7</sup>

כל אלה מביאים אותי לכלל למסקנה כי לפחות לעת הזו, זמן לא רב אחר ביצוע העבירות, יש להביא בחשבון כי קיימים בענף תמריצים ליצירת שינופי פעולה בלתי חוקיים. אין דין בחינתה של עסקת מיזוג בשוק נקי מתופעות אסורות של הגבל עסקי, כדין בחינת עסקה כזו בשוק אשר נגע 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, וחקים חברת בת בשם כרמיפלס תעשיות (1993) בע"מ, אותה הועיד לעסוק בתחומי הפעילות של חברת כרמיפלס בע"מ.

רכישה זו, אשר היוותה מיזוג חברות הסעון אישור הממונה לפי חוק ההגבלים העסקיים, לא הובאה לידיעתו כלל. בכך סוכל פיקוח על העיסקה מצד מערך ההגבלים העסקיים. בשלהי שנת 1995 הוגש 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 הנוף הממוזג למרכיביו, מכוח סמכות בית הדין שבסעיף 25 לחוק, אם מקיים המיזוג את מבחני אותו סעיף באשר לשיעור פגיעתו בתחרות.<sup>8</sup> על רקע זה, מה למדים אנו מעסקת הטיעון שהזכרתי לעיל? בעניין המיזוג האסור עם כרמיפלס הגישה המדינה כתב אישום, והסכימה להמירו (באופן חלקי) בפירוק המיזוג. גם אם לא דובר שם בחליק של הפרדת חברות שמוזגו שלא כדין, לפי סעיף 25 לחוק, הגיון הדברים היה זה שבאותו

<sup>7</sup> ראו פרקים 5 ו-6 להלן.

<sup>8</sup> חוק: מיזוג שבוצע מבלי שניתנה בגינו הודעת מיזוג אינו מתבטל מטעם 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 המערבים בעניין. אך ראו לעניין זה סעיף 322 לחוק התחרות, התשנ"ט-1999, והשינוי הפרוצדורלי שהקים לעניין זה בדין.

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

והנה, המחלף שאישורי מתבקש לו כאן, הוא אותו מחלף שטאסר ופורק שם, ואף בחיקף גדול יותר: חזירה 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 בידי היום. אותן תוצאות כלכליות - למעשה, תוצאות כלכליות קשות מאלה שדונו שם - היו קמות כתוצאה מאישור המיזוגים המתבקשים כאן. כפי שאראה גם בשינויים מסוימים שנתחוו אין כדי לגרוע ממסקנה זו.

נראה לי כי בנסיבות אלה היה תא"ל וחיו הצדדים האחרים למיזוגים דכאן צריכים להביא טיעונים כבדי משקל, בכדי להראות במה השתנו הנסיבות בשווקים הרלוונטיים, כך שמזוג רחב בהרבה מזה שפורק בעסקת הטיעון יתבצע מבלי שאתנגד לו, והכל פרק זמן קצר לאחר ביצוע הפירוק. טעמים כאלה לא הובאו בפניי; אף אינני סבור כי הם קיימים.<sup>9</sup>

#### 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,<sup>10</sup> בקבוצת ICC Industries, העוסקת בעיקר בייצור כימיקלים, פלסטיקה ותרופות ובשיווקם, ובאספקת חומרי גלם לתעשיית התרופות. בין היתר פועלת חקבוצה בענף ה-PVC במדינות שונות. מתווז המכירות השנתי של החברה עולה על מיליארד דולר ארה"ב.

תא"ל הוא היצרן היחיד בישראל של PVC, חומר המהווה תשומה לתעשיות הפלסטיקה, ובהן 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 אטאורגניים 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 היקף המכירות המאוחד של תא"ל לשנת 1998 הסתכם בכ- 476.5 מליון ש"ח והפסדיו המאוחדים לשנה זו הסתכמו בכ- 2.8 מליון ש"ח.

