

## תצהיר

אני הח"מ, יהודה (אודי) בן אורי, נושא ת.ז. שמספרה 53581955, לאחר שהוזהרתי כי עלי להצהיר אמת, אחרת אהיה צפוי לעונשים הקבועים בחוק, מצהיר בזאת כדלקמן:

1. אני עושה תצהירי זה בתמיכה לערר לפי סעיף 43(ג) לחוק ההגבלים העסקיים, תשמ"ח-1988 (להלן: "החוק"), על הכרזת הממונה על ההגבלים העסקיים על אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ (להלן: "אורבונד") כעל בעלת מונופולין בלוחות גבס מיום 30.12.2010 (להלן: "ההכרזה"), המוגש בבית המשפט המחוזי בירושלים בשבתו כבית הדין להגבלים עסקיים.
  2. אני משמש כמנכ"ל אורבונד מיום 16 לינואר 2011, ומוסמך ליתן תצהירי זה מטעמה.
  3. העובדות המפורטות בתצהירי זה ידועות לי מידיעה אישית, מתוקף תפקידי באורבונד, וממידע שקיבלתי מבעלי תפקידים באורבונד. הטענות המשפטיות המפורטות בתצהירי זה, בין אם שזורות הן בעובדות ובין אם לאו, מבוססות על חוות דעתם של יועציה המשפטיים של אורבונד, לה אני מאמין.
  4. אורבונד הינה חברה שהתאגדה ונרשמה כדין בישראל ועוסקת באספקת פתרונות בנייה לכל סוגי מגוון היישומים בגבס לתעשיית הבנייה.
- רקע עובדתי
5. לוחות גבס מיוצרים מגבס, שהינו מחצב טבעי, הנגרס, מנופה ומועבר בצורת חצץ אבן לעיבוד תעשייתי במפעלים, המייצרים מחומר הגלם לוחות גבס. תחילתו של תהליך ייצור לוחות הגבס בטחינת חומר הגלם במפעלים לכדי אבקת גבס (Stucco), המהווה חומר לייצור מוצרי הגבס. לאחר מכן, מעורבלים יחדיו אבקת הגבס ותוספים, עד ליצירת תערובת, אותה יוצקים על גבי נייר קרטון, עליו סוגר בהמשך נייר נוסף. השלב הבא הינו ייבוש בתנור, עד לקבלת לוח גבס, הנחתך לאורך הסטנדרטי הרצוי.
  6. לוח הגבס מיוצר, כאמור, מגבס ותוספים שונים הנוצקים בין שתי שכבות נייר קרטון, ולאחר ייבוש נחתכים לאורך הלוח הנדרש. בניית מחיצה נעשית באמצעות, לכל הפחות, 2 לוחות גבס (משום שבניית קיר גבס מחייבת הנחת לוח גבס משני צידי הקיר המתהווה ובתווך מסלולים וניצבי מתכת), או באמצעות 4 לוחות גבס (2 בכל צד) להשגת עמידות גבוהה יותר בפני פגיעות ונזקים. בשל האפשרות להכניס חומר לתווך שבין לוחות הגבס במחיצה, ניתן להשיג באמצעות מחיצת גבס בידוד אקוסטי ותרמי.
  7. לוחות הגבס מיועדים לבנייה למגורים ושאינה למגורים (כגון משרדים, מבני תעשייה, מבנים ציבוריים וכיוצא באלה).
  8. לצד לוח הגבס "הרגיל", קיימים לוחות גבס בעלי תכונות ייחודיות, לרבות עמידות גבוהה לאש או רטיבות, ולוחות גבס שהונח ביניהם צמר סלעים ליצירת בידוד אקוסטי ותרמי.

9. [REDACTED]

10. [REDACTED]

11. אורבונד מספקת לוחות גבס לסיטונאים, המוכרים אותם (ומוצרי בניה נוספים) בעיקר לקבלני בניה, הרוכשים מוצרים אלו עבור ועל פי בקשת הצרכנים.

12. למעשה, כפי שתיארה הממונה בהכרזה, הסיטונאים וקבלני הבניה פועלים כחוליה מקשרת בין אורבונד ובין הצרכנים, ואין להם השפעה ממשית על הביקוש של הצרכנים ללוחות גבס (אך יש להם השפעה על המחיר לצרכן).

13. אעיר בהקשר זה, כי שרשרת האספקה מנתקת את אורבונד מהצרכן, באופן שאורבונד אינה יודעת כיצד מתפלגת מכירת לוחות הגבס מן הסיטונאים ואילך, בהתאם לשימושים השונים הנהוגים בלוחות גבס, כך שאין בידי אורבונד, לקבוע מחיר שונה ללוחות גבס בהתאם לשימוש שנעשה בהם בפועל.

#### מוצרים חלופיים לבניית מחיצות

14. לוח הגבס אינו חומר הבנייה היחיד המשמש לבניית מחיצות. קיימים מוצרים נוספים המתאימים מבחינה פונקציונאלית לבניית מחיצות והמשמשים בפועל לבניית מחיצות בישראל, ולפיכך מהווים תחליף פונקציונאלי ללוחות הגבס, ובהם:

14.1. **בלוק בטון** הינו המוצר העיקרי המשמש לבניית מחיצות בישראל. הבלוק מיוצר מתערובת בטון (היינו מבוסס על מלט) ואגרגטים, הנוצקת לתבניות. בלוקים מבטון משתנים בעוביים, במספר החורים, ובתכונות כגון בידוד תרמי, בידוד אקוסטי, עמידות במים ואש וכדומה. בישראל פועלים כיום עשרות יצרנים המספקים בלוקים מבטון המיועדים למחיצות.

14.2. **בלוק איטונג** מיוצר מתערובת בטון, חול, סיד וחומר התפחה, המעורבבים עם מים ונוצקים לתבניות. בלוק איטונג הוא בעל תכונות בידוד תרמי ואקוסטי, עמידות באש ומים, משקל קל וחוזק מכני גבוה. בלוק איטונג מסופק בכמה עוביים, ובכמה צורות, לרבות בלוקים הכוללים תעלות מוכנות להעברת צנרת. בישראל פועלים כיום שני יצרנים עיקריים של בלוק איטונג המיועד לבניית מחיצות: איטונג תעשיות בע"מ ואשקלית (268) בע"מ.

14.3. **בלוק גבס** עשוי אף הוא מתערובת של גבס ותוספים, המעורבבים במים אשר נוצקים לתוך תבניות. בלוקי גבס עשויים בשיטת "שקע-תקע", המאפשרת שילוב קל של הלבנים זו בזו. לבלוק גבס עמידות בפני אש ומים. בישראל פועלים שני

יצרני בלוקי גבס, אשכונד - המוחזקת בחלקים שווים על ידי אורבונד ואשטרום, וגשר גבס - שותפות בין טמבור לקיבוץ גשר.

14.4. **בלוק פומיס** מיוצר מתערובת של מלט, אגריגט פומיס שנוצר כתוצאה מפעילות וולקנית ומיובא בדרך כלל מיוון, ותוספים נוספים המעורבבים מים ונוצקים לתוך תבניות לקבלת בלוק בעל חללים רבים להקלה במשקל ולשיפור הבידוד תרמי והאקוסטי. בלוק פומיס מיוצר על-ידי יצרנים רבים, בכמה עוביים, וכולל תעלות מוכנות מראש להעברת צנרת.

15. הבחירה בין חומרי הגלם השונים לצורך בנייתן של מחיצות, נעשית על-ידי הצרכן ומושפעת מהעדפותיו הסובייקטיביות, עד כדי שבאותו פרויקט ממש, ואף ביחידות הפרויקט, אפשר ויעשה שימוש בחומרי גלם שונים.

16. בניית מ"ר מחיצה באמצעות לוחות גבס מחייבת, לכל הפחות, שימוש בשני לוחות גבס בשטח של מ"ר כל אחד, ולעיתים אף נעשה שימוש בארבע לוחות גבס בני מ"ר כל אחד.

17. מאחר ומחיצה המורכבת משני לוחות גבס נחשבת לנחותה בהשוואה לקירות הבנויים ממוצרי בניית מחיצות אחרים, בפרמטרים כגון סינון רעשים, בידוד תרמי, רגישות למכות ועמידות במשקל מועמס, הרי שמחירה צפוי להיות נמוך משל מחיצות המורכבות ממוצרי בניה אחרים. מצד שני, הוספת שני לוחות גבס נוספים למחיצה (אחת מכל צד), משפרת את איכותה ומקרבת אותה לאיכות מחיצות הבנויות ממוצרי בניה אחרים. כלומר, על מנת לקבל השוואת עלויות נכונה יש לבחון את מחירה של מחיצה המורכבת מלוחות גבס כפולים, כלומר מחיצה המורכבת משני לוחות גבס בכל צד (ובסך הכל ארבעה לוחות גבס).

