

3. שיתוף הפעולה בחברה גדות מסופים לכימיקלים  
(1985) בע"מ בין הצדדים לבקשה.

הרואה עצמו נפגע מהסדר כובל. איגוד עסקי וכן  
ארגון צרכנים רשאים להגיש לבית הדין להגבלות  
עסקיים התנגדות מנומקת בכתב תוך שלושים ימים מיום  
פרסום ההודעה ברשומות.

ההסדר האמור פתוח לעיון הציבור ברשות להגבלות  
עסקיים. רח' דוד המלך 8. ירושלים.  
כ"ז באייר התשנ"ז (15 במאי 1996)  
(חמ 3741)

יורם טורבוביץ  
הממונה על ההגבלות העסקיים

123916  
הודעה על הארכת פטור מאישור הסדר כובל  
לפי חוק ההגבלות העסקיים, התשמ"ח-1988

אני מודיע כי בחוק סמכותי לפי סעיף 14 לחוק  
ההגבלות העסקיים, התשמ"ח-1988, נתתי ביום 11  
באפריל 1996 הארכת כובל שנים נוספות לפטור  
מאישור הסדר כובל שניתן על ידי ביום 12 בדצמבר 1993.  
הארכת הפטור כפופה לשני התנאים שנקבעו בפטור  
המקורי, וזאת לאור הנימוקים שהובאו על ידי בפטור  
המקורי.

הצדדים להסדר:

חברה פוליאון - ברקאי תעשיות (1993) בע"מ

חברת גניגר מפעלי פלסטיקה.

מנהל ההסדר:

הסכם שנחתם בשנה 1991 בין חברת פוליאון-ברקאי  
תעשיות (1993) בע"מ וחברת גניגר מפעלי פלסטיקה בדבר  
הקמת שותפות בשם "פוליאון-ברקאי" לשיווק מוצריהן, שניהם  
סוגים שונים של יריעות פוליאטילן לחקלאות, המשמשות  
בעיקר לחממות, חיפוי קרקע וחיטוי קרקע.

ההחלטה האמורה פתוחה לעיון הציבור ברשות  
להגבלות עסקיים, רח' דוד המלך 8. ירושלים.

כ"ז באייר התשנ"ז (16 במאי 1996)  
(חמ 3741)

יורם טורבוביץ  
הממונה על ההגבלות העסקיים

131116  
הודעה על פטור מאישור בית הדין להסדר כובל  
לפי חוק ההגבלות העסקיים, התשמ"ח-1988

בהתאם להוראת סעיף 14(ג) לחוק ההגבלות  
העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן - החוק), אני מודיע  
בזאת על החלטתי להעניק פטור מאישור בית הדין  
להסדר כובל שפרטיו הינם כדלקמן:

1. כיח התשמ"ח, עמ' 128.

כוכב השחר - אגודה שיתופית חקלאית להתיישבות  
קהילתית בע"מ.

כרי צאן - אגודה חקלאית שיתופית בע"מ.

פרי שומרון - אגודה שיתופית בע"מ (פרדס חנה).

רפח ים - כפר קהילתי אגודה שיתופית להתיישבות  
תעשייתית וחקלאית בע"מ.

אבירים - חוות איילים בע"מ.

חברה לשתלנות וריבוי צמחים "מיצפור" בע"מ -  
מושב תקומה.

מאירסון אהרון ובניו (1981) בע"מ.

מן מנחם ושות' לחקלאות בע"מ.

מרכז אתרונג ישראל בע"מ.

עין כמונים משק חקלאי בע"מ (בכינוס נכסים).

4. בפירוט תחום פעולתו של המשקם אופיר כ"ץ, בסופו  
יבוא.

"פרחי הערבה" - אגודה חקלאית שיתופית בע"מ.

בית אריזה אזורי בערבה - אגודה חקלאית שיתופית  
בע"מ.

בית אריזה לתמרים בערבה - אגודה חקלאית  
שיתופית בע"מ.

מפעלי הערבה - שותפות רשומה.

י' בסיון התשנ"ז (27 במאי 1996)  
(חמ 372363)

שולמית ולנשטיין, שופטת בדיומוס  
'יושבת ראש הועדה למינוי משקמים

5. י"פ התשנ"ג, עמ' 1786.

542  
הודעה על תיקון בקשה לרישום הסדר כובל

לפי חוק ההגבלות העסקיים, התשמ"ח-1988

בהתאם לסעיף 7(ב) לחוק ההגבלות העסקיים,  
התשמ"ח-1988, אני מודיע בזאת כי הוגשה בקשה  
לרישום הסדר כובל הנוגע לעסקי כימיקלים והובלתם.  
הודעה זו מתקנת את ההודעה שפורסמה בולקוט  
הפריסומים 4299, מיום 20 באפריל 1995.

הצדדים להסדר:

גדות מסופים לכימיקלים (1985) בע"מ.

גדות מכליות ומאגרים לכימיקלים בע"מ.

כלל שווק ומסחר (1964) בע"מ.

כלל שחר בע"מ.

מנהל הכבילות עליהן הצהירו הצדדים:

1. אי תחרות בחברה גדות מסופים לכימיקלים  
(1985) בע"מ כאמור בהסכם מיום 3 באוגוסט 1986.

2. תנאי הכבילה כפופים להוראות נספח ההחלטה  
המפורטת את תנאי הממונה על ההגבלות העסקיים.

1. כיח התשמ"ח, עמ' 128.



רשות ההגבלים העסקיים

א' סיון, תשנ"ו  
19 מאי, 1996

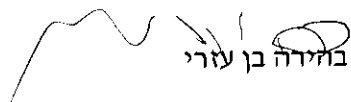
לכבוד  
הממונה על חקיקת משנה  
משרד המשפטים  
ירושלים

ג.נ.,

הנדון: הודעה על תיקון בקשה לרישום הסדר כובל  
והודעה על הארכת פטור מאישור הסדר כובל

מצ"ב הודעה על תיקון בקשה לרישום הסדר כובל והודעה על הארכת פטור מאישור הסדר כובל  
לפרסום ברשומות לפי סעיפים 7(ב) ו-14 לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988.