<sup>9</sup> הטעם העיקרי שהביאו הצדדים היה שינוי שיעור יבוא חומרי הגלם היום לעומת זה שנהג לפני שנתיים, שלוש וארבע - שינוי אשר הביא להפחתה גדולה בנתח השוק של תא"ל במכירת חומר גלם לייצור צינורות PVC. כפי שנראה לחלק שינוי זה בהכרח זמני באופיו, על כל חמשתמע מכך.

<sup>10</sup> 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 חברה 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 חברה אחרת שעסקה בתחום.<sup>11</sup> במסגרת פעילות זו ייצרה החברה צינורות בקטרים שונים בטווחים של 110-250 מ"מ לביוב, לחץ (חשמל ומים) ולתקשורת. בחודש ינואר 1998 חתמה החברה על הסכם עם חברת אטמקו פלסט בע"מ - אף היא יצרנית צנרת PVC - בדבר הקמת שותפות בשם פייפלסט אשר אליה מוזגו, באישור, 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 כזו).

פייפלסט היא חברה פרטית אשר חוקמה 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 החברה בייצור צנרת בקטרים שונים, בטווחים מגוונים הנעים בין 110-400 מ"מ לביוב, לחץ (מים וחשמל) ולתקשורת.

מרש פלסט היא חברה פרטית בבעלות משפחת שמעון. החברה עסקה בייצור צינורות PVC בקטרים שונים בטווחים של 110-250 מ"מ לביוב, לחץ (חשמל ומים) ולתקשורת. בעקבות קשיים אליהם נכנסה החברה 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 פוליוניל כלוריד. גרסאות שונות של PVC, המתקבלות בתהליכים כימיים מגוונים, מחוות תשומה למגוון תעשיות פלסטיק. על תעשיות אלו נמנות תעשיות לייצור צנרת, משקופים, ריהוט, 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 בייצור צנרת. בהחלטתי כאן מתייחס אני ל-PVC הנועד לייצור צנרת.

<sup>11</sup> וולפמן רכשה באישור 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.<sup>12</sup>

היצע ה-PVC בישראל מקורו בשניים אלה, על פי סדר חשיבותם וחיקפם: האחד - תא"ל, יצרן ה-PVC המקומי היחיד, ומוטופל מוכרז בתחום זה;<sup>13</sup> 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 גיאוגרפי של השוק המקומי, ולכן שהיבוא נעשה רובו ככולו דרך הים, ועיקרו מאירופה וארה"ב.

משך שנים רבות נחנת תא"ל מקיים 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 חסרת 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 ממושכת. בשנת 1998 נרשמה עלייה משמעותית בשיעורי יבוא PVC לישראל. סך חיקף צריכת ה-PVC על כל סוגיו בישראל בשנה זו עמד על 72 אלפי טון בקירוב, מהם כ- 34% ממקורות יבוא. מגמת העלייה בשיעורי היבוא נמשכה אף ברבעון הראשון של שנת 1999. בשוק ה-PVC לצגרת 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 ממסמכי של תא"ל,<sup>14</sup> למדתי כי המתאם בין שיעורי 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 הכמות המיובאת לישראל ושיעורי היבוא מסך הצריכה המקומית קטנים אף

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

<sup>13</sup> מחיר ה-PVC המיוצר על-ידי תא"ל נתון לפיקוח מכוח חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, חתשני - 1996. עד לאמצע שנת 1997 היו נתונים מחירי ה-PVC של תא"ל לפיקוח לפי פרק ו' לאותו חוק, המחייב הגשת בקשה וקבלת אישור להעלאת מחיר המוצר שבפיקוח. החל באותו מועד הוסב הפיקוח על המחירים אותם גובה תא"ל לפיקוח לפי פרק ז' לחוק, המחייב דיווח למפקח על המחירים, תן על רווחיות וכן על מחירי המוצרים שבפיקוח.