18. לסיכום, למרות שמוצרי בניית מחיצות נבדלים בתכונות מסוימות הם מהווים תחליף פונקציונאלי וכלכלי מספק בעיני הצרכנים. המסקנה המתקבלת מכל האמור לעיל היא שכל מוצרי בניית מחיצות מהווים תחליף זה לזה ושליכים לאותו שוק רלוונטי.

#### מוצרים חלופיים לבניית תקרות

19. מוצרי בניית תקרות נועדו להסתרת תקרת הבטון של המבנה. לרוב, הסתרת תקרת הבטון של המבנה לא נובעת מצורך פסיקלי או רגולטורי, אלא מבחירה אסתטית של הצרכן, לשם הסתרת צנרת המועברת בצמוד לתקרה (מיזוג אוויר, חשמל, מים), או לשם יצירת אלמנטים עיצוביים בתקרת המבנה. במבני ציבור ובחדרים מיוחדים במבני מגורים נוסף לצורך האסטטי גם צורך פרקטי והוא השגת בידוד אקוסטי (ולעיתים תרמי).

20. בישראל קיימים מוצרים רבים המאפשרים בניית תקרות, ובניהם:

20.1. **לוחות גבס** – תקרת גבס מורכבת באופן קבוע, במובן שהרכבה לאחר פירוק מתייבת עבודת גבס ושפכטל להסתרת החיבורים בין הלוחות. יחד עם זאת, ניתן להרכיב חלקים מתקרת הגבס באופן שאפשר להסירם לצורך טיפול בצנרת העוברת בצמוד לתקרת הבטון. לתקרות

גבס ניתן להוסיף תאורה - חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר. בהוספת חומר מבודד לתווך שבין התקרה ללוח הגבס מתקבל גם בידוד אקוסטי ותרמי.

20.2. **אריח מתכת** - עשוי בדרך כלל מאלומיניום או מתכת אחרת שעברה תהליך גיליון למניעת קורוזיה, במראה שלם או מחורר. ניתן להרכיב תקרת מתכת באופן קבוע, או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרת מתכת מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה (חיצונית או שקועה), ופתחי מיזוג אוויר.

20.3. **אריח מינרלי** - עשוי מסיבים מינרליים בתוספת חומרים אורגניים למניעת עובש. ניתן להרכיב תקרה מינראלית באופן קבוע או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרה מינראלית מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה - חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.

20.4. **אריח עץ דחוס** - מורכב מסיבי עץ בתוספת צמנט וניתן להשגה בצבעי אפור או לבן. ניתן להרכיב תקרת עץ דחוס באופן קבוע, או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרת עץ דחוס מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה - חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.

20.5. **תקרת עץ** - מורכבת מלוחות עץ דקים ומאורכים המורכבים על גבי תומכות מתכת המחוברות לתקרת הבטון. מאחר ומדובר בלוחות בודדים ניתן להשתמש בהם כתקרה מלאה או ליצור רווחים בין הלוחות. כמו כן, ניתן להתקין את הלוחות כך שחלקים מהם יהיו ניתנים לפירוק לצורך תחזוקת צנרת. תקרת עץ מספקת בידוד אקוסטי ותרמי, ניתן להתקין בה תאורה שקועה או חיצונית, וניתן לפתוח בה פתחים למיזוג אוויר.

20.6. **אריח פוליאוריתן מוקצף** - עשוי פוליאוריתן מוקצף וניתן ליישום על משטחים בצורות שונות, לרבות כאלו הדורשים חיתוך של האריח לצורות שונות. הקמת תקרת פוליאוריתן נעשית בהדבקה על גבי תקרת בטון עצמה או בהדבקה על גבי קונסטרוקציה מעץ או ממתכת. בהדבקה על גבי קונסטרוקציה ניתן להרכיב תקרת פוליאוריתן באופן קבוע או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (כולם או חלקם). על גבי תקרת פוליאוריתן ניתן להרכיב תאורה חיצונית.

### **מוצרים חלופיים לחיפוי מבנה**

21. חיפוי שלד מבנה הוא פעולה הנעשית בכל מבנה משני טעמים - בידוד תרמי ואסטטיקה.

22. הצורך בבידוד תרמי נובע מחשיפת שלד המבנה לפגעי מזג האוויר ולטמפרטורה מחוץ למבנה. כך, ללא בידוד תרמי תשפיע הטמפרטורה מחוץ למבנה על הטמפרטורה בתוכו, באופן שיגביר משמעותית את הוצאות האנרגיה הדרושות לקירור או חימום של המבנה. חיפוי שלד המבנה לצורכי בידוד תרמי נדרש במקומות בהם השלד עשוי כולו, או רובו, מיציקת בטון, ונדרש פחות כאשר השלד מורכב

מעמודי בטון וביניהם לבנים מסוגים שונים, המספקים בידוד תרמי מספק למרבית אזורי האקלים בישראל.

23. הטעם השני לחיפוי שלד, האסטטי, נובע מהצורך להסתיר את יציקת הבטון או הלבנים המרכיבים את שלד המבנה. חיפוי השלד מטעמי אסטטיקה בא להחליף טיח המיושם בחלק הפנימי של הקירות החיצוניים.

24. בישראל קיימים מוצרי חיפוי רבים, אשר לאחר עיון בהכרזה התברר לי כי רק שלושה מהם נזכרים בה (לוח גבס, בלוק איטונג וטיח).

25. להלן רשימת המוצרים המיועדים לחיפוי קירות מצידם הפנימי :

25.1. **לוחות גבס** – חיפוי מלוחות גבס מורכב כמחיצה בעלת צד אחד בלבד. לקיר החיצוני מחברים מסלולים וניצבי מתכת ועליהם מחברים את לוחות הגבס. הוספת חומר מבודד לתווך שבין הקיר החיצוני לבין לוחות הגבס מאפשרת השגת בידוד תרמי. לאחר הצבת לוחות הגבס והסתרת החיבורים החיפוי מוכן לצביעה.

25.2. **בלוק איטונג** – כאמור לעיל, בלוק איטונג מסופק בכמה עוביים, החל מעובי של 4 ס"מ. לצורכי בידוד תרמי, בלוק איטונג יודבק לחלק הפנימי של שלד הבניין באמצעות דבקי צמנט. על בלוק איטונג יש צורך במריחת טיח והכנה לצביעה.

25.3. **בלוק פומיס** – גם בלוק פומיס מיוצר בכמה עוביים, וכולל תעלות מוכנות מראש להעברת צנרת. לצורכי בידוד תרמי, בלוק פומיס יודבק לחלק הפנימי של שלד הבניין באמצעות דבקי צמנט. על בלוק פומיס יש צורך במריחת טיח והכנה לצביעה.

25.4. **לוח צמנט** – לוח העשוי מסיבים טבעיים בתוספת צמנט. לוח צמנט ניתן לחתוך לגודל רצוי ולהתקין בו פתחים לנקודות חשמל, צנרת מים וכיוצא באלה. התקנת לוח צמנט תעשה ישירות על שלד הבניין, או על גבי תומכות מתכת, לצורך בידוד תרמי והעברת צנרת. ניתן לרכוש לוחות צמנט במספר גדלים, צבעים ומרקם פנים, כך שבהתקנתם ניתן לחסוך את צביעת החיפוי. לחילופין, לאחר התקנת הלוחות והסתרת החיבורים, החיפוי מוכן לצביעה ואין צורך במריחת טיח. קיימים מספר סוגים של לוחות צמנט, המיוצרים ע"י יצרנים שונים.

25.5. בנוסף, קיימים מוצרים רבים המיועדים לבידוד תרמי באמצעות חיפוי הקירות מצידם החיצוני :

25.5.1. **טייח תרמי** – מיוצר מתערובת של צמנט, תוספים פולימרים ופוליסטירן מותפח. המוצר מיועד ליישום על גבי שלד המבנה, בדרך כלל מצידו החיצוני, אך ניתן ליישום גם על הצד הפנימי. ביישום פנימי מחליף הטייח התרמי את הטיח הרגיל שנועד להכין את הקיר לצביעה.

25.5.2. **לוח קלקר** - עשוי מפוליסטירן מוקצף. המוצר מודבק לצידו החיצוני של שלד המבנה, מתחת ומעל קו הקרקע להשגת בידוד תרמי משופר, והוא יכול להיות מותקן על כל השלד או על חלקים ממנו.

25.5.3. **לוח רנדופן** - עשוי מפוליסטירן. מודבק גם הוא לצידו החיצוני של שלד המבנה, מתחת ומעל קו הקרקע להשגת בידוד תרמי משופר, ויכול להיות מותקן על כל השלד או על חלקים ממנו.

26. כפי שניתן להתרשם, קיימים מוצרי חיפוי רבים, הן לפני המבנה והן לצידו החיצוני. הבחירה של הצרכן ביניהם, כשימושים האחרים, תעשה על בסיס העדפות סובייקטיביות בהתאם לסט התכונות המבוקשות.

### **אורבונד מתחרה בכל החברות המספקות מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית**

27. הגם שחומרי הבניין נבדלים זה מזה, הרי הם דומים מבחינת היעדים והשימושים הנעשים בהם.