בכבוד רב,

  
בוזר בן עזרי

העתק: לשכת הדובר- לפרסום ההודעה על תיקון בקשה לרישום הסדר כובל  
בשני עיתונים יומיים.



## רשות ההגבלים העסקיים

### **הודעה על הארכת פטור מאישור הסדר כובל לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988<sup>1</sup>**

אני מודיע כי בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988, נתתי ביום 11 לאפריל 1996 הארכה בשלוש שנים נוספות לפטור מאישור הסדר כובל שניתן על ידי ביום 12.12.93. הארכת הפטור כפופה לשני התנאים שנקבעו בפטור המקורי, וזאת לאור הנימוקים שהובאו על ידי בפטור המקורי.

הצדדים להסדר:

- חברת פוליאון - ברקאי תעשיות (1993) בע"מ  
- חברת גניגר מפעלי פלסטיקה

מהות ההסדר:

הסכם שנחתם בשנת 1991 בין חברת פוליאון - ברקאי תעשיות (1993) בע"מ וחברת גניגר מפעלי פלסטיקה בדבר הקמת שותפות בשם "פוליגר" לשיווק מוצריהן, שניהם סוגים שונים של יריעות פוליאטילן לחקלאות, המשמשות בעיקר לחממות, חיפוי קרקע וחיטוי קרקע.

ההחלטה האמורה פתוחה לעיון הציבור ברשות להגבלים עסקיים, רח' המלך דוד 8, ירושלים.

14 יורם טורבנמן

הממונה על ההגבלים העסקיים

כ"ז-אייר-תשנ"ן  
16-מאי-96

<sup>1</sup> ס"ח התשמ"ח, עמ' 128

1239 / 165  
11/8



## רשות ההגבלים העסקיים

### שותפות פוליגר

### יריעות פוליאתילן לחקלאות

### החלטה בענין הארכת פטור מאישור הסדר כובל

1. ביום 18.12.95 הגיעה אל רשות ההגבלים העסקיים בקשה למתן הארכת פטור מאישור הסדר כובל בהתאם לסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 (להלן: "חוק ההגבלים"). עניינה של הבקשה הינו הסכם שנחתם בשנת 1991 בין חברת פוליאון-ברקאי תעשיות (1993) בע"מ וחברת גניגר מפעלי פלסטיקה (להלן: "הצדדים") בדבר הקמת שותפות בשם "פוליגר" לשיווק מוצריהן, שהינם סוגים שונים של יריעות פוליאתילן לחקלאות, המשמשות בעיקר לחממות, חיפוי קרקע וחיטוי קרקע.

2. להסכם זה נתתי פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים ביום 12.12.93 (להלן: "הפטור המקורי") לתקופה של שנתיים ימים, ובכפוף לשני תנאים.

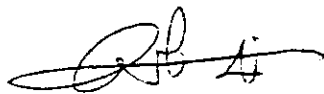
3. לאחר למידת המידע שהועבר לאחרונה אל הרשות על ידי הצדדים, ולאחר קבלת המלצת מינהל הכימיה והמחצבים במשרד התעשייה והמסחר למתן הארכת הפטור, החלטתי להאריך את הפטור בשלוש שנים נוספות, כפוף לשני התנאים שנקבעו בפטור המקורי. וזאת לאור הנימוקים שהובאו על ידי הפטור המקורי.

4. החלטתי זו נתונה לערר בפני 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 לאפריל 1996, בירושלים.



ד"ר יורם טורבוביץ

הממונה על ההגבלים העסקיים

8. הנימוקים התומכים בבקשה להארכת הפטור עפ"י סעיף 14 לחוק יפורטו להלן.

ואלה הנמוקים :

### רקע עובדתי:

העובדות המתייחסות לבקשה זו הן אלו שצוינו בבקשה למתן פטור מאישור הסדר כובל שהוגשה ע"י המבקשים ביום 25.10.92 ועליהן הסתמך כב' הממונה על ההגבלים העסקיים בהחלטתו. עובדות אלו, רובן ככולן שרירות וקיימות גם נכון ליום בקשה זו, וכב' הממונה מתבקש לראות בהן כחלק מהמסד העובדתי גם בבקשה זו. המבקשים יפרטו להלן את עיקרי הדברים ואת העובדות הרלוונטיות למהלך השנתיים בהן פועלת השותפות.

### א. הפעילות :

1. השותפות "פוליגר" פעלה במהלך תקופת הפטור ושווקה את מוצרי שני המפעלים השותפים בה :

א. פולי און - ברקאי תעשיות (1993) בע"מ מקיבוץ ברקאי

ב. גניגר מפעלי פלסטיקה מקיבוץ גניגר

יצוין כי לתקופה של מספר חודשים במהלך 1995 הפסיקה השותפות לפעול עקב בעיות ניהול וסכסוך בין השותפים ואולם בדעת השותפים לשוב לפעול כמתוכנן, באמצעות השותפות, עם קבלת האישור ולקראת עונת 1996.

2. השותפות מעסיקה כ- 15 עובדים ומנהל חיצוני. פולי און מעסיק כיום 97 פועלים מתוכם כ- 60 שכירים הבאים מיישובי האזור. וזאת בהשוואה ל- 60 פועלים (מתוכם 15 שכירים) בשנת 1992. נתונים דומים קיימים בגניגר.

### ב. מגוון המוצרים - תרחבתו.

1. הענף הרלוונטי לענייננו הוא ענף יריעות הפוליאטילן לחקלאות המשמשות בעיקר לחממות, חיפוי קרקע ולחיטוי קרקע. יריעות אלה נחלקות בהתאם למידות היריעה (עובי ורוחב) והרכבה.