<sup>14</sup> בסעיף 1.4 לדו"ח הדירקטוריון לשנת שנתיימה ביום 31 בדצמבר 1998 מציין תא"ל בפני בעלי מניותיו - "שנת 1998 התאפיינה בירידה משמעותית בחיקף המכירות בשוק המקומי תן כנוצאה מן המיתון בפעילות הכלכלית בישראל וכן מהתגברות חיקפי יבוא תפי.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.<sup>15</sup>

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 קוטרו 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.

הצינור אותו מבקש תא"ל לרכוש במסגרת המיזוגים הנדונים כאן משמש לייצור צנרת PVC לביוב, 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 לטענתם מחווה ותחליף לצנרת ה-PVC. בין סוגי צנרת אלו הם מנו צנרת פלדה, צנרת פוליאתילן 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 חשוק.<sup>16</sup> משחקרע הצרכן לאילו צרכים תשמש הצנרת לה הוא נזקק,<sup>17</sup> נמצא לרוב שאחד מסוגי הצנרת הוא שייתן פתרון אופטימלי ומשביע רצון לאותם צרכים, ואילו האחרים יחזו תחליפים נחותים. בחינתן צרכים אחרים יתחפך הגלגל, וצנרת מסוג אחר תהא המתאימה ביותר בעוד האחרות תמצאנה בלתי מתאימות. יישום המבחנים שנקבעו לקביעת גבולותיו של שוק

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

<sup>16</sup> 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; ה"פ (ת"א) 269/97 ברמן נ' ניקוסרון בע"מ, עמ' 4 שורה 27 עד עמ' עמ' 7 שורה 28; תחלטת הממונה על הגבלים עסקיים בעניין: רבש "דקלה" על-ידי "הראל", "המשמר" ו"מור", (והגבלים העסקיים - תחלטות הממונה ופסקי דין, הוצאת ועד מתוז תל אביב, כרך א', 158, 170.

<sup>17</sup> צרכים נכללים בין היתר את ייעודו של הצינור, ופרמטרים נוספים כגון תנאי פני השטח, סוג הנזל, וכדומה.

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

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 המיוזבאים מחו"ל; עמידה בתו תקן זה היא תנאי בסיסי ברוב המכרים 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 (להלן: "פלסים"), פלסטרו מערכות השקיה ותשתית (להלן: "פלסטרו"), פיפלסט, חוליות תעשיות פלסטיקה (להלן: "חוליות"), כרמיפלס, יו.אי.פי פלסט בע"מ (להלן: "UAP") וח.ג.י. שיוק מוצרי בניה בע"מ (יבואן) (להלן: "חגי").<sup>19</sup> פלסים ופלסטרו משווקות את מוצריהן באמצעות חברה בבעלותן המשותפת - פלס שיוק מוצרי צנרת בע"מ (להלן: "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 בחיצף על ידי יצרן אמריקאי, החליט משרד התעשייה והמסחר להטיל חיטל היצף על יבוא מארה"ב למשך כשנה בסך 57 דולר ארה"ב לטון, המחווים כ- 9% ממחיר ממוצע של PVC לשנת 1998.<sup>20</sup> ארה"ב, כאמור, היא אחד משני מקורות יבוא ה-PVC העיקריים לישראל, והיטל החיצף צפוי להפחית את היבוא ממנה.

**חסמים כלכליים.** ענף ה-PVC מאופיין בעלויות קבועות משמעותיות וביתרונות לגודל. בנוסף לאלו כרוכה חקמת מפעל לייצור PVC בעלויות ניכרות, המחוות (לפחות בחלקן) עלות שקועה.

<sup>18</sup> עד כמה שבתחיליות הניקוש מדובר ניתן היה אולי, בחקשרים מסוימים, להגדיר כל סוג וסוג של צינור, כל קוטר וקוטר, כשוק בפני עצמו; אך הואיל ומצאתי כי הסכנה לתחרות מן המיוזג בכל אחד מהמוצרים האלה זהה באופייה, ועל רקע מאפייני החיצע בשוק, החלטתי להתייחס בהחלטתי זו לכל השווקים הללו יחדיו, כאל שוק צנרת ה-PVC.

