



רשות ההגבלים העסקיים

חברת פלמה אינדיה בע"מ

החלטה בעניין פטור מאישור הסדר כובל

א. הקדמה

ביום 28.8.95 נשלחה לרשות ההגבלים העסקיים בקשת פטור מאישור הסדר כובל בהתאם לסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 (להלן: "חוק ההגבלים"). הצדדים להסדר המבקשים את מתן הפטור הנם חברת מצרפסל תעשיות בע"מ (להלן: "מצרפסל"), פלסים מפעלי פלסטיקה טכנית לחקלאות תעשיה ובנין בע"מ (להלן: "פלסים") ולגו השקיה בע"מ (להלן: "לגו", וכולם ביחד יקראו להלן: "הצדדים").

בקשת פטור זו הגיעה לרשות לאחר שיזמנו מהלך שפניו בדיקת הקשר העסקי בין הצדדים. עניינה של הבקשה בהקמת חברה משותפת בשם פלמה אינדיה בע"מ, אשר לדברי המבקשים פועלה מתמצה בהקמת חברה בהודו לייצור ושיווק מוצרי השקיה בשיתוף עם חברת דשנים מקומית בשם נרגיונה. החברה המוקמת תהיה בבעלות 30% פלמה אינדיה ו- 70% נרגיונה. לדברי המבקשים לא מעורר מיזם משותף זה שום חשש של ממש לפגיעה בתחרות בשום שוק אחר, בפרט לא בשוק המקומי.

נפגשנו עם המבקשים, בחננו את בקשתם, ולצורך **בקשת פטור זו**, הגענו למסקנה כי הקמת פלמה אינדיה מגבילה באופן לא משמעותי את התחרות בענף מוצרי ההשקיה, ולפיכך אתן לה פטור מאישור הסדר כובל, כאמור בסעיף 14 לחוק ההגבלים, כפוף לתנאי שפלמה אינדיה לא תעסוק באף תחום או עיסוק נוסף ללא קבלת אישור הממונה טרם תחילת הפעילות, וכי אמנם הלכה ולמעשה, כמוצהר, לא תגלוש הפעילות המשותפת לתחומים אליהם לא מכוון פטור זה. אסביר בתמצית מסקנותיי.

ב. שתוף הפעולה בין החברות

ביום 11.8.93 הגיעה לידי תלונה בנוגע להקמת חברת שיווק בשם פלמה. התלונה התבססה על ידיעה בעיתון לפיה הצדדים חתמו על הסכם להקמת חברה לשיווק מוצריהם,

שתעסוק במקביל גם במחקר ובפיתוח מוצרים חדשים. בעקבות תלונה זו נשלחו מכתבי בירור למנהלי הצדדים. תגובת המנהלים היתה כי בדעתם להקים חברה בשם פלמה מערכות השקיה בע"מ שתעסוק בשיווק מוצרי הצדדים בחו"ל. בנוסף הצהירו הצדדים כי הם מייצרים אביזרים שונים להשקיה ומוצריהם משלימים זה את זה. מערך השיווק האמור הוקם כדי לחזק את כושר השיווק של הצדדים בחו"ל, ומטרתו לאפשר להם הופעה משותפת בשווקי חו"ל, הן באמצעות חומר פרסומי והן באמצעות שילוב מוצריהם במחירון אחד. הצדדים הצהירו והדגישו במפורש כי ההסכם לחלוטין, איננו מתייחס, במישרין או בעקיפין, להתארגנות כלשהי שתפעל או תשפיע בשוק המקומי. לאחת התגובות אף צורף הסכם שנחתם ביום 29.4.93 בין מצרפלס לפלסים להקמת חברת השיווק, שבאחד מסעיפיו נכתב כי "למען הסר ספק מובהר ומוצהר בזאת כי החברה תשווק המוצרים בחו"ל בלבד ולא תשווק המוצרים או מוצרים כלשהם בתחומי מדינת ישראל".