2. המפעלים המשיכו ביצור יריעות פוליאטילן לחקלאות תוך יצור מוצרים חדשים. איחוד השיווק בין המפעלים אפשר לכל אחד מהמפעלים בנפרד הפנית תקציבים מוגברים להרחבת המו"פ בצורה יעילה יותר. תחום זה ניזון מדרישותיו המיוחדות וצרכיו השונים של החקלאי בהתאם לפעילותו ולמקומו ברחבי מדינת ישראל.

בשנת 1995 פותחו ע"י שני המפעלים מוצרים נוספים בקבוצת החממות, לדוגמא :

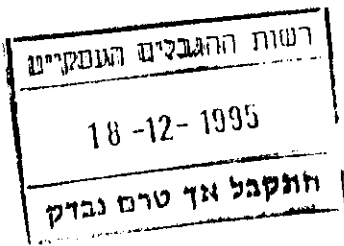
א. IR אנטי וירוס, IR כחול, IR 603 (ירוק), IR 403 - יריעות בעלי ספציפיקציות ייחודיות.

ב. יריעות ייעודיות המתאימות ספציפית לאזורים בעלי תנאי אקלים שונים כגון : חוף הכרמל, עולש,

כיכר סדום, אזור הערבה וכיוצ"ב.

ג. פותחו מוצרי המכונים "פוליטראפ" - מוצרים המיועדים ללכידת מזיקים.

שימוש במוצרים אלו מאפשר צמצום בהיקף הריסוסים ואמצעי ההדברה - מוצרים אלו נדרשים עתה נוכח המודעות הרבה והגבוהה בארץ ובעולם לגידולים טבעיים שגודלו ללא שימוש בחומרים מזיקים.



בעניין : חוק החגבלים העסקיים, תשמ"ח - 1988

בקשה להארכת פטור מאישור הסדר כובל.

בהתאם לסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, תשמ"ח - 1988 (להלן: "החוק"), מוגשת בזה בקשה להארכת הפטור מאישור בית הדין להסדר כובל שניתן ביום 12.12.93 ע"י כב' הממונה על ההגבלים העסקיים, ופרטיו כדלקמן:

1. מבקשי הארכת הפטור והצדדים להסדר :

- א. פולי און- ברקאי תעשיות (1993) בע"מ מקיבוץ ברקאי  
ב. גניגר מפעלי פלסטיקה מקיבוץ גניגר

שניהם ע"י ב"כ עוה"ד יוסף א. שלוש ו/או  
י.רנרט ו/או מ.מילר ו/או מ.מלינוביץ ו/או  
מ.כהן ו/או ד.נוביץ ו/או ש.סלומון ו/או  
מ.בן-דת  
מרח' החשמונאים 95 תל אביב 67011  
טל: 03-5612521, פקס: 03-5610381

2. צורת ההסדר : בכתב ובע"פ

3. המסמכים הקובעים את ההסדר והנוגעים לו: הסכם שותפות - יולי '93. מצ"ב כנספת א'

4. השירות נשוא ההסדר : שיווק יריעות פוליאטילן לחקלאות בארץ.

5. מהות הכבילה : שיווק משותף ומאוחד של שני יצרני יריעות פוליאטילן לחקלאות גם בתחומים בהם קימות חפיפה בסוג המוצר.

6. תקופת ההסדר הכובל : עד ליום 31.12.93 + סעיף אופציה להארכת המועד לתקופה של 12 חודשים בכל פעם.

7. הפטור: כבוד הממונה על ההגבלים העסקיים נתן ביום 12.12.93 פטור לשנתיים בהתאם להחלטתו שהעתקה מצ"ב כנספת ב'.

3. יצור מגוון רחב יותר של מוצרים מחייב את המפעלים בסדרות קטנות יותר מחד, דבר הגורר פחת גדול בייצור, בחלפח ממוצר למוצר, ובאחסנת מלאי גדול מכל סדרה לצרכי חירום כפי שיפורט להלן. איחוד חשיוק מאפשר לייעל את הייצור ולעשותו כדאי גם במוצרים בהם העלויות גבוהות יותר.

#### ג. מלאי חירום :

1. חלק מעמידת המפעלים בדרישות החקלאים ומתן שירות טוב ואיכותי הוא הצורך הבסיסי בהכנת מלאים למקרי חירום כגון נזקי טבע, סופות וכיוצא ב, שבהם הפלסטיק עף או ניזוק. במצבים אלו מצפה החקלאי לתשובות מידיות ע"י אספקה בלתי נדחית של כמות יריעות כנדרש על ידו על מנת שהגידולים לא יפגעו. המפעלים איפא נדרשים להכנת מלאי חרום לכל אחת מסדרות הייצור המגוונות.

2. השווק המשותף מאפשר למפעלים להחזיק מלאי מספיק כך שבחורף 1994 עת הייתה דרישה מוגברת ומיידית לאספקת יריעות לחממות עקב סופה סיפקה השותפות כ- 350 טון עפ"י דרישות השוק ואף את דרישותיהם של הצרכנים הרוכשים מן היבואנים שכן ליצרני היבוא לא היה מענה.

3. כיום מצויים בידי השותפות מלאים קבועים לעתות חירום של כמאות טונות. פעילות נפרדת הייתה מחייבת כל אחד מהמפעלים בנפרד להחזיק את מלוא הכמות הנדרשת כמלאי חירום מכל אחת מסדרות הייצור ובכל אחת מן המידות. בפועל נחסך, רק בנושא המלאים, כ- 250 טון בשווי של כ- 2.5 מיליון ש"ח.