<sup>19</sup> יצרני הצנרת העוסקים בייצור צנרת בקטרים הגדולים (מעל 250 מ"מ) הם פיפלסט ופלס. כיום לא מיוזבאת לישראל צנרת בקטרים אלו.

<sup>20</sup> ושיעור גבוה יותר ממחיר ה-PVC המיוזבא מארה"ב באותה העת.

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

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%.<sup>22</sup> זהו שיעור בלתי מבוסס, בפרט כאשר מדובר במוצר הומוגני בו עיקר התחרות תהא, ככלל, על המחיר.<sup>23</sup>

כאמור, יבוא ה-PVC לישראל תנודתי, ומושפע מתקופות הגאות והשפל המאפיינות אותו. בתקופות בהן 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 נוהגים בתעשייה זו); בתקופה זו יידרשו לכן יצרני צנרת לחתקשר 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 חלואי של עסקאות אד הוק חן עלויות עסקה גבוהות וקושי בחסתמכות על מקורות אספקה סדירים); על רקע החשש לשיבושים בנמלים וכן לאיחורים בהגעת אוניות כתוצאה מתנאי מזג אויר; נוכח החשש לעיכובים בייצור כתוצאה מקבלת חומר פגום; מקום בו נדרשים שירותים טכניים, ועוד.<sup>24</sup>

### (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

<sup>21</sup> 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 שעיניו בראשו ונתוני שוק ה-PVC לפניו יודע כי אין, ולא היה לכך, כל סיכוי".

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

<sup>23</sup> תא"ל מצוין בתשקיף מיום 20.2.92: "על אף התאמת מחיר מוצרי החברה בשוק המקומי למחירים באירופה וביטול מכסים נחנית החברה מיתרון יחסי כלפי יבוא מתחרה בשל עלויות הובלה משמעותיות".

<sup>24</sup> בתשקיף מיום 20.2.92 מצוין תא"ל כי: "יתרונות נוספים לחברה בשיווק פ.ו.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 בהתאם לדרישת הצרכנים.<sup>25</sup> עלויות משמעותיות הכרוכות בהתאמת הציוד לייצור סוגי צנרת שונים גורמת לכך כי הענף מאופיין בהתרחקות לגודל בייצור.<sup>26</sup>

ניצול היתרונות הגדול ויתרונות המגוון מחייב הקמת מערך ייצור בחיקוף משמעותי, הכרוכה בהשקעה כספית ניכרת שמהווה (לפחות בחלקה) עלות שקועה (sunk cost).<sup>27</sup> 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 מחוות גם הן עלויות שקועות. עלות שקועה גבוהה מקטינה את התמריץ של יצרנים פוטנציאליים להיכנס לשוק, וככזו היא מהווה חסם כניסה.<sup>28</sup>

ההשקעות הכרוכות בכניסה לענף בראי הסיכונים המאפיינים אותו צפויות להעצים את חסמי הכניסה אליו. ראשית, חיקוף הביקוש למוצרי צנרת PVC תנודתי, ומושפע באופן ניכר מתנודתיות חיקוף ההשקעות בתשתיות ומשעורי הגידול והצמיחה המשקיים. חיקוף הביקוש גם מושפע מכניסתם לשוק של מוצרים אשר מצמצמים את השוק לצנרת PVC,<sup>29</sup> ולחליפין מיציאתם של מוצרים כאלה מן השוק. שנית, הענף מאופיין כיום בעודף ניכר של כושר ייצור,<sup>30</sup> וברווחיות נמוכה של השחקנים בו.<sup>31</sup> 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 בידו 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 מאוד 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

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

<sup>26</sup> לצורך מעבר ליצור צנרת מסוג אחר יש על פי רוב צורך לחתוף מידות ואו דרג. לצורך מעבר ממידה למידה וגם מדרג לדרג נדרש לחשבית את מכונת הייצור ולחתוף את הציוד הנדרש. תחליף זה עשוי לחשבית את קו הייצור ליום עבודה. כושר ייצור בחיקפים גדולים יאפשר, אם כן, רציפות בייצור, הימנעות מתקלות טכניות שונות, והנאה מחסכון בעלויות.