28. ואכן, אורבונד מתחרה בכל אחת מהחברות המספקות מוצרי בניה לאחד מהשימושים האפשריים בלוחות גבס.

29. למעשה, התפיסה העסקית של אורבונד המכתיבה, בין השאר, את אסטרטגיית הפרסום והשיווק שלה, רואה את שוק מוצרי בניית מעטפת המבנה הפנימית כשוק אחד. בהתאם, מאז ומתמיד התמקדו מאמצי השיווק של אורבונד גם במתחרות המייצרות, למשל, בלוקי בטון.

30. אורבונד הציגה תפיסה עסקית זו בפני הממונה על ההגבלים העסקיים, כבר לפני כעשור, עת הועלתה בפניה כוונה דומה להכריז עליה כבעלת מונופולין בשוק לוחות הגבס. אורבונד ראתה (כפי שהיא רואה גם כיום) בחומרים השונים לבניית קירות, בלוקי בטון, בלוקים חלולים, בלוקי איטונג ובלוקי גבס מתחרים ישירים ללוחות גבס, ולפיכך סברה כי אלו, לצד חומרי בניין נוספים, נכללים בהגדרת שוק אחד, שאין לפצלו לתתי שווקים.

31. בנוסף, מניסיונה העסקי המצטבר של אורבונד עולה שגם מתחרותיה של אורבונד מנתחות, במהלך ניחול שוטף של עסקיהן, את כל המוצרים בשוק. ניסיון זה מצביע על כך שחברות אלו רואות עצמן כמתחרות ישירות זו בזו בשוק מוצרי בניית קירות כולל, ובפרט שהן מאמינות שקיימת מידה משמעותית של תחלופה בין המוצרים שכל אחת מהן משווקת.

### **נגישות הלקוחות למכלול מוצרי הבניה למעטפת מבנה פנימית והשימוש בהם**

32. מוצרי הבניה למעטפת מבנה פנימית משווקים לקבלנים ולגורמי מקצוע בעיקר, באמצעות ערוצי שיווק סיטונאיים מקבילים ואף זהים. המוצרים נמכרים כולם באותם מגרשי בניה, מחסני בניה, וחנויות הפזורות בכל רחבי הארץ..

33. גם המפיצים של לוחות גבס אינם עוסקים, בהכרח, בהפצת לוחות גבס בלבד, אלא מתמחים בשיווק ובהפצה של חומרי בניין ככלל.

34. קבלנים לא מעטים עברו ועוברים לשימוש מוגבר בלוחות גבס, לשם בניית המעטפת, וזאת במקום או בשילוב השימוש המסורתי בבלוקים או בחומרי בניין אחרים, למשל, לשם חיפוי פנימי של קירות חיצוניים בבניינים.

35. התוצאות שאנו רואים בשטח הם שהצרכנים יכולים לעבור ולשלב בין המוצרים, ואף עושים כן בפועל לעיתים אף באותו הפרויקט.

36. [REDACTED]

37. [REDACTED]

### כניסתה של טמבור בע"מ (להלן: "טמבור") לתחום לוחות הגבס

38. עד לאחרונה לא היו יצרני לוחות גבס נוספים בישראל למעט אורבונד. לאחרונה החלה טמבור לייצר ולמכור בישראל לוחות גבס.

39. טמבור הינה בעלת מעמד דומיננטי מאד בשוק אבקות הגבס.

40. לטמבור היכרות מעמיקה עם הצרכנים הקיימים בשוק נשוא התחרות עוד קודם לכניסתה לשוק כיצרנית לוחות הגבס. היכרות זו נובעת מכך כי טמבור, בין בעצמה או באמצעות חברות בנות, עוסקת בייצור, ייבוא ושיווק מגוון רחב של מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית.

41. מעמדה המונופוליסטי של טמבור בשוק הצבעים, כמו גם מעמדה הדומיננטי בתחום אבקות הגבס, יוצרים תלות רבה בטמבור מצד בתי עסק אשר מספקים את כל סל המוצרים אשר מיוצר כיום על-ידי טמבור.

42. הצורך אשר קיים לאותם בתי עסק לרכוש את המוצרים המונופוליסטים של טמבור, יוצר קרקע פוריה לניצול לרעה של כוח שוק מצידה של טמבור.

43. אין מדובר בחששות בעלמא, אלא בפרקטיקה בה נוהגת טמבור כבר כיום. טמבור כורכת בין מכירת לוחות הגבס לבין מכירת צבעי בניה ומעניקה הנחות לבתי עסק הרוכשים ממנה סל מוצרים מלא הכולל צבעי בניה, אבקות גבס ולוחות גבס.

44. בניגוד לטמבור, אורבונד מייצרת אך ורק מוצרי גבס ואינה בעלת תחומי עיסוק משיקים, ולפיכך אין, ולא היה באפשרותה אף קודם להכרזה להפעיל לחץ על צרכנים הנוזקים לסל המוצרים השלם אשר מעניקה טמבור.

זהו שמי, להלן חתימתי ותוכן תצהירי לעיל אמת.

יהודה לאודליבן אורי

אישור

אני הח"מ, זניא וויסר, עו"ד, מאשר בזאת כי ביום 1.6.11  
הופיע בפני, במשרדי ב מזל 567 מר בן אורי אשר זיהיתיו עפ"י  
ת.ז. 53501955, ולאחר שהזהרתיו כי עליו להצהיר אמת, אחרת  
יהיה צפוי לעונשים הקבועים בחוק, אישר בפני אמיתות הצהרתו  
דלעיל וחתם עליה בפני.

**ע"ד דניאל לורבר**  
מ.ר. 57322  
שרכו עיראלי 1, חל-אביב 67021

1.6.11

תאריך

עו"ד



## א. כללי

אני החתום מטה, מנחם פרלמן, ת"ז 059125971, נתבקשתי על-ידי אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ לחוות דעתי המקצועית בנוגע לשוק הרלוונטי לאספקת לוחות גבס, ולאמוד האם אורבונד אוחזת בנתח שוק גדול ממחצית בשוק הרלוונטי.

אני נותן חוות דעת זו במקום עדות בבית הדין ואני מצהיר בזאת כי ידוע לי היטב, שלעניין הוראות החוק הפלילי בדבר עדות שקר באזהרה בבית המשפט, דין חוות דעתי זו כשהיא חתומה על ידי כדין עדות באזהרה שנתתי בבית המשפט.

### ואלה פרטי השכלתי:

1992 M.A. כלכלה, אוניברסיטת תל-אביב.

1989 B.A. כלכלה, אוניברסיטת תל-אביב.

### ואלה פרטי ניסיוני:

- 2010 מנהל-שותף, פרלמן ושות' יעוץ כלכלי.
- 2009 - 2004 מנהל-שותף, יצחק סוארי בע"מ.
- 2000 - 2002 כלכלן ראשי, רשות ההגבלים העסקיים; משנה לממונה על הגבלים עסקיים.
- 2002 יו"ר, וועדה בינלאומית לאופן בדיקת מיזוגים, International Competition Network.
- 2001 - 2002 חבר בקבוצה המייסדת ובוועדת ההיגוי של International Competition Network (I.C.N.).
- 1995 - 2000 מנכ"ל, חברת אפלייד לייעוץ כלכלי. התמחות בעבודות המשלבות תיאוריה כלכלית, עבודה אמפירית ומעשית וניתוח שווקים. התמחות בכלכלת הגבלים עסקיים.
- 1998 - 2000 דירקטור מטעם הציבור ויו"ר וועדת מניות, לאומי פיא ניהול קרנות נאמנות בע"מ.
- 1996 - 1998 דירקטור, אייל גמל בע"מ.
- 1989 - 1995 כלכלן ומנהל שותף, חברת מודלים כלכליים בע"מ. עריכת ניתוחים כלכליים, תחזיות והערכות בתחומי המאקרו והמיקרו.
- ניסיוני המקצועי כולל עריכת ניתוחים כלכליים ומחקרים כלכליים ואקונומטריים, וביניהם (דוגמאות בלבד):

❖ הכנת חוות דעת מומחה בנושאים כלכליים בכלל ובנושאי תחרות בפרט, במסגרת הליכים משפטיים ובפני רשויות, כדוגמת השפעת צירוף מקומונים לעיתון יום ו' עבור ידיעות

אחרונות, ומתן הנחות לקמעונאים (במסגרת ה"ע 2/96 בבית הדין להגבלים עסקיים),  
השפעת החוזים בין חברות דלק ותחנות דלק על טובת הציבור (במסגרת ה"ע 469/98),  
השפעת הסדר ICP על התחרות ועל טובת הציבור (במסגרת ה"ע 3276/99), השפעת קרטל  
המרצפות על התחרות (במסגרת ת"פ 1065/01 366/99).

❖ ניתוח שווקים וביניהם שווקי הדיור, הדלק והזיקוק, הטלוויזיה הרב-ערוצית בתשלום,  
כרטיסי אשראי.