4. נציין עוד שבעקבות התנודות החריפות במחיר חומר הגלם כפי שיוזכר ויפורט להלן, וירידה תלולה במחירו לאחרונה, נגרמו למפעלים הפסדים עצומים עקב המלאים שנותרו במפעלים. במצב עניינים זה, קשה התמודדות המפעלים לאורך זמן עם יבואנים שאינם מחזיקים מלאי חירום, בוודאי לא יריעות ייחודיות, ואם הם עושים כן, ייקל עליהם להיפטר מן העודפים.

#### ד. תנודות חדות במחיר חומר בגלם :

נתח חומר הגלם - פוליאטילן במחיר המוצרים הינו כ- 60%. בשנתיים האחרונות חלו תנודות חריפות במחירי חומרי הגלם כך למשל מחירי הפוליאטילן בצפיפות נמוכה עמדו ביוני 1994 על 1.9 ש"ח/ק"ג ובינואר 1995 עלה המחיר עד 3.55 ש"ח/ק"ג. בקיץ 1995 ירד המחיר שוב ל- 2.25 ש"ח/ק"ג. הכנת המלאים לשעת חירום נעשתה בחורף ( לקראת עונת השווק בקיץ). בתקופה זו כשהמחירים עמדו בשיאם נאלצו המפעלים לרכוש חומר גלם בכמות גדולה לשם הבטחת המלאים. כאמור עקב תנודות השוק ירדו מחירי חומר הגלם לקראת תחילת העונה, דבר שחייב חורדת המחיר לצרכן וספיגת הפסדים כבדים למפעלים.

#### ה. הגידול המתמשך בהיקף היבוא :

1. כפי שהובהר בבקשה המקורית עד לשנת 1988 לערך - היווה יבוא היריעות שהתמקד בענף החממות כ- 5% בלבד. למן אותה שנה החל יבוא ושיווק אגרסיבי אשר התחזק בשנת 1990 ביבוא מסיבי מיוון והגיע עד כדי 25% בשנת 1992.



2. בתקופת הפטור נוספו לפחות שלושה יבואנים דומיננטיים לרשימת היבואנים :

א. שתי חברות גרמניות - ורה פלסט ואורביטה - המיובאות ע"י חברת עמיר בע"מ.

ב. חברת פאטי מאיטליה מיובאת ע"י חברת רשת צפון.

ג. חברת ספרדית מיובאת ע"י חברת סולי בע"מ .

3. נכון לשנת 1995 גדל היבוא בתחום היריעות לחממות והגיע לכדי כ- 37% - 30% . בנתונים אלו

משתקפת מגמה ברורה וחדה של עליה בהיקף היבוא.

4. למפעלים הזרים יתרונות ניכרים על פני השותפות : עלויות ייצור נמוכות. ההבדל בין עלויות היצור המקומי ליבוא נגרם בין השאר עקב עלויות אחזקה נמוכות של העסקת עובדים ( לדוגמא : יוון), מתן סובסידיות ע"י השוק האירופי המשותף לרכישת ציוד הייצור היקר, יבוא במידות סטנדרטיות ונפוצות בלבד בהם היקף המכירות גבוה תוך הזנחת המידות או האיכויות הייחודיות בהם עלות הייצור גבוהה יותר ומתח הרווחים מטבע הדברים, נמוך.

כמו כן במרבית המקרים קיימת אפשרות למפעלים הזרים לנטרל את התנודות החרפות במחיר חומר הגלם בשל היתרון לגודל, יצור כולל של עשרות אלפי טון בשנה לעומת אלפים בודדים במפעל המקומי.

5. זאת ועוד הואיל והיבואנים ככלל לא מכרו למגזר הפלשתינאי מחד, והואיל ומכירות השותפות למגזר הפלשתינאי הולכות ומצטמצמות ככל שגדלים השטחים המועברים לשליטתם. אזי הנתח היחסי של היבואנים בפלח השוק הישראלי הולך וגדל בצורה משמעותית עוד יותר.

#### ו. יתרון היבוא עקב מחירי ההיצף ותנאי אשראי :

לאור האמור לעיל, שמרו היבואנים על רמת מחירים תמידית נמוכה ב - 15% - 10% נכון לשנת 1992 ממחירי השוק המקומי. בשנתיים האחרונות גדל הפער והגיע לכ - 20%.

#### ז. ירידת מחירים רגילים :

המחיר הממוצע ליריעה לחממות עמד בשנת 1993 על סך 10.80 ש"ח לק"ג. המחיר הממוצע ליריעה לחממות בשנת 1995 הינו 11.10 ש"ח לק"ג. בתקופה זו עלו מחירי חומר הגלם ב- 35% . חומר הגלם מהווה 60% מעלות המוצר לפיכך מדובר בעלייה של 21% לצרכי החישוב. במילים אחרות לו נלקחה בחשבון עליית מחיר חומרי הגלם היה צריך להעלות מחיר המוצר ב- 21% כך שהיה עומד על סך 13.10 ש"ח לק"ג וזאת עוד בטרם נלקחו בחשבון ההפרשים עקב עליית המדד על יתרת התשומות. לאור האמור לעיל הרי שמחיר המוצר ירד ריאלית בלמעלה מ- 18%.

#### ח. הפסדים :

שני המפעלים סבלו וסובלים עדיין מהפסדים ניכרים במכירות למגזר החקלאי. הפסדים אלו נגרמים בעיקר כתוצאה ממוסר התשלומים הגרוע והירוד בענף זה כאשר סך החובות האבודים ב - 94 לשני המפעלים הינו כ- 2 מיליון ש"ח. לא זו בלבד, אלא שהמפעלים נאלצים לעמוד אל מול מציאות בה תנאי האשראי השולטים בשוק הנם ארוכים ( שוטף + 180 יום) ונשלטים ע"י היבואנים המסוגלים להשיג טווח אשראי ארוך בחו"ל.

### ט. בחירה חופשית של הצרכן :

1. השותפות מתקיימת כאמור כישות משפטית עצמאית לכל דבר ועניין, המנוהלת ע"י מנהל חצוני. כאמור לתקופה קצרה עקב בעיות פנימיות נוהל שיווק נפרד לכל אחד מהמפעלים.