<sup>27</sup> את שווי העלות השקועה או תמורתה לא ניתן לחץ במקרה של כשלון עסקי.

<sup>28</sup> היא גם מחווה כמובן חסם ליציאה מחשוק ובאופן כללי פוגמת בגמישותו.

<sup>29</sup> כך, לדוגמה, הביא מעבר בזק לשימוש בסיבים אופטיים ליצירת ביקושים משמעותיים לצנרת H.D.P.E. ולצמצום ניכר בביקוש לצנרת PVC לתקשורת.

<sup>30</sup> חיקוף כושר הייצור העודף בענף הוא כ - 40%.

<sup>31</sup> על תברות אשר יצאו מן הענף בשנים האחרונות נמנות רייכרט תעשיות פלסטיק (1993) בע"מ, וולפמן פלסט ומרש פלסט.



משמעותיים.<sup>32</sup> עלויות אלו מעלות באופן ניכר את עלויות היבואן ומגבילות את יכולתו להתחרות במחירי היצוא 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 סמירים, המקשים על כניסת מתחרים, אם מצד יצרנים מקומיים ואם מצד יבואנים.

## 5. החשש לפגיעה בתחרות : דחיקת מתחרים והשאת חסמי כניסה

### 5.1 רכישה 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 (ובחינתן שליטתו על מקורות ייצור חומרי הגלם, בעיקר בתקופות של עליית מחירים בעולם ושפל ביבוא, הגיוני להניח כי הוא יוכל לעשות כן במקדם או במאוחר), יחזיק תא"ל ביותר ממחצית הייצור בשוק הצינורות, ויהפוך למונופולן גם בשוק זה.

אמנם, שתיים מבין שלוש החברות שאת נכסיהן 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 לחם את מלוא התשומות הנדרשות, ולשאת במימון הפעלתם.<sup>33</sup> 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 רכישה של כושר ייצור גם אם הוא אינו מופעל עובר לביצוע הרכישה.

כושר ייצור מלמד בין היתר על יכולתו של מתחרה לצמצם ייצור ולחלולות מחיר, או להגביר ייצור בכדי להביא לירידה במחירים. העברה במיזוג של כושר ייצור בשיעור ניכר עלולת 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

<sup>32</sup> 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 לגורסו עם כל המשמשת הכספית חנוכה מכה".

<sup>33</sup> רכישת ציוד ייצור משומש לייצור צינורות PVC, בעיקר ציוד שאינו פעיל חיוס, מקילה על תא"ל לרכוש כוח שוק ייצור צינורות PVC, בשני מובנים לפחות: ראשית, היא מוילהת מאד את עלות כניסת תא"ל לפעילות בשוק זה שכן היא מאפשרת לו לעשות כן בהשקעה חזונית נמוכה יחסית. עד כמה שעלות הציוד בתחום זה מהווה 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 יצור משמעותי של צינורות PVC. אם באופן כללי רואה חזין בצורה שונה פיתוח עסקי עצמי של מונופולן מתחרות על דרך המיזוג, חרי בסיבות כאלה מתחזקת האבחנה עוד יותר.

קבע לגבי שוק בעל מאפיינים דומים לזה הנדון כאן (עודף 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."<sup>34</sup>

## 5.2 יכולותיו האנטי-תחרותיות של תא"ל לאחר המיזוג

פועלם 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.<sup>35</sup> 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. במחלק תיאור השווקים לעיל כבר עמדתי על כך שהסכמים ארוכי-טווח בין יצרני PVC לבין יצרני צנרת אינם מקובלים בשוק, ולמעשה אינם קיימים.<sup>36</sup> 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.

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

<sup>35</sup> כפי שהוזכרתי, מלבד המיזוג עם שלושת החברות מסיים תא"ל תוחה תחרות 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.