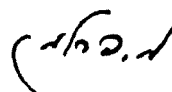
❖ פיקוח מחירים ורגולציה כלכלית בתחומים כגון מלט (עבור נשר), חשמל (עבור חברת  
החשמל), סכיני גילוח (גילט), קוקה קולה, דואר (עבור מסר), טלפון נייד (עבור פלאפון,  
סלקום), מוצרי קומודיטי (כ"ל), שירותי תשתית (פז), לחם (עבור מאפיות אנג'ל, ברמן  
ודגנית).

❖ בניית מודלים אקונומטריים מורכבים כדוגמת הביקוש לדיור ותחזית מחירי דיור (עבור  
משרד הבינוי והשיכון), פונקצית הייצור של ענף הבנייה ותיעוש הבנייה (עבור משרד הבינוי  
והשיכון), מודל מחירים הדוניים של דירות (עבור משרד הבינוי והשיכון).

❖ מאמרים ופרסומים יישומיים בנושאים כלכליים. כדוגמת: מונופולים בתנאי חשיפה -  
המקרה של עלית ותמ"י (הרבעון לכלכלה 1992, ביחד עם יעקב שיינין, אסף רזין ואפרים  
צדקא); המשק הפלשתיני וזיקתו למשק הישראלי (הרבעון לכלכלה מאי 1993 ביחד עם אלי  
שגיא ויעקב שיינין); תחרותיות והפרטת קרקע בישראל (הרבעון לכלכלה דצמבר 1997  
ביחד עם צבי אקשטיין); השפעת החוזים בין חברות ותחנות דלק על טובת הציבור (הרבעון  
לכלכלה מאי 1999 ביחד עם צבי אקשטיין); ניתוח משפטי וכלכלי של דיני ההגבלים  
העסקיים, מיכל (שיצר) גל ומנחם פרלמן, הוצאת נבו 2008.

חוות דעתי מבוססת על מידע ונתונים שנמסרו על ידי רשות ההגבלים העסקיים לבאי כוחה של  
אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ, ועל מידע, מצגים והסברים ממנהלים ומעובדים של אורבונד  
תעשיות גבס ומוצריו בע"מ. האחריות למידע, למצגים ולהסברים הנ"ל הינה על ספקי מידע זה.  
כל ההדגשות בחוות דעת זו אינן במקור, אלא אם צוין אחרת.

להלן חוות דעתי המלאה.



מנחם פרלמן

תל אביב, כ"ט אייר, תשע"א

2 יוני, 2011

## תוכן העניינים

### עמוד

2.....	א. כללי.....	2.....
5.....	ב. עיקרי הדברים.....	5.....
10.....	ג. המתודולוגיה להגדרת השוק הרלוונטי לבחינת פעילות אורבונד.....	10.....
10.....	1.ג. המתודולוגיה המקובלת להגדרת שווקים רלוונטיים.....	10.....
12.....	2.ג. שרשרת האספקה של לוחות גבס.....	12.....
13.....	3.ג. לא ניתן להסתמך רק על השוואת תכונות בעת הגדרת שווקים רלוונטיים.....	13.....
16.....	ד. השוק הרלוונטי לבחינת פעילות אורבונד.....	16.....
16.....	1.ד. מוצרי בניית מחיצות.....	16.....
18.....	2.ד. מוצרי בניית תקרות.....	18.....
20.....	3.ד. מוצרי חיפוי.....	20.....
23.....	ה. נתחי השוק של אורבונד בשוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית.....	23.....
26.....	ו. השגיאות שנפלו בהכרזה.....	26.....
26.....	1.ו. הגדרת השוק לא נסמכת על תוצאות הבדיקה הכלכלית שערכה הרשות.....	26.....
28.....	2.ו. הממונה לא בחנה מוצרי בניה רבים המיועדים לשימושים השונים.....	28.....
29.....	3.ו. לאורבונד אין כוח שוק במכירת לוחות גבס.....	29.....
30.....	ז. טמבור אינה חברה הזקוקה להגנת הממונה.....	30.....
30.....	1.ז. טמבור הינה חברה מבוססת ומובילה.....	30.....
34.....	2.ז. טמבור קונגלומרט הפועל בכמה שווקים בעלי מכנה משותף רוחי ביותר.....	34.....
35.....	3.ז. טמבור לא זכאית להגנת ינוקא.....	35.....
37.....	ח. סיכום – אורבונד אינה מונופול ואין לה כוח שוק.....	37.....

## ב. עיקרי הדברים

1. ביום 30 בדצמבר 2010 הכריזה הממונה על ההגבלים העסקיים (להלן: "הממונה") על אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ (להלן: "אורבונד") כבעלת מונופולין באספקת לוחות גבס (להלן: "הכרזה").<sup>1</sup>
2. אורבונד היא חברה פרטית, העוסקת בעיקר בייצור לוחות גבס ואספקתם למשווקים סיטונאים (להלן: "סיטונאים").<sup>2</sup> הסיטונאים מוכרים את לוחות הגבס בעיקר לקבלני בניה, הרוכשים לוחות גבס עבור לקוחותיהם - חברות עסקיות, יזמי נדל"ן, ספקי שירות ציבורי (רשויות מקומיות, ממשלה, משטרה, בתי חולים וכיו"ב) ומשקי בית (להלן: "צרכנים").
3. למעשה, הסיטונאים וקבלני הבניה הרוכשים לוחות גבס מהסיטונאים, הם מתווכים ואין להם השפעה ממשית על הביקוש הכולל ללוחות גבס (אך יש להם השפעה על המחיר לצרכן).<sup>3</sup>
4. על פי ההכרזה, ללוחות גבס שלושה שימושים עיקריים: בניית מחיצות פנים (להלן: "מחיצות"), חיפוי שלד מבנה (להלן: "חיפוי"), והסתרת תקרת המבנה (להלן: "תקרות"). מחיצות, חיפוי ותקרות (להלן: "שימושים") מוקמים בכמה סוגי מבנים: מבנה מגורים רגיל, מבנה מגורים יוקרתי ומבנה שאינו למגורים (מסחר, משרדים ומוסדות ציבוריים).
5. לאור הכרזת הממונה התבקשתי על ידי אורבונד לבחון ולהגדיר מהו השוק הרלוונטי לבחינת מעמדה התחרותי, ובפרט לאמוד האם אורבונד אוזנת בנתח שוק גדול ממחצית בשוק הרלוונטי.
6. בהתאם להנחיות רשות ההגבלים העסקיים (להלן: "הרשות"), הגדרת השווקים הרלוונטיים המוצגת בהמשך חוות הדעת מתבססת על מאפייני צד הביקוש בלבד.<sup>4</sup> כלומר, נקודת המוצא להגדרת השווקים הן לוחות הגבס, ולהם הוספו מוצרי בניה אחרים המהווים תחליף קרוב מספיק על מנת לרסן את מחירם.
7. בדיקתי העלתה כי השוק הרלוונטי לאספקת לוחות גבס הוא שוק מוצרי הבניה למעטפת מבנה פנימית. נתח השוק של אורבונד בשוק הרלוונטי נמוך ממחצית.

<sup>1</sup> הכרזה על בעל מונופולין לפי סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988: חברת אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ - בעלת מונופולין בלוחות גבס, 30 בדצמבר 2010.

<sup>2</sup> בנוסף עוסקת אורבונד גם בייצור ושיווק אבקות גבס. חלק זעיר מלוחות הגבס של אורבונד מופנה לשוקי יצוא.

<sup>3</sup> קבלני בניה המשמשים גם כיוזמי נדל"ן משפיעים על הביקוש ללוחות גבס.

<sup>4</sup> רשות ההגבלים העסקיים, גילוי הדעת 1/11 בעניין הנחיות לניתוח תחרותי של מיזוגים אופקיים (להלן: "הנחיות הרשות"), עמ' 4.

8. להלן עיקר הממצאים :

**א. אורבונד פועלת בשוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית**

9. אורבונד מוכרת לוחות גבס לסיטונאים ולא לצרכנים, ועל כן לא יודעת לאיזה שימוש הם מיועדים. בשל כך, בעת מכירת לוחות גבס, מחירי אורבונד מרוסנים על ידי כל מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית היכולים לשמש כתחליף ללוחות גבס בשימושים השונים שלהם.
10. בין המוצרים המהווים תחליף ללוחות גבס ניתן למצוא בלוקים מסוגים שונים (בטון, איטונג, פומיס ועוד) המשמשים לבניית מחיצות; אריחים מסוגים שונים (מתכת, מנרלי, עץ) המשמשים להסתרת תקרת המבנה; ובלוקים, לוחות צמנט, קלקר ופוליסטירן בשיחול) וטייח תרמי, המשמשים לחיפוי שלד מבנה.