2. בסוגי חיריעות המיוצרים ע"י שני המפעלים **לא קיימת חלוקת שוק** והשיווק נעשה בהתאם לדרישות הצרכן. הצרכן בוחר באורח חופשי את המוצר העדיף בעיניו (פוליאון או גניגר), ומציין זאת מפורשות בהזמנה ובהתאם לכך משווקת הסחורה. בפועל במהלך השנתיים כ- 60%-50% מצרכני פולגר ממשיים זכותם ובחרים את המוצר (פוליאון או גניגר) בהתאם להעדפותיהם.

### 3. תוצאות ההסדר- הגבלה לא משמעותית של התחרות אל מול יתרונות לציבור

#### הצרכנים:

ההסדר האמור הוכיח את עצמו לאורך תקופת הפטור כהסדר שלא הגביל אף לא באופן משמעותי את התחרות בענף החממות. וזאת אל מול היתרון הכלכלי הניכר לכלל המשק ולצבור הצרכנים בפרט.

נחזור איפא ונבחן האם ההסדר אכן מגביל באופן לא משמעותי את התחרות בשני ההיבטים :

א. עד כמה מגבילה הכבילה את התחרות והאם ישנו נצול לרעה של הכח הכלכלי המאוחד.

ב. עד כמה יוצאת טובת המשק וצבור הצרכנים נשכרת מן הפעילות המאוחדת.

נציין כי ככל שגברו השיקולים והיתרונות בבחינת ההיבט השני כן יצומצם משקלו של ההיבט הראשון. נקדים כבר ונאמר כי בבחינת היבטים אלו במהלך פעילות השותפות נמצא כי אין כל יסוד לחשש בדבר ניצול לרעה של הכוח הכלכלי המאוחד. נהפוך הוא, ההשפעות החיוביות שיש לשיווק המשותף למשק הישראלי וקהל צרכני היעד בפרט, גדולות לאין שעור כפי שיפורט להלן.

#### א. הורדת המחיר לצרכן :

בפועל עקב השיווק המשותף ירדו המחירים לצרכן בין היתר עקב חסכון ניכר בעלויות הייצור ואיחוד השיווק כפי שתואר לעיל. החקלאי יוצא איפא נשכר פעמיים, מחיר המוצר ירד באופן ריאלי בכ - 20% אם כי יצוין שליבוא המסיבי תרומה ניכרת לרמת המחירים הנמוכה.

#### ב. ייעול הייצור :

כפי שתואר בבקשה המקורית יצור סוגי יריעות שונים כולל מעבר ממידה למידה. ייצור יריעות בעלות ספציפיקציות מיוחדות גורר פסולת בחומר הגלם (שהוא המרכיב העיקרי בעלויות כ- 60%) בכמות ניכרת. הפעילות המשותפת מאפשרת לכל אחד מהמפעלים לייצר בסדרות גדולות יותר מבעבר תוך ניתוב הדרישה, דבר שחוסך רבות בהיקף הנפל.

#### ג. מגוון רחב של מוצרים לחקלאות :

ציבור החקלאים מקבל מן השותפות מגוון רחב של סוגי יריעות בהתאם לדרישות הצרכן ותנאיו המיוחדים. בשנת 1995 גדל המגוון, דבר המחייב מלאים גדולים, סדרות ייצור קטנות, קיום מערך מוגדל של אנשי מכרות ואגרנומים לשרות שדה, ומלאי לשעת חירום.

#### **ד. איכות המוצר :**

החסכון הניכר כפי שתואר לעיל מאפשר למפעלים להפנות תקציבים מוגברים לשיפור השירות ללקוח ושכלול מערכות הבקרה של איכות ועמידות המוצר.

#### **ה. מחקר ופיתוח :**

שני המפעלים הפנו בשנתיים האחרונות תקציבים למו"פ, ופיתחו מוצרים חדשים בתחום ההתמודדות עם תנאי אקלים ייחודים וקשים, ובתחום ההתמודדות עם מזיקים.

#### **ו. מניעת תחרות בלתי הוגנת :**

כפי שתואר נמצא היבוא במגמת עליה מתמדת. היבואנים שומרים בפועל על רמת מחירים נמוכה בכ - 20%-10% מהיצרן המקומי תוך מתן תנאי אשראי מפליגים. זאת שעה שהיצרן המקומי סובל מתנודות חריפות בחומרי הגלם, מוסר תשלומים ירוד, עלויות ייצור לרבות כח אדם גבוהות ביחס ליצרן הזר ועוד. ליצרן המקומי קיימת איפא נחיתות מובהקת בתחרות אל מול היבוא. בנסיבות אלו התחרות ע"י כל מפעל בנפרד הינה למעשה בלתי אפשרית ובוודאי לא הוגנת.

השיווק המשותף והפעילות המשותפת מאפשרים לצדדים לייעל את עבודתם, לשפר את השירות ואת המחיר ללקוח, לשכלל את איכות המוצר ומגוון המוצרים המוצע לצרכן ולהתייבב כגוף אחד אל מול פני היבוא.

#### **ז. מקור תעסוקה :**

שני המפעלים נמצאים באזורים בעייתיים מבחינה תעסוקתית ומהווים מקור תעסוקה עיקרי, הן בקיבוץ פנימה והן לתושבי האזור. אין ספק שללא שיתוף הפעולה, היקפי הייצור ילכו ויפחתו, דבר שיחייב צמצום ניכר בכוח אדם בכל אחד מן המפעלים ואין להוציא מכלל אפשרות גם סגירה.