<sup>36</sup> בדיקת כלכלני חרשות העלתה כי אין בהמצא מסחר בניירות ערך ובגזרות של PVC. לו היה מסחר משמעותי באלו ניזון היה לצמצם חלק מתוצאות התנהגותיות במחירי ה-PVC, אם כי לא היה בכך כדי לחזקו על תחלתו 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 כולן) ברירה אלא לרכוש PVC מתא"ל. כיוון שכך, יוקנה בידי תא"ל כוח רב. כוח זה, הסמון בידיעה כי יצרני הצנרת יצטרכו לתא"ל בתקופה זו או אחרת, במוקדם או במאוחר, אינו נעלם גם בעת שפל. הוא מצוי כל ימות השנה, גם אם ניתן הוא להפעלה בעיקר בתקופת 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 המיזוג עצמו. הדרכים והאמצעים העומדים לרשותו לשם כך מגוונים בחלט. אתאר בקצרה, למעלה מן הצורך, כמה מבין הדרכים בהן יכול שחקן דומיננטי כתא"ל, המצוי בשתי "חוליות" עקבות בשרשרת הייצור, להגדיל את חלקו בשוק החמשך, להעצים חסמי כניסה לתחרות, ולדחוק את רגלי מתחריו:<sup>37</sup>

• 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. בעד 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 חיבוא 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 ולגרור נתח שוק, תוך דחיקת מתחריו.<sup>38</sup>

<sup>37</sup> איני עוסק כאן בעובדה כי המיזוג מגדיל גם את חסמי הכניסה לשוק המקומי של ייצור PVC, שהרי 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.

<sup>38</sup> בעניין British Sugar דנה חגיגות האירופית בדחיקת מתחרים בשוק המוצר הסופי על ידי תברה בעלת מעמד דומיננטי בענף חומר הגלם. בנסיבות המקרה נזנחה British Sugar מעמדה דומיננטית בתחום גרגרי סוכר לתעשייה ולצרכן הסופי. התברה סיפקה את גרגרי הסוכר גם למתחרותיה על לב הצרכן הפרטי, אך במקביל קבעה מחיר לצרכן - למוצר שלה - שלא חותיר שולי רווח למתחרותיה, לאחר עלויות רכישת חומר הגלם והאריזה; Napier Brown - British Sugar, [1990] 4 C.M.L.R. 196. מקרה אחר בו ניצלה תברה את מעמדה הדומיננטי בשוק לחומר הגלם על מנת להגביל את היכולת התחרותית של מתחרותיה מתואר בפסק דין של בית המשפט האירופי בעניין Commercial Solvents, שם נדון מקרה בו יצרן חומר גלם לשוק חתרופות, 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 הנוכחית 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 להמלות לטובה 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 תבטחתה של אספקה בחתירה קצרה, תבטחת 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, ייחנה תא"ל כיצור 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 לדחוק אותן מן השוק ולגרוף את נתח השוק שלהן.<sup>39</sup>

אעיר 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 מברססות מאד לעשות כן וסיכויים טובים להצלחה. התועלת של זכייה בתביעה כזו עשויה שלא להיות שקולה כלל ליחסי העינות בין החברות העלולים להיווצר כתוצאה ממנה, ואשר בגינם עלול הספק המונופוליסטי לפגוע פגיעה קשה בחברה 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 התמרץ שלא למצות זכויות משפטיות ושלא לבוא לכלל עימות עם הספק המונופוליסטי, מדוללת עוד יותר חשיבותם של פיקוח רגולטורי ושל זכויות תביעה כאלה.