**ב. יש להגדיר שוק רלוונטי בהתבסס על עלות שימוש דומה**

11. לכל מוצר בניה למעטפת מבנה פנימית תכונות ייחודיות המקנות לו יתרונות וחסרונות.
12. הסתמכות באופן בלעדי על תכונות אלו בעת הגדרת השוק אינה נכונה ומובילה לתוצאה כלכלית שגויה. כך, הסתמכות על תכונות מוצר משמעותה הגדרת שוק על פי העדפות סובייקטיביות של הצרכנים, היכולות להשתנות בין פרויקטים, או על פי אזורים גיאוגרפיים, ואף תוך כדי אותו פרויקט על פי ייעוד החלק במבנה.
13. מאחר והעדפות הצרכנים יכולות להשתנות, ואף משתנות בפועל, יש להגדיר שוק רלוונטי באמצעות תחליפיות כלכליות, באמצעות השוואת עלות השימוש בכל אחד מהמוצרים האפשריים.
14. מנתונים פומביים שנאספו על ידי עולה, שעלות השימוש במוצרי בניית מחיצות דומה, עבור כל מוצרי הבניה, לרבות לוחות גבס. כלומר, ברגע ההחלטה יש לצרכן אפשרות לבחור בין כל מוצרי הבניה לבניית מחיצות, ומבלי שהחלטתו תשנה את עלות הקמת המחיצה באופן משמעותי.
15. בשל העדר נתונים פומביים על עלות שימוש במוצרי בניה שאינם לוחות גבס בתקרות או בחיפוי, אין בידי אפשרות לערוך השוואה דומה עבורם.
16. יש לציין כי לרשות יש את היכולת לבצע השוואה מעין זו שכן בידה הכוח שמעניק לה חוק ההגבלים העסקיים לדרוש ולקבל כל נתון היכול לסייע לה במלאכתה. למצער, בהכרזה אין התייחסות למרבית המוצרים המשמשים למעטפת מבנה פנימית, ואין כל התייחסות לעלות השימוש בהם, למעט התייחסות רפה לעלויות הובלה ולפער מחירים מסוים בהקמת מחיצות וחיפוי מלוחות גבס לעומת מוצרי בניה אחרים.

ג. נתח השוק של אורבונד נמוך ממחצית

17. [REDACTED]
18. אמידת נתח השוק נעשתה על ידי אמידת שטח מעטפת המבנה הפנימית של התחלות בניה בישראל (מגורים, מסחרי, משרדים ומוסדי), וחלוקת מכירות לוחות גבס על ידי אורבונד בשטח שהתקבל. אמידת שטח מעטפת מבנה פנימית נעשתה על בסיס מספר התחלות בניה שפורסם באתר הלמ"ס, ומקדם שימוש במוצרי בניה שנקבע על ידי אורבונד לצרכים פנימיים.

19. [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

ד. הגדרת השוק של הממונה לא עקבית ולא מבוססת על חקירת הרשות

20. מההכרזה ניתן ללמוד שחקירת הרשות התרכזה בביקושים השונים של הצרכנים ללוחות גבס, על פי השימושים השונים ועל פי סוגי מבנים - מבנה מגורים, מבנה מגורים יוקרתי ומבנה משרדים.
21. מההכרזה משתמע שחקירת הרשות איתרה, לכאורה, שלושה שווקים רלוונטיים בהם לוחות גבס הם מוצר הבניה היחיד: בניית מחיצות בבנייני משרדים; בניית תקרות בדירות יוקרה וחיפוי מבני ציבור ומשרדים. ממצאי הרשות המפורטים בהכרזה ניתן להסיק שעבור מבנים אחרים ושימושים אחרים, לוחות גבס אינם מוצר הבניה היחיד וקיימים לו תחליפים.
22. למרות ממצאי חקירת הרשות, הממונה קובעת בהכרזה שקיים שוק יחיד ללוחות גבס, היינו עבור כל הצרכנים, כל השימושים וכל המבנים.
23. בכך סטתה הממונה מחקירת הרשות והגיעה לתוצאה שאינה עקבית עם ממצאי חקירת הרשות המפורטים בהכרזה. בעוד שהניתוח התחרותי נערך מנקודת המבט של הצרכנים, הממונה הכריזה על אורבונד מנקודת המבט של הסיטונאים, מבלי לבצע חקירה בעניין, ולמצער מבלי לפרט את תוצאות החקירה (אם נעשתה) בהכרזה.

- ה. לפי הגדרת השוק של הממונה לאורבונד אין כוח שוק במכירת לוחות גבס
24. גם אם אקבל את הגדרת השוק של הממונה, אין לאורבונד כוח שוק במכירת לוחות גבס.
25. על פי הממונה, לשימושים מסוימים בלוחות גבס יש תחליפים טובים ומספקים. זאת, יחד עם העובדה שאורבונד אינה יודעת איזה שימוש יעשה בלוח גבס שהיא מוכרת, מטיל עליה מגבלות משמעותיות בקביעת מחיר בכלל, ומחיר על תחרותי בפרט.
26. מגבלת התמחור נובעת מכך שלשיטת הממונה, אורבונד יודעת שלחלק מלוחות הגבס שהיא מוכרת יש תחליפים אחרים. מכאן, שקביעת מחיר גבוה מידי, תוביל להסטת הביקוש של הצרכנים למוצרי בניה אחרים ולאובדן מכירה. מאחר ואורבונד לא יודעת מראש איזה שימוש יעשה בלוח הגבס, עליה לקבוע את המחיר כך שהצרכנים שיש להם מוצרים תחליפים, לשיטת הממונה, לא יסיטו את הביקושים שלהם למוצרים אלו
27. כלומר, העדר היכולת להפלות בין הלקוחות על פי שימוש או סוג מבנה, מונעים מאורבונד להפעיל כוח שוק, גם אם קביעת הממונה הייתה נכונה.
28. עוד אציין כי על פי ה- Horizontal Merger Guidelines, לא ניתן להגדיר שוק רלוונטי עבור קבוצת לקוחות מסוימת כאשר לא ניתן לזהות מראש את פרטי הקבוצה ולנקוט כלפיה באפליית מחירים.<sup>5</sup>
1. **אורבונד מתחרה בקונצרן הגדול בישראל למוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית**
29. עד לאחרונה לא היו יצרני לוחות גבס נוספים בישראל למעט אורבונד. לאחרונה החלה טמבור לייצר ולמכור בישראל לוחות גבס.
30. טמבור היא היצרנית הגדולה בישראל של מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית, וחוסנה הפיננסי איתן. לטמבור יש יתרון רב בתחרות מול אורבונד במכירת לוחות גבס, בשל היכולת שלה למכור סלי מוצרים הכוללים גם צבעים – בהם היא מוכרת כבעלת מונופולין.
31. הכנסותיה של טמבור ממכירת מוצרי גבס הסתכמו בשנת 2010 בכ- 103 מיליון ₪, עליה בשיעור של 151% בהשוואה לשנת 2009. גם הרווח התפעולי של טמבור גדל בשנת 2010 לכ- 59 מיליון ₪. למעשה קיים פער זניח של 11% בלבד בין הכנסות טמבור ממכירת לוחות גבס בתשעת חודשי פעילותה בשנת 2010, כאשר הן מנורמלות לשנה שלמה, ובין הכנסות אורבונד ממכירת לוחות גבס בשנת 2010. זאת כאשר אורבונד מוכרת לוחות גבס מזה שנים ואילו טמבור החלה לפעול רק ברבעון השני של שנת 2010.
32. מהאמור לעיל עולה שטמבור הינה חברה מגוונת, הפועלת במספר רב של תחומי פעילות שונים, תוך שמירה על דומיננטיות בתחומי פעילותה והצגת חסינות פיננסית מרשימה.

<sup>5</sup>U.S., Department of Justice & Federal Trade Commission, "Horizontal Merger Guidelines", August 2010, pp. 7-12.

- ז. **לטמבור יתרון מובהק על פני אורבונד במכירה ושיווק לוחות גבס**
33. טמבור מוכרות מזה שנים רבות כבעלת מונופולין בשוק הצבעים, והיא בעלת מעמד דומיננטי במכירת אבקות גבס. בנוסף, לטמבור מותג מוביל במוצרים לבניה, ויש לה ממשקים רבים עם צרכנים וקבלנים, בהשוואה להיעדר כמעט מוחלט של ממשקים בין אורבונד והצרכנים או הקבלנים.
34. בשל מעמדה המונופוליסטי של טמבור, התלות של הצרכנים במוצריה, ורווחיה ממכירת צבעים בשוק ממועט מתחרים, יש לטמבור יכולת ואמצעים לקדם את מכירת לוחות הגבס מתוצרתה באמצעות פעילותה בתחומים אחרים.
35. ואכן, טמבור עצמה מעידה על כך שהצלחתה נובעת במידה לא מועטה מהסינרגיה הרבה שבין מוצריה, ומהאסטרטגיה של טמבור להרחיב את סל המוצרים למעטפת מבנה פנימית.
- ח. **אין סיבה כלכלית להעניק לטמבור "הגנת ינוקא"**
36. על פי רוב ניתנת "הגנת ינוקא" לחברה חדשה כאשר חסמי הכניסה גבוהים וללא הגנה זו כניסת המתחרה החדש מוטלת בספק.
37. כך, לדוגמא, בעבר נתנו הרגולטורים הגנת ינוקא לחברת YES, בעת כניסת לשוק שידורי טלוויזיה רב ערוצית, בשל הצורך לוודא שיהיה בידה מלאי מספיק של תכנים לשידור; הגנת ינוקא ניתנה גם להוט כאשר החלה להתחרות בבזק בטלפוניה ניחת, שהכניסה לפעילות בו עתירה הון.
38. המקרה הנדון אינו דומה. טמבור כבר ביצעה את השקעותיה והיא מצויה כבר בשוק, ואינה זקוקה לעזרה והגנה מהרגולטור. למעשה, טמבור היא החברה הדומיננטית ויש להישמר בטרם ניתן לה יתרון נוסף על ידי קשירת ידיה של אורבונד באמצעות הכרזתה כבעלת מונופולין. בנוסף, טמבור עצמה מודה בדו"ח התקופתי לשנת 2010 שלא קיים חסם כניסה לפעילות בתחום לוחות גבס.
39. **ממצאי הבדיקה הכלכלית שערכתי מובילים למסקנה ברורה לפיה אורבונד פעולת בשוק מוצרי בניה למעטפת בניה פנימית ונתח השוק שלה בשוק הרלוונטי נמוך ממחצית.**

להלן חוות הדעת המפורטת.