מצאנו כי הסדר זה של הקמת חברת השיווק המשותפת הוא, לכאורה, בגדר הסדר כובל, כאמור בסעיף 2 לחוק ההגבלים. פרקליט רשות ההגבלים, אף הוסיף בהודעתו האמורה, שניתנה עוד ביום 18.11.93, כי הואיל ונמצא למד כי הצדדים מבקשים להגיש בקשה לפטור מאישור הסדר כובל על ידי בית הדין להגבלים עסקיים, הרי שהדרך לעשות כן היא באמצעות הגשת בקשה מתאימה, אשר תיבדק בהתאם. למכתב זה, ולזה שבא בעקבותיו מיום 6.2.94, לא נתקבלו כל תגובות. בעקבות תזכורת נוספת, הודיעה פלמה מערכות השקיה מתקדמות בע"מ, כי מאז יסוד החברה ועד יום הגעת המכתב לא היתה החברה פעילה ולא נעשו במסגרתה עסקאות כלשהן. בנוסף, הודיע סמנכ"ל הכספים של לגו, ביום 20.3.95, כי בזמנו התקשרו הצדדים לצורך הקמת מערך שיווק בינלאומי תחת השם "פלמה". להתקשרות זו לא היתה כל פעילות מסחרית, למעט הפקת עלוני פרסום והופעה משותפת בתערוכות בינלאומיות. בנוסף, נאמר על ידו כי בחודש יולי 1994 נחתם הסכם בין הצדדים המסדיר הפעלת חברה משותפת שתפעיל ביחד עם חברת דשנים גדולה בהודו מיזם משותף, לצורך פעילות עסקית בהודו. לדבריו, החל מיזם זה בהתארגנות לפעילות עסקית בחודש ינואר 1995.

ביום 3.5.95 הגיע אלינו חוזה בין הצדדים בנוגע להפעלת פלמה אינדיה, אשר המשכו בהגשת בקשת הפטור נשוא עיונו כאן. בקשה זו הוגשה בצורה מתוקנת ביום 28.8.95, אז אף נערכה פגישה בין הצדדים ונציגי הרשות. הצדדים טענו כי הרעיון להקים חברה בהודו עלה כבר בשנת 1992, כאשר מצרפלס בחנה את השוק ההודי. לטענתם, הם אינם יכולים להתחרות במחירי המוצרים בשוק ההודי, ולכן החליטו על הקמת חברה לייצור ושיווק מוצרי השקיה בהודו, בשיתוף עם גורם הודי.

ג. ענף מוצרי ההשקיה

ענף מוצרי ההשקיה פונה אל שני תחומים עיקריים: חקלאות וגינון. בשני תחומים אלו חלו בשנים האחרונות התפתחויות טכנולוגיות מהירות, שמשמעותן השקיה יעילה וחסכונית בחקלאות ומציאת פתרונות אופטימליים על פי סוגי השטח והצמחייה בתחום הגינון. ההשקיה

בחקלאות מתייחסת בעיקר לסוגי הגידולים ואילו בתחום הגינון מושם דגש גם על עיצוב המוצרים ועל האסתטיקה של מערכות ההשקיה.

שיווק מוצרי ההשקיה מתבצע הן באמצעות סוכנים והן כחלק משיווק מערכות חקלאיות מוגמרות. לדברי הצדדים, מערכות אלו משלבות מוצרי חברות שונות ומעניקות ללקוח פתרון כולל ומתאים לצרכיו. מרבית המכירות לשוק הפרטי נעשות בחנויות מתמחות וברשתות שיווק המעמידות על מדפיהן גם מוצרי גינון והשקיה.

בענף מוצרי ההשקיה בישראל, לדברי הצדדים, פועלות חמש חברות גדולות ומספר חברות קטנות. החברה הגדולה בענף הינה נטפים, שבבעלותה שלושה מפעלים קיבוציים (חצרים, מגל ויפתח). לאחריה באות, לפי גודלן, פלסטרו גבת מקבוץ גבת, נען השקיה, מצרפס ופלסים. בנוסף, קיימות כאמור מספר חברות קטנות יחסית (בהן לגו) וכן יבואנים ומשווקים דוגמת חברת הגרעין וחברת עמיר. מרבית החברות בענף מייצרות גם צנרת שאינה לשם השקיה בלבד, אלא כזו המשמשת בענפי התשתית והתקשורת.

הצדדים מעריכים כי היקפו הכספי של ענף מוצרי ההשקיה המקומי עומד על סדר גודל של כמה עשרות מיליוני דולרים בלבד. סיבה זו, בנוסף לכך שמדינת ישראל הינה בין המדינות המובילות בעולם בתחום מערכות השקיה, מביאה לכך שחלק נכבד מתוצרת החברות הפועלות בענף מופנה ליצוא.