• תא"ל, כיצור PVC, מצוי בצומת מידע והשפעה. יש לו אינפורמציה על ההזדמנויות העסקיות, העלויות, וחקיקת הייצור של יצרניות הצנרת שתחיינה מתחרותיו, מידע על ההזדמנויות העסקיות שלהן, וכוח שוק בחתמוודות בהן. PVC מהווה חומר גלם חיוני לייצור צנרת PVC, ועלותו מהווה, כפי שהזכרתי, למעלה מ-60% מעלות הצנרת. תא"ל, במעמדו כיצור 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 עלולה להיות השפעה שלילית על התחרות. קושי משמעותי יותר מתעורר עת נקרית על דרכו של יצרן מתחרה של צנרת הזדמנות עסקית, בהקשרה מדרשת התחייבות לאספקת מוצרי צנרת בכמות ידועה ובמחיר נתון לאורך זמן; במקרה כזה יעדיף אותו יצרן להתקשר בחסכם לתבטחת אספקת PVC באותה תקופה, בתנאי אספקה ידועים. חסכמים ארוכי טווח עם ספקים זרים

<sup>39</sup> 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 נהנתה מבעדיות בשוק לוחות הגבס בכל האמור לייצור מקומי, אך נחשפה ליבוא מארצות שלישיות במחירים נמוכים מחמחירים שגבתה. כאמצעי להגבלת היבוא ושמידה 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 חיתה ידועה לו ולנסות לנצל בעצמו. זאת ועוד, יהא באפשרותו להתחרות על אותה הזדמנות עסקית תוך שהוא שולט על המחיר שיוכלו מתחריו להציע מולו. כך, למשל, במכרז להספקת 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 ולחשאת 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 הקמת 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 ההסתברות כי הכוח שיתא בידיו בתקופה של גאות מחירים בעולם ייוותר על כנו.<sup>40</sup> 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 ובעל 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 אייר רותם, מנכ"ל תא"ל דאז וסגן יו"ר מועצת המנהלים שלו כיום:

<sup>40</sup> בשווקים בהם מקובל שילוב אנכי בין חברות רב-לאומיות לבין חברות מקומיות, דוגמת 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 לשינוק ותזקיקי דלק לבין ספק בינלאומי גדול של תזקיקים עשוי להפחית באופן משמעותי מכוחו של מונופולין מקומי בויסקי, בתנאי כמובן שקיימים מתקנים חולמים ליבוא תזקיקים ולאכסונים ואין בנמצא חסמים מנהליים המייקרים את המוצר המיובא. 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 הסתברות הפגיעה הצפויה בתחרות או בציבור כתוצאה מחמיזוגים הכדוניים 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."<sup>41</sup>

גם בכל הקשור לתוצאות המסתברות של מיזוג כשלנו ניתן, למעלה מן הצורך, ללמוד מן המקרה ההוא: 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 מגדלה של כרמיפלס ערב מיזוגה הבלתי-חוקי עם תא"ל, מאיים ליצור אותו פוטנציאל ליצירת כוח מונופוליסטי ולהפעלתו. 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 ההשפעה התחרותית של יבוא לישראל.

#### 6. החשש לפגיעה בתחרות: תיאום בין המתחרים הנותרים בשוק הצנרת<sup>42</sup>

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 בגסיבות השוק הרלוונטי, צמצום במספר המתחרים והגדלת הריכוזיות - תוצאות מסתברות של המיזוג - צפוי לחקים פגיעה משמעותית בתחרות על דרך יצירת תנאים טובים לתיאום בין המתחרים בשוק הצנרת.

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

<sup>41</sup> פרסוקול ישיבת דירקטוריון תעשיות אלקטרוכימיות (פרוטארום) מיום 29.6.93 [הודגשה אינה במקור].

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

<sup>43</sup> ראו חידון לעיל בפרק 2.3. ראו גם, בין היתר: "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 הנוטה להקל על הצלחתה של התארגנות קרטלית.<sup>44</sup>

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

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, יהיו 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 בחיבת 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..."<sup>46</sup>

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 בארצ"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."<sup>47</sup>

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

<sup>44</sup> כושר הייצור העודף עשוי להקל על יצירת תיאום בענף או לחקשות עליה, 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 בעינינו, שכן שוטר הקרטל אינו מתחרה אחר, אלא ספק חומרי תגלם 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 לאמחז בדיוק רב את תפוקתו של כל חבר בקרטל לפי הזמנות ה-PVC שלו, ואם יגדיל תפוקתו וינצל את כושר הייצור העודף, ירוש זאת תא"ל בדמות הזמנות גדולות יותר של PVC. כך בתקופות בהן חיבוא מועט, אך גם ביצוע יבוא לצורך תגדלת תפוקה קל יחסית לגילוי בשוק שכזה.