## ג. המתודולוגיה להגדרת השוק הרלוונטי לבחינת פעילות אורבונד

40. ראשיתו של כל ניתוח תחרותי של שוק הינו בהגדרת שוק מוצר (או שירות) ושוק גיאוגרפי רלוונטיים. כלומר, בתחומת הזירה התחרותית בה החברות פועלות ומתחרות.<sup>6</sup>
41. פרק זה עוסק באופן בו יש להגדיר את השוק הרלוונטי בו פועלת אורבונד. מבנה פרק זה כדלקמן: ראשית, נציג את המתודולוגיה המקובלת להגדרת שווקים – המסגרת הרעיונית ואופן היישום בפועל; בהמשך, נתאר את שרשרת האספקה של לוחות גבס ונראה שאורבונד אינה יודעת לאילו שימושים מיועדים לוחות הגבס שהיא מוכרת; ולבסוף נסביר מדוע לא ניתן להסתמך רק על תכונות המוצרים והעדפות הצרכנים בעת הגדרת השוק הרלוונטי. בפרק הבא נראה כי לכל אחד מהשימושים בלוחות גבס – מחיצות, תקרות וחיפוי – קיימים מוצרי בניה אחרים היכולים להוות תחליף כלכלי מלא ללוחות גבס.

### ג.1. המתודולוגיה המקובלת להגדרת שווקים רלוונטיים

42. להלן אציג את המסגרת הרעיונית לפיה נוהגות רשויות תחרות בעולם להגדיר שווקים רלוונטיים, ונפרט את הכלים המעשיים המשמשים ליישום המסגרת הרעיונית.

#### ג.1.א. הפן התיאורטי

43. הגדרת השוק הרלוונטי עושה שימוש במבחן "המונופול ההיפותטי".<sup>7</sup> לפיו, ככלל, שוק רלוונטי יכול את קבוצת המוצרים הקטנה ביותר באזור הגיאוגרפי הקטן ביותר שבו מונופול היפותטי יוכל להפעיל כוח שוק. דהיינו, קבוצת המוצרים הקטנה ביותר, המהווים תחליפים ישירים בעיני הצרכן, באזור הגיאוגרפי הקטן ביותר.<sup>8</sup>
44. על מנת שמונופול היפותטי יוכל להפעיל כוח שוק לגבי המוצרים שבקבוצה, התגובה הצפויה של הצרכנים להעלאת מחיר מצד המונופול (או הפחתת איכות המוצר על ידי המונופול), המתבטאת במעבר לצריכת מוצרים אחרים, שאינם נכללים בקבוצה, או במעבר לצריכת אותם מוצרים באזורים גיאוגרפיים אחרים – צריכה להיות קטנה מספיק, באופן שאותו מונופול היפותטי יוכל לגרוף רווח מונופוליסטי כתוצאה מהעלאת המחיר. מאידך, אם כתוצאה מהעלאת מחירם של המוצרים שבקבוצה, הנתונים לשליטתו ההיפותטית, יסבול בעל המונופולין ההיפותטי ממעבר מסיבי של הצרכנים לצריכת מוצרים אחרים

<sup>6</sup> רשות החגבלים העסקיים, "גילוי דעת 1/11 בעניין הנחיות לניתוח תחרותי של מיוזגים אופקיים", ינואר 2011, (להלן: "הנחיות הרשות") עמ' 4.

<sup>7</sup> הנחיות הרשות, עמ' 6.

<sup>8</sup> הנחיות הרשות, עמ' 4-5.

שאינם בקבוצה או לצריכת מוצרים זהים באזורים אחרים) באופן המקטין את סך רווחיו – כי אז אותם מוצרים ואותם אזורים אליהם יפנו הצרכנים כתוצאה מהעלאת מחיר המוצר – צריכים גם הם להיכלל בשוק.

45. תהליך זיהוי המוצרים בשוק הרלוונטי יתחיל מזיהוי המוצר בהגדרה הצרה ביותר שלו. בשלב ראשון, יש לבחון מה צפוי לקרות במידה ומונופול היפותטי המשיא את רווחיו ומייצר את כל הכמות ממוצר מסוים, יעלה מחיר (או יפחית איכות) בשיעור קטן אך משמעותי ולא חולף. אם בתגובה לעליית מחיר זו צפויים הצרכנים להקטין את הכמות הנרכשת מהמוצר באופן שאינו מספיק על מנת שעליית המחיר לא תהיה כדאית למונופול, המוצר הנבחן יוגדר כשוק המוצר הרלוונטי. אם בתגובה לעליית מחיר זו צפויים הצרכנים להקטין את הכמות הנרכשת מהמוצר בהיקף רחב מספיק כך שלאותו מונופול לא כדאי יהיה להעלות את המחיר, יש להמשיך ולהוסיף לשוק המוצר את התחליף הקרוב ביותר למוצרים שנבדקו.

46. תהליך אנליטי זה של הוספת מוצרים לשוק המוצר הרלוונטי יימשך עד למציאת אותה קבוצת מוצרים הקטנה ביותר, שלגביה מונופול היפותטי יוכל להעלות מחיר בשיעור קטן אך משמעותי ולא חולף, ולהרוויח כתוצאה מכך. בכל שלב כזה יש לבחון את הכדאיות למונופול ההיפותטי להעלאה במקביל של כל מקבץ המוצרים שהוגדר בתוך השוק.

### ג.1.1. הפן המעשי

47. קיימות שתי גישות ליישום מבחן המונופול ההיפותטי בפועל: הראשונה, מתמקדת בנייתו כמותי (quantitative) ואומדת בכלים סטטיסטיים את השפעת שינויי מחיר המוצר על הביקוש של הצרכנים. השנייה, איכותני (qualitative) בטבעה, חוזה את תגובת הצרכנים לנוכח העלאת מחיר. לעיתים, יבחרו רשויות תחרות להשתמש בשתי השיטות יחדיו ולעיתים, רק בדרך אחת.

48. בגישה הכמותית נאמדות<sup>9</sup> גמישות הביקוש העצמית ביחס למחיר וגמישות הביקוש הצולבת ביחס למחיר (cross - price elasticity).<sup>10</sup> מבחן זה בא לבחון כיצד תשפיע עליה קטנה אך משמעותית במחיר המוצר על הכמות המבוקשת ממוצר אחר. לשון אחר, מבחן זה בודק האם העלאה מתונה במחיר (5% - 10%) של מוצר מסוים תהא כדאית עבור יצרן, או שמא, בעקבות זאת, יפסיקו צרכנים לרכוש את המוצר שמחירו עלה ויחליפו אותו

<sup>9</sup> מאחר ולא ניתן לבחון את התנהגות הצרכנים בכל עת, חישוב גמישות הביקוש במציאות אינו אפשרי. במקום זאת כלכלנים אומדים בכלים סטטיסטיים את הגמישות בהתבסס על מדגם מייצג של צרכנים.

<sup>10</sup> גמישות ביקוש ביחס למחיר היא עוצמת הקשר בין מחיר המוצר ובין הכמות המבוקשת ממנו או ממוצר אחר. גמישות ביקוש עצמית תחזה כיצד תשתנה הכמות הנרכשת מהמוצר לנוכח שינוי של 1% במחירו, ואילו גמישות ביקוש צולבת מאפשרת לדעת כיצד שינוי של 1% במחיר המוצר ישפיע על הכמות המבוקשת ממוצר אחר.