#### **ח. הגדלת היצוא :**

כאמור, שני המפעלים עוסקים, כל אחד בנפרד, ביצוא יריעות. שיתוף הפעולה בשוק המקומי אפשר, כפי שכבר הובהר, לייעל את הייצור והשיווק גם יחד, דבר שמביא להפניית כוח אדם ליצוא. אכן, ייצוא המפעלים כל אחד בנפרד גדל ביחס לשנים הקודמות באופן ניכר. היקף היצוא בפוליאון למשל גדל בכ - 30% ביחס לשנה קודמת, ובגניגר 35%.

#### **לסיכום :**

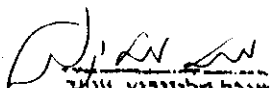
המפעלים פוליאון וגניגר כל אחד בנפרד, מצאו עצמם, על רקע זה הנסיבות שתוארו בתחרות קשה מול היצרן היבוא. עלויות הייצור והשיווק של כל אחד מהמפעלים בנפרד היו גבוהות, והתחרות עם היבוא הגבילה את אפשרויות ההשקעה במחקר ופיתוח. במקביל הוכיח שיתוף הפעולה כי הוא טומן בחובו ייעול מערך הייצור, העלאת האיכות ובקרת האיכות, שיפור השירות לצרכן והשקעה במחקר ופיתוח, כל אלו מאפשרים למפעלים להתמודד במחירי ההיצף של היבואנים.

החסדר נאמור חוט תוצאה של אילוצים אליהם נקלעו המפעלים עקב היבוא החולץ וגדל. אף על פי כן, שני המפעלים גם יחד נחווים אחוז נמוך יחסית ונפל ט - 40% מכלל חשוק במלסטיק לחקלאות, ואשר על כן התחרות התופשית אינה נפגעת, ואת ברט כאשר, כמי שצוין לעיל, מבחינת טיב המוצר ואיכותו בחרים הצרכנים בסופו גם בין שני המפעלים.

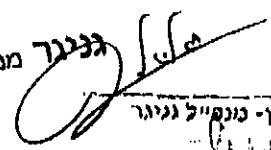
מנימוגט אלו עולה כי הבילה, באט קימת במסגרת חשוק המשותף, הנח קטנה ביותר ובטעל נותרה התחרות ותחופשית, כבילה זו מתגמדת עוד יותר טכח היתרונות ותחועלת לצרכן ולכלל חמשק כמי שפורטו לעיל, והגילים אחרות החטכם מגביל באופן לא משמעותי את התחרות.

#### 4. ייעוץ מבחני הפרק השלישי לחוק :

הפרק השלישי לחוק חל על מיווג חברות ומחיל את חוראות חמק רק על מיווג חברות שתוצאותיו הן כגושק ריכוז משמעותי של כוח כלכלי אשר עלולה להיות לו השפעה על חמשק. חלוקתן על מיווגים חל רק על פעולות בסדר גודל מסוים שכן נקודת המוצא היא שיש יתרון כלכלי למיווג בשלעצמו וכל עוד אין גיצול לרשע של הוכח המוטפליסטי ניתן לתתירו. כפי שנטען בבקשה המקורית יש לתחיל את מבחני סעיף 27 לחוק לעניין מיווגים על פרשטות הנויבה " מגביל מאד לא משמעותי " בסעיף 14 לחוק. מיווג אין המדובר בשני יצרנים שתואמו מוזרים ואי חילקו את חשוק ביניהם אלא בשיתוף פעולה אמיתי ומבא מוזי ביטוח ביתרונות חיוביים ומשמעותיים לצרכן ולמשק הישראלי ככלל. בנסיבות אלו אין כל הצדקה לתוערבות וחפסקונ הפעילות. לפיכך, ומאחר ואין חנופעליק שולטים למעלה מנחצית חשוק בתחום חירישות לחקלאות וחוקף הייצור והשיווק ילחם אינו נגיע לסדרי הגודל הנקובים בסעיף 27 לחוק, איני יש לראות בשיתוף פעולה זה שמוגיל באורח לא משמעותי את התחרות העסקית (אם בכלל). 6. איני על כן מתבקש בזו המומח על החגבלים העסקיים להאריך את הפטור מהצורך לקבל את אישור בית הדין עפ"י סעיף 14 לחוק. 7. לחילופין, מתבקש הממונה, בגולה וידחה את הבקשה, ליתן למבקשים שהות לערוך בקשה זו ולחוסוף נימוקיו. על מנת להגיש לבית הדין החגבלים עסקיים לשם קבלת אישור להסדר.

  
מיכל מלינוביץ, עו"ד  
ב"כ הצדדים

אני נוצחיר שכל הפרטים האמורים חם מלאים ונהנים ושמש נכונים המצורפים הם נכונים ומלבדם אין כל נוסמך אחר הנקובע את חוסדר או העגע לו.

  
חייא אלדמן - מנכ"ל גיגור  
יעקב שמאלני - מנכ"ל "טליאון"

תאריך  
12.12.95  
תאריך

## מדינת ישראל

### משרד התעשייה והמסחר

הממונה על ההגבלים העסקיים

#### בקשת פטור מקבלת אישור בית הדין להסדר כובל שותפות "פוליגר" - יריעות פוליאתילן לחקלאות

במשק הישראלי פועלים מספר מפעלים לייצור יריעות פוליאתילן לחקלאות. שני המפעלים המובילים והשולטים בתחום הקימו שותפות לשיווק תוצרתם. שותפות זו היא בבחינת "הסדר כובל" כמשמעו בחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח 1988 (להלן: "חוק ההגבלים"). מכאן, בקשת הצדדים, בהתאם לסעי' 14 לחוק ההגבלים, לקבלת פטור מן החובה לקבל את אישור בית הדין להגבלים עסקיים לעריכת ההסדר.