ד. ההסכם

עיקרי הוראות ההסכם להקמת חברת פלמה אינדיה הנם שכל אחד מהצדדים יהיה בעל 1/3 מהזכויות בפלמה אינדיה; בשלב ראשון תעסוק החברה בהודו בלבד, בהקשר להסכם בינה לבין החברה ההודית נרג'ונה; ההשקעות בחברה תיעשנה על ידי הצדדים בחלקים שווים ביניהם, ובכל מקרה לאחר קבלת החלטה פה אחד בדירקטוריון; הצדדים מתחייבים לא להתחרות בחברה בהודו ולשמור על סודיות מלאה של כל מידע שיגיע לידיהם במהלך פעילותה.

ה. ההצדקה למתן הפטור

1. עם כינון היחסים הדיפלומטיים בין ישראל לבין הודו, ניסו הצדדים, לטענתם, לייצא באופן נפרד את מוצריהם להודו. ניסיון זה כשל לאחר שהובהר להם כי אין הם בסדר גודל שיכול לענות על דרישות הלקוחות הפוטנציאליים בהודו, אם עקב כושר יצור מוגבל, מחירי מוצרים גבוהים או בעיות היכולות להתעורר במערך שיווק קטן יחסית.

2. בענף מוצרי ההשקיה בהודו פועלות חברות בינלאומיות גדולות, המשווקות מגוון רחב של מוצרים. פעילות משותפת של הצדדים תביא להוזלה בעלויות השיווק וליכולת לשווק סל מוצרים שיתן ללקוחות רבים פתרון מקיף.

3. יתרון נוסף בשיווק המשותף יימצא בכך שניתן יהיה להציע ללקוחות בהודו "הצעות חבילה" המשלבות את המוצרים השונים של הצדדים, מוצרים שכאמור הם בחלקם מוצרים משלימים. דוגמא לשילוב כזה הוצגה בפנינו במקרה של שיתוף הפעולה שמתקיים כבר כ- 19 שנים בין לגו למצרפלס, כאשר לגו משלבת את הטפטפות של בצנרת ההשקיה של מצרפלס.

4. לטענת הצדדים, פלח השוק שלהם בארץ עומד על כ- 10% מכלל ענף מוצרי ההשקיה. נתון זה מפחית את החשש לפגיעה של ממש בתחרות בענף מוצרי ההשקיה בארץ בעקבות הקמת פלמה אידיה, שפעילותה תתבצע אך בשיווק בהודו.

5. הסדר המבוקש מטרתו ליצוא בלבד, ולטענת הצדדים הואיל ומדובר בפעילות משנית, זו איננה מעוררת, הלכה ולמעשה מהלכים שיש בהם כדי לעורר חשש לפגיעה בתחרות בשוק המקומי. הצדדים אף גיבו זאת בהתחייבות מפורשת כי ינקטו בכל האמצעים על מנת להבטיח את התוצאה לפיה לא "יזלוג" הסדר השיווק המשותף לשוק המקומי.

ו. סוף דבר

נוכח כל האמור לעיל, הגעתי לכלל החלטה, כי אתן פטור מאישור הסדר כובל על ידי בית הדין להגבלים עסקיים להסדר הקמת פלמה אינדיה בע"מ, כפוף לתנאי שחברה זו לא תעסוק באף תחום או עיסוק נוסף ללא קבלת אישור הממונה טרם תחילת הפעילות, וכי הצדדים ינקטו בכל האמצעים הדרושים על מנת לוודא את התוצאה לפיה לא יזלוג הסדר השיווק המשותף לשוק המקומי.

הפטור יעמוד בתוקפו לתקופה של שלוש שנים.

החלטתי זו נתונה לערר בפני כבוד אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי ארגון צרכנים, איגוד עסקי או כל הרואה עצמו נפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

כמו כן, תבחן החלטה זו על ידי במקרה של שינוי נסיבות מהותי, או במידה ויוצג לפני מידע שלא הובא לידיעתי ואשר יש בו כדי להקרין על הבקשה המאושרת בזאת.

ניתן היום 11 בפברואר 1996, בירושלים.

ד"ר יורם טורבוביץ
הממונה על ההגבלים העסקיים