במוצר אחר<sup>11</sup>. אמידת גמישויות הביקוש מחייבת ידיעה על דפוסי הביקוש בפועל של הצרכנים, או הרכבת מודל תיאורטי המסביר כיצד הצרכנים מקבלים את החלטות הרכישה שלהם. מלאכה זו אינה פשוטה. בנוסף, אמידת גמישויות ביקוש מחייבת כמות גדולה מאוד של נתונים על הכמויות הנצרכות במחירים שונים וכן נתונים נוספים<sup>12</sup>. במקרים רבים מידע כזה אינו בר השגה ובמרבית המקרים אף אינו נדרש. לכן, רק לעיתים רחוקות יעשה שימוש בגישה זו על מנת לבחון את תגובות הלקוחות.<sup>13</sup>

49. לעומת הגישה הכמותית, הגישה האיכותנית (הגישה הרווחת לצורך הגדרת שווקים) עושה שימוש במידע גלוי על השוק - העדפות הצרכנים, יכולות היצור של היצרנים ושווי המשקל בשוק - על מנת לחזות את תגובת הצרכנים להעלאת מחירים.

50. את התנהגות הצרכנים ניתן לחזות באמצעות מגוון אינדיקטורים אשר מכילים מידע על דפוסי הביקוש למוצר<sup>14</sup>, לדוגמא: המטרה לה משמש המוצר, שימוש פונקציונאלי, נאמנות למוצר או למותג, עלויות המעבר של הצרכנים בין יצרנים שונים, איכות המוצר, זמינות המוצר לצרכן, רמת המחירים, שינוי המחירים על פני זמן ותפיסת התחרות בעיני הצרכנים.

51. פן אחר של מידע איכותני הוא אפשרויות הפעולה והתגובה של יצרנים קיימים ויצרנים להם יש פוטנציאל כלכלי לפעול בשוק, וביניהם: יכולות הגדלת תפוקה מצד מתחרים, תגובת היצרנים לפעולות מתחרים, חסמי כניסה לשוק, היכולת להסיט ייצור ממוצר אחד למוצר אחר וכיו"ב.<sup>15</sup>

52. חשוב לציין כי כמעט בכל המקרים יעשה שימוש רק בחלק מהמשתנים, בין אם מכיוון שלא כל הנתונים זמינים ובין אם מכיוון שאין צורך לבחון את כולם, כאשר ניתן לגבש מסקנות גם על בסיס חלקם.<sup>16</sup>

## 2.ג. שרשרת האספקה של לוחות גבס

53. [REDACTED]

<sup>11</sup> כאשר הגמישויות גבוהות יחסית (ולכל הפחות יחידתית), כלומר שכל שינוי של 1% במחיר יוביל לשינוי של 1% בכמות המבוקשת, קטנה הסבירות שהעלאת מחיר תתגלה כרווחית.

<sup>12</sup> נוסף על נתוני כמויות ומחיר, יש צורך גם בנתונים על משתנים אחרים הכלולים בפונקציית הביקוש. גם נתונים אלה, למשל העדפות אופנה, קשים לחשגה.

<sup>13</sup> הנחיות הרשות, עמ' 7.

<sup>14</sup> הנחיות הרשות, עמ' 7.

<sup>15</sup> הנחיות הרשות; וכן:

U.K., Office of Fair Trading, "Market Definition", December 2004; E.C., Directorate General Competition, "definition of relevant market" (OJ C372), December 2003; U.S., Department of Justice & Federal Trade Commission, "Horizontal Merger Guidelines", August 2010; ICN: "Merger Guidelines Workbook", April 2006

<sup>16</sup> הנחיות הרשות, עמ' 8

54. אורבונד מספקת לוחות גבס לסיטונאים, המוכרים אותם (ומוצרי בניה נוספים) בעיקר לקבלני בניה, הרוכשים מוצרים אלו עבור, ועל פי בקשת, הצרכנים.

55. למעשה, הסיטונאים וקבלני הבניה פועלים כחוליה מקשרת בין אורבונד ובין הצרכנים, ואין להם השפעה ממשית על הביקוש של הצרכנים ללוחות גבס (אך יש להם השפעה על המחיר לצרכן).

56. כך תיארה זאת הממונה בהכרזה:

*"יש לזכור בהקשר זה, כי הקבלן (אשר רוכש בדרך כלל את לוחות הגבס) הוא אשר עושה בהם שימוש במסגרת הבנייה, אך עליו לקחת בחשבון לא רק את עלויות ומאפייני החומר עבורו, אלא גם (ואולי – בעיקר) את צרכיו של מי שישתמש במבנה לאחר סיום העבודה. צרכים אלו הם המכתיבים את הביקוש ואת סוג החומר המתאים לשימוש בכל מקרה..."<sup>18</sup>*

57. כתוצאה מכך ששרשרת האספקה מנתקת את אורבונד מהצרכן, אורבונד לא יודעת כיצד מתפלגת מכירת לוחות הגבס בהתאם לשימושים השונים, ולא יכולה לקבוע מחיר שונה ללוחות גבס בהתאם לשימוש שנעשה בהם. בעניין זה, ובהשלכותיו הכלכליות, נרחיב בהמשך.

### 3.ג. לא ניתן להסתמך רק על השוואת תכונות בעת הגדרת השוק הרלוונטי

58. כאמור בהכרזה, מוצרי הבניה השונים נבדלים בתכונותיהם, איכותם והתאמתם לצרכי הצרכנים השונים:

*"כאשר עוסקים בלוחות גבס, ובמוצרים אחרים מסוג זה, חשוב להדגיש את הדברים הבאים. ענייננו הוא בחומר המשמש כחומר גלם בתחום הבניה, אשר – ככל מוצר בתחום זה – מגיע כאשר בצידו יתרונות וחסרונות. הבחירה שמבצע הצרכן בין לוחות גבס ובין מוצרים אחרים מוכתבת בראש ובראשונה מהשימושים שמבקש הצרכן לעשות בחומרים הנ"ל..."<sup>19</sup>*

59. כלומר, הממונה מסכימה שעסקינן במוצרים נבדלים, השונים זה מזה בתכונותיהם, ושהבחירה ביניהם תהיה פעמים רבות תוצאה של העדפה סובייקטיבית של הצרכן.

<sup>17</sup> ביום 26.11.2008 אישרה הממונה על הגבלים עסקיים מיזוג לחקמת אגודה שיתופית על ידי אורבונד וקיבוץ גשר שמטרתה הייתה אספקת חומר גלם מייצור מקומי לאורבונד. כפי שנמסר לנו, חמיזוג לא יצא בסופו של דבר לפועל.  
<sup>18</sup> הכרזה, עמ' 4.  
<sup>19</sup> הכרזה, עמ' 3.

60. מאחר ומדובר בהעדפות סובייקטיביות של הצרכנים, יש להניח שבכל זמן נתון קיימות קבוצות צרכנים עבורם לא קיימים תחליפים מספקים לסט התכונות ואופן היישום של מוצר בניה ספציפי. לנוכח תוצאה כזו, המסקנה שתתקבל מיישום המתודולוגיה להגדרת שווקים המתוארת לעיל תהיה שכל מוצר בניה מהווה שוק רלוונטי.
61. יתרה מזאת, כאשר מדובר בהעדפות סובייקטיביות של הצרכנים, בהחלט יתכן שהעדפות אלו ישתנו כפונקציה של הפרויקט אליו מיועד מוצר הבניה. אם כך מתקיים, יתכן ונקבל שקבוצת צרכנים מסוימת מוצאת שני מוצרי בניה כתחליפים עבור פרויקט אחד, וכלא תחליפים עבור פרויקט שני.
62. כאשר מדובר בהעדפות סובייקטיביות של הצרכנים, לא מן הנמנע שנמצא שוני בין קבוצות צרכנים על בסיס גיאוגרפי. כך, לדוגמא, יתכן שקיימת העדפה למחיצות מלוחות גבס בלב תל-אביב, היכן שקיימת תחלופה רבה יחסית של דיירים באותו מבנה, אך מאידך נמצא העדפה למחיצות מבלוקים במקומות אחרים בישראל בהם התחלופה בין הדיירים נמוכה יחסית.
63. זאת ועוד, כאשר עסקינן בהעדפות סובייקטיביות הנגזרות מצורכי הצרכן, בהחלט ניתן להניח שצרכים אלו ישתנו אף בתוך פרויקט אחד, בין הצרכנים הלוקחים חלק בפרויקט, ואף לגבי כל צרכן בודד (ביחידה המשויכת לו מתוך הפרויקט). כך למשל, משק בית יכול להעדיף מחיצה שהתכונה העיקרית בה היא יכולת נשיאת עומס במקום אחד בביתו, ולהעדיף מחיצה שהתכונה העיקרית בה היא חסינות ממים במקום אחר, ולהעדיף מחיצה שהתכונה העיקרית בה היא קלות ההרכבה והפירוק במקום שלישי. עבור אותו משק בית, מחיצה קלת הרכבה ופירוק לא מהווה תחליף מספק למחיצה היכולה לשאת בעומס, שמצידה לא מהווה תחליף מספק למחיצה חסינת מים.
64. המסקנה של כל האמור לעיל ברורה. הסתמכות רק על תכונות או אופן יישום בעת הגדרת השווקים הרלוונטיים של מוצרי בניה תיתן שווקים רלוונטיים שגבולותיהם משתנים על פי זהות הצרכנים וסוג הפרויקט, ואף משתנים עבור אותו סוג צרכנים ובאותם פרויקטים. שווקים רלוונטיים שגבולותיהם משתנים תדיר לא יכולים להוות כלי עזר לניתוח כלכלי-תחרותי, ובוודאי שלא מאפשרים אמידת נתח שוק.
65. לחילופין, יש לבחון את מידת החליפיות בין מוצרי בניה בניכוי השפעות ההעדפה הסובייקטיבית. כלומר, יש לבדוק האם ברגע ההחלטה קיים אילוץ המחייב את הצרכן לבחור במוצר בניה ספציפי. אם לא, ובזמן ההחלטה הצרכן חופשי לבחור מבין קבוצת מוצרי בניה, אזי אותה קבוצה תהווה שוק רלוונטי מבחינת הצרכן, גם אם בסופו של יום הבחירה תעשה על פי תכונות המוצר ואופן היישום שלו.