בקשת הצדדים להסדר נבחנה על ידי מינהל הכימיה והמחצבים במשרד התעשייה והמסחר, ועל ידי כלכלן מטעם יחידת ההגבלים העסקיים, לרבות השפעתו התחרותית בפועל של ההסדר שאישורו מתבקש. לאחר לימוד ממצאי ומסקנות הבדיקות שנעשו, הגעתי לכלל מסקנה כי ההסדר הכובל מגביל באופן לא משמעותי את התחרות בעסקים, וכי מן הראוי לאשרו, בתנאים ולתקופה האמורה להלן. אציג בקליפת אגוז את נימוקי החלטתי:

#### 1. הענף

א. הענף הרלוונטי לענייננו הינו ענף יריעות פוליאתילן לחקלאות. יריעות ניילון אלה משמשות בעיקר לחממות ולכיסוי שטחי גידול, תוך שהן נחלקות בהתאם למידות היריעה (עובי ורוחב) והרכבה. חומר הגלם ליצור המקומי מסופק על ידי "כרמל אולפנים".

ב. ככל שהחקלאות מתקדמת ונעשית אינטנסיבית יותר, כן גדל ומתגוון הכיקוש ליריעות, על סוגיהן. לצורך גידולים חסויים יש שני סוגי יריעות ניילון, האחד פשוט יחסית - UVA, והאחר מתוחכם יותר - IR, שהוא בעל סגולות תרמיות משופרות. ככלל, המדובר ביריעות לכיסוי חממות (u.v.a, i.r. ורדדים, פלורצנ טית, יריעת נחושת רפלקטיבית, i.r. שקוף, יריעה מפוזרת אור, מסכים תרמיים, 504 i.r.), יריעות לחיפוי קרקע (פולידק, אל-אור, אל-אור צהוב, אל-אור כסף, יריעה שחור/לבן) ויריעות לחיפוי קרקע (יריעה שקופה, יריעה לחיפוי סולרי). כיום, עומד המגוון המוצע ללקוח, לחקלאי, על למעלה ממאה סוגי ומיני יריעות פוליאתילן.

ג. מגוון רחב זה של דרישות ומאפיינים מציב בפני היצרנים המקומיים אתגר וכורח לספק קשת גדולה של מוצרים, דבר המחייב מצדו ייצור סדרות יחסית קטנות. מטבע הדברים, ככל שהיקף הסדרה קטן יותר, כן גדלות עלויות הייצור בגין כל יחידה.

ד. כיום מהווה היבוא גורם רב השפעה בתחרות בשוק המקומי. בעוד שבשנת 1991 היווה היבוא כעשירית מן הענף, בשנת 1992 הוא הוכפל, כדי חמישית ממנו, ומגמה זו נשמרה אף השנה. למעשה, כופה היבוא משמעת שוק נוקשה, התחזמת וחסט מחירים עליון בהתאם לנעשה בשוק האירופי, ממנו מגיעה מרבית התוצרת המיובאת (איטליה, יוון וצרפת)<sup>1</sup>. תוצרתם של האחרונים, לטענות השותפים, זולה יחסית, גם משום היתרון המובהק לגודל וגם משום ניהול מסחר של יצוא במחירי היצף ו/או במחירים הנהנים מסיבסוד.<sup>2</sup>

ה. היבוא, כמו הייצור המקומי, כפוף לדרישות תקן ישראלי רשמי מס' 821 "יריעות לשרוולים מפוליאטילן לשמוש בחקלאות ולשימושי חוץ אחרים". תקן זה איננו מהווה מחסום סחר לא מכסי (Non Tariff Barrier), ועקרונית עומד המוצר האירופי בדרישות התקן. אמנם בדיקות ההתאמה לתקן, כשולעצמן, כרוכות בעלות מוטיימת, אך אין בעלות זו כדי לסגור או לצמצם את שער היבוא הפתוח לרווחה.

## 2. הנפשות הפועלות

א. המפעל "פוליאון" הוקם ומופעל על ידי קיבוץ ברקאי, השוכן בסמוך לצומת עירון. המפעל קיים זה כעשרים שנים והוא מעסיק כ-60 עובדים.

ב. המפעל "גניגר פלסטיקה", שותפות רשומה, הוקם ומופעל על ידי קיבוץ גניגר, השוכן בסמוך למגדל העמק. המפעל קיים זה כעשרים שנים וגם הוא מעסיק כיום כ-60 עובדים. המפעל מהווה את הענף המרכזי בקיבוץ והתעשייה היחידה בו. מפעל זה הוא היחיד בארץ המייצר יריעות IR רחבות.

ג. שני המפעלים הם הגדולים בין היצרנים המקומיים, כאשר לצידם פועלים עוד כעשרה יצרנים קטנים יחסית. מחזור מכירותיהם המשותף של שני המפעלים, כולל יצוא, עומד על כ-25 מיליון דולר, כאשר מחזור מכירותיו של גניגר עולה על זה של פוליאון בכחמישית. שני המפעלים סבלו מהפסדים של ממש, כאשר נטען כי מקור ההפסד העיקרי נובע מעלות גבוהה יחסית של חומר הגלם.

ד. שני אלה, או ליתר דיוק, גניגר שיווק (84) בע"מ ופוליאון, הקימו באמצע שנת 1991 שותפות בשם פולוגר. שותפות זו הוקמה במטרה לאחד את מערך שיווק מוצרי הפוליאטילן של השותפים למגזר החקלאי. לטענות השותפים, תכלית השותפות לשזור כוונותיהם על מנת להתמודד עם יבוא שהיקפו הולך וגדל, להתייעל בתחומי ההפצה והשיווק, ולהביא לשיפור השירות לצרכן. השותפים אף הגישו, בהתאם לפקודת השותפות, בקשה לרישום שותפות שמהותה

<sup>1</sup> יבוא יריעות פוליאטילן ממדינות שלישיות מחויב במכס כשיעור של 12%.