<sup>45</sup> F.T.C. v. Elders Grain, Inc., 868 F.2d 901, 906

<sup>46</sup> Hospital Corp. of America v. F.T.C., 807 F.2d 1381, 1387

<sup>47</sup> 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 מהווה תא"ל צומת מידע של שוק הצנרת: מרבית יצרני הצנרת נוקטים 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 באופן 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, בפוטנציה, לשוטר מצוין של קרטל אפשרי בין יצרני הצנרת, נוכחות תא"ל בשוק הצנרת, והאינטרס שיווצר לו כיצור צינורות לאחר המיזוג, יאפשר איסוף מידע, פיקוח, ובזכות כוח כיצור חומר הגלם הדומיננטי גם יכולות הענשה של חברי הקרטל.<sup>48</sup> שוק הצנרת הריכוזי, שהיה חופף 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 כיצור 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 שתוארתי 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 שבפניי 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

<sup>48</sup> על חשיבות "צומת מידע" זו העיר בשעתו בחקשר אחר מנחל תא"ל: "צפוי גידול ביבוא של פי.וי.סי. לארץ עם הגידול בביקושים המקומיים לפיכך יש ערך כלכלי לשליטה בשוק מוצרי החמשך אשר תאפשר לנו להעריך טוב יותר את מצבם האמיתי של חלקות.".



מיידית בשוק ייצור צנרת ה - PVC, הן ליצירת כוח שוק מעורר בתחום ייצור צנרת ה - PVC, הן למינוף כוחו של תא"ל משוק ה - PVC לשוק ייצור הצנרת, הן לאפליית מתחרים, 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, וחנתון 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 בחינוד מיזוג, וכן לפגיעה במאפיינים אחרים של השוק - חדשנות, איכות, זמינות, שירות, מבחר, וכיוצא 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 נתונה 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 וקדמור  
חממונה על הגבלים עסקיים



## רשות ההגבלים העסקיים

ירושלים, 6.8.94  
מזג  
25/5  
2975

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 ותעבירו לפרסום בהתאם.

בברכה,

  
צמר נחמו

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 ופוליאתילן	אי.איי.אל. תעשיות בע"מ	2946
ייצור ושיווק צנורות P.V.C ופוליאתילן	וולפמן פלסט בע"מ	
ייצור ושיחול פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאתילן	אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ	2972
מוצרי פלסטיקה וצנורות P.V.C	פיפלסט (ישראל) בע"מ	
ייצור ושיחול פרופילים וצנורות P.V.C ופוליאתילן	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: 2975

בפקס: 03-5102493

02-6253071

לכבוד

ל. בר הלל, עו"ד

צחי גינצבורג, עו"ד

רח' בן יהודה 38

ירושלים 94583

לכבוד

יוסי לוי ושות', עו"ד

יוסי לוי, עו"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 פלסטיק בע"מ

2. מרש פלסט תעשיות בע"מ

בברכה,

צפורה נחמני, עו"ד

רשמת הגבלים עסקיים



## רשות ההגבלים העסקיים

אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ  
מרש פלסט תעשיות בע"מ

החלטה בתיק מזג: 2975

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: 2975	אי.איי.אל. תעשיות פלסטיק בע"מ מרש פלסט תעשיות 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 אחרת 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 שהודעה על ההחלטה פורסמה בשני עתונים יומיים. הגשת ערר על עצם ההחלטה או הגשת ערר על תנאי מתנאיה משמעה שבית הדין רשאי לאשר את החלטת הממונה, לבטלה או לשנותה.