66. צרכן יהיה חופשי לבחור בין קבוצת מוצרי בניה כאשר הם מספקים לו פיתרון פונקציונאלי וכלכלי דומה. המוצרים לא צריכים להיות בעלי סט תכונות זהה, או מיושמים באותו אופן. עליהם לספק את הפיתרון הפונקציונאלי הנדרש בעלות כלכלית דומה מספיק על מנת שלא להטיל אילוץ על שיקול הדעת של הצרכן.

67. כמובן שהעובדה שמוצרים מבודלים יכולים להיות חלק מאותו שוק רלוונטי מקובלת על הרשות מזה כעשור שנים, לדוגמא: "... בידול כשלעצמו, אינו מוציא מוצרים משוק רלבנטי אחד".<sup>20</sup>

68. בדומה, היות מוצרים נבדלים חלק משוק רלוונטי אחד מקובלת גם על רשויות תחרות זרות. לדוגמא, במסמך הגדרת שווקים שפרסם המשרד לסחר הוגן בבריטניה נאמר:

*"Substitute products do not have to be identical to be included in the same market...Similarly, the products' prices do not have to be identical."*<sup>21</sup>

69. לסיכום, בשל הבדלים בתכונות ובאופן יישום, ובשל העובדה שבחירת הצרכנים מבוססת על העדפות סובייקטיביות, לא ניתן להגדיר שווקים רלוונטיים למוצרי בניה בכלל, וללוחות גבס בפרט, בהתבסס על תכונות המוצרים ואופן היישום. לחילופין, יש להגדיר שוק רלוונטי כך שיכלול את קבוצת מוצרי הבניה המספקים לצרכן פיתרון פונקציונאלי וכלכלי דומה בזמן קבלת החלטת הרכישה.

<sup>20</sup> נימוקי התנגדות למיזוג בין בראון-פישמן תקשורת בע"מ לבין ידיעות אחרונות בע"מ, 20 באוקטובר 2002, עמ' 15.

<sup>21</sup> Office of Fair Trading, "Market Definition", December 2004, pp 7-8.

## ד. השוק הרלוונטי לבחינת פעילות אורבונד

70. כאמור לעיל, אורבונד מוכרת לוחות גבס לסיטונאים ולא לצרכנים, ועל כן אינה יודעת איזה שימוש נעשה בלוח גבס ספציפי. בשל כך, מבחינת אורבונד היא מתחרה בכל אחת מהחברות המספקות מוצרי בניה לאחד מהשימושים האפשריים בלוחות גבס, והשוק הרלוונטי לבחינת פעילותה הוא **שוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית** הכוללים מוצרים לבניית מחיצות, תקרות וחיפוי.

71. להלן אראה כי לכל אחד מהשימושים בלוחות גבס – מחיצות, תקרות וחיפוי – קיימים מוצרי בניה אחרים היכולים להוות תחליף כלכלי מלא ללוחות גבס.

### ד.1. מוצרי בניית מחיצות

72. בישראל ניתן להקים מחיצות באמצעות מספר רב של מוצרי בניה, ובניהם: בלוק בטון, לוחות גבס, ובלוקים מוקצפים ('איטונג'), בלוק גבס ובלוק פומיס. להלן אתאר בקצרה מוצרים אלה, ואת המתחרים העיקריים המספקים אותם.

72.1. **בלוק בטון** הינו המוצר העיקרי המשמש לבניית מחיצות בישראל. הבלוק מיוצר מתערובת בטון (היינו מבוססים על מלט) ואגרגטים, הנוצקת לתבניות. בלוקים מבטון משתנים בעוביים, במספר החורים, ובתכונות כגון בידוד תרמי, בידוד אקוסטי, עמידות במים ואש וכד'. בישראל פועלים כיום עשרות יצרנים המספקים בלוקים מבטון המיועדים למחיצות.

72.2. **לוח גבס** מיוצר מגבס ותוספים שונים הנוצקים בין שתי שכבות נייר קרטון ונחתכים לאורך הנדרש. בניית מחיצה נעשית באמצעות 2 לוחות גבס (משום שבניית קיר גבס מחייבת הנחת לוח גבס משני צידי הקיר ובתווך מסלולים וניצבי מתכת), או באמצעות 4 לוחות גבס (2 בכל צד) להשגת עמידות גבוהה יותר בפני פגיעות ונזקים. בשל האפשרות להכניס חומר לתווך שבין לוחות הגבס במחיצה, ניתן להשיג באמצעות מחיצת גבס בידוד אקוסטי ותרמי. הספקים של לוחות גבס בישראל הינם אורבונד, יבואנים וקבוצת טמבור.

72.3. **בלוק איטונג** מיוצר מתערובת בטון, חול, סיד וחומר התפחה, המעורבבים עם מים ונוצקים לתבניות. בלוק איטונג הוא בעל תכונות בידוד תרמי ואקוסטי, עמידות באש ומים, משקל קל וחוזק מכני גבוה. בלוק איטונג מסופק בכמה עוביים, נבכמה צורות, לרבות בלוקים הכוללים תעלות מוכנות להעברת צנרת. בישראל פועלים

כיום שני יצרנים עיקריים של בלוק איטונג המיועד לבניית מחיצות: איטונג תעשיות בע"מ ואשקלית (268) בע"מ.

72.4. **בלוק גבס** עשוי אף הוא מתערובת של גבס ותוספים, המעורבבים במים נוצקים לתוך תבניות. בלוק גבס עשויים בשיטת "שקע-תקע", המאפשרת שילוב קל של הלבנים זו בזו. לבלוק גבס עמידות בפני אש ומים. בישראל שתי יצרניות של בלוקי גבס, אשבונו, המוחזקות בחלקים שווים על ידי אורבונד ואשטרום, וגשר גבס 2006 בע"מ המוחזקת על ידי טמבור וקיבוץ גשר.

72.5. **בלוק פומיס** מיוצר מתערובת של אגרגט וולקני בשם פומיס, מלט ותוספים נוספים המעורבבים עם מים ונוצקים לתוך תבניות לקבלת בלוק בעל חללים רבים להקלה במשקל ולשיפור הבידוד תרמי והאקוסטי. בלוק פומיס מיוצר בכמה עוביים, וכולל תעלות מוכנות מראש להעברת צנרת. בישראל יצרנים רבים של בלוק פומיס.

73. קודם להחלטה איזה מוצר בניית מחיצות הוא בעל התכונות המתאימות ביותר להעדפותיו, יבדוק הצרכן האם כל מוצרי הבניה המוזכרים לעיל מהווים תחליף כלכלי מספק. היינו, האם עלות היישום שלהם, בניית המחיצה, דומה. ונדגיש, מאחר ולצרכן אין תועלת מהמוצרים עצמם (בלוקים, לוחות), אלא רק מהמחיצה המורכבת מהם, יש להשוות את עלותן של מחיצות הבנויות ממוצרי הבניה השונים, ולא בין עלות מוצרי הבניה עצמם.

74. אציין כי התייחסות הממונה לעלות ההובלה בלבד (עמ' 9 להכרזה), כפרמטר מבדיל בין לוחות גבס לבלוקים בהקמת מחיצות וחיפויים, אינה מספקת, שכן עלות הובלת מוצרי הבניה היא רק רכיב אחד בעלות השימוש בהם. עוד אציין בשולי הדברים כי לא מצאנו בדרישות הנתונים שמסרה הממונה לגורמים שונים בתחום הבנייה, כפי שאלה הועברו לידי עורכי הדין של אורבונד, התייחסות ספציפית לעלות הובלת לוחות גבס, גם לא בתשובות שניתנו על-ידיהם לרשות.

75. בנוסף, מאחר ומחיצה המורכבת משני לוחות גבס נחשבת לנחותה בהשוואה לקירות הבנויים ממוצרי בניית מחיצות אחרים, בפרמטרים כגון סינון רעשים, בידוד תרמי, רגישות למכות ועמידות במשקל מועמס, הרי שמחירה צפוי להיות נמוך משל מחיצות המורכבות ממוצרי בניה אחרים. מצד שני