<sup>2</sup> חוק היטלי סחר, התשנ"א-1991 נועד ליתן מענה ליבוא טובין הנגוע בנוהגי מסחר נפסדים, לאמור יבוא בתנאי היצף ו/או בתנאי סיבסוד. כידוע, הוכחת יבוא כאמור, היא לעיתים משימה קשה ביותר, כאשר עצם הטלת היטלי סחר אף היא מעוררת שאלות קשות הן בתחום המעשה והן בתחום ההלכה; ר' Jan Tumliar, Protectionism, Trade Policy in Democratic Societies J. Bourgeois, The Gatt Rules for Industrial Subsidies; 48 (1985) and Countervailing Duties and the New Gatt Round, in The New Gatt Round of Multilateral Trade Negotiations 219 (1988).

## תוארה:

- א. לכוון ולנהל מערכת שיווק של יריעות פוליאטילן מתוצרת המפעלים הנ"ל.
- ב. לשפר את תנאי האספקה והאחריות הנלווים ליריעות שבשיווק השותפות.
- ג. לקיים ולשפר את מערכת השירות והדרכת שדה הנלווים לשיווק היריעות.
- ד. לשווק מוצרים דומים או נוספים, בעיקר לשימושים לחקלאות.

השותפים אף שקלו את האפשרות להגיע לשותפות מלאה, כדי להגיע להתייעלות רבה יותר.

ה. משרדי השותפות פוליוגר מוקמו בקיבוץ גניגר, לשם מתועלות כל ההזמנות. הלקוח בהזמנתו מציין את פרטי הזמנתו, סוג המוצר, כמותו, ורשאי הוא אף לציין בתוצרתו של מי מבין שני היצרנים הוא מעוניין. ההזמנות מתקבלות על ידי פוליוגר, אך אספקת המוצר וניפוק החשבונות בגינו נעשית על ידי כל מפעל בנפרד.

ו. חלקה של פוליוגר בענף היריעות בכלל, עומד על כ-40% מסך הצריכה של השוק המקומי, כאשר חלקה היחסי גדול יותר ביריעות הרחבות.

## 3. ההסדר הכובל

א. עד כמה שהדברים נוגעים לצדכן, למעשה הפכו שני היצרנים לאחד. התחרות ששררה ביניהם התחלפה כתיאום על דרך של מערך מכירות משותף, בעל סולם מחירים הנקבע בצוותא עבור שני המפעלים. בפועל, הקמת השותפות הביאה להכחדת התחרות בין שני היצרנים, שמשאם ומתנם עם הלקוחות החל להתנהל בלעדית דרך השותפות. במילים אחרות, השותפות היא אודגן וכלי לתיאום מחירים בין שני המתחרים לשעבר, ככזה היא מהווה "הסדר כובל".

ב. אמנם, עובדתית, נטען כי לאחר הסדר השיווק המשותף צומצם פער השיווק, ומכאן גם ירידת המחירים במחירון המשותף לעומת מחירי כל יצרן בנפרד, אך אין בכך כדי לשנות את מהות ההסדר, הגם שזהו עשוי להיות שיקול למתן הפטור המבוקש.

## 4. הטעמים למתן הפטור

א. יתרון לגודל - שילוב פעילות השיווק בין המפעלים מאפשרת להנות מיתרונות מסוימים לגודל. האפשרות להקצות את פעילות הייצור לסדרות ייצור גדולות יותר חוסכת בעלויות ייצור בכלל, ובהוצאות פחת ונפל בפרט. בנסיבות הענף כמתואר לעיל, נוצעת משנה חשיבות להתייעלות וניצול יתרונות לגודל.

ב. היבוא בתנאי סחר בי"ל - לעומת החשש הנובע מריכוז עוצמתה המשותפת של פוליוגר עומד אפיק היבוא, על כוחו המרסן, בפועל ובכוח. המוצר שבהסדר, הוא מוצר סחיר (tradeable good), אשר יבואו לארץ איננו מוגבל, למעט דרישת עמידה בתקן ישראלי רשמי אשר איננו מצטייר כמפלה.

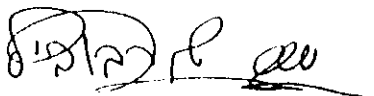
בנסיבות אלה עשוי שילוב מערכות השידוק של שני המפעלים לסייע רבות בידי שני המפעלים הנדרשים להתייעל על מנת לנסות ולהיות תחרותיים דיים נוכח השוק הבי"ל. במקביל, אין אף לראות פגיעה של ממש בצרכנים, העשויים אף הם לצאת נשכרים מתועלתם של המפעלים הבאים בגדר ההסדר.

#### 5. תנאים

- א. הצדדים להסדר הכובל לא יתנו מכירת מוצר בקניית מוצר אחר, בין במישרין ובין בעקיפין, ובפרט לא יוצר כל קשר בין מכירת ידיעות רחבות וידיעות צרות.
- ב. הצדדים להסדר הכובל יספקו מוצריהם לכל דורש ותוך זמן סביר, ובפרט ללא תלות אם עוסק המזמין גם במוצרים מתחרים.

#### 6. תקופת הפטור

- א. פטור זה יעמוד בעינו לתקופה של שנתיים ימים, בכפוף לסמכותי לבטל את הפטור אם ישתנו הנסיבות או תאוחר התנהגות בלתי הולמת של השותפות.
  - ב. במהלך תקופה זו תבחן התנהגות השותפות, מגמות היבוא, מיצוי היתרונות לגודל, ויבדקו תלונות צרכנים אם תגענה. בהתאם לממצאים תגובש עמדה בנוגע להארכת תקופת ההסדר, אם תתבקש.
- הרואה עצמו נפגע מההסדר הכובל המתואר, איגוד עסקי וכן ארגון צרכנים, רשאים, בכתב מנומק, לערור בפני אב בית הדין על החלטתי, ליתן את הפטור, הכל כאמור בסעי' 15 לחוק ההגבלים.



ד"ר יורם טורוביץ  
הממונה על ההגבלים העסקיים

ניתן היום, בירושלים  
כ"ח כסלו, תשנ"ד  
12 בדצמבר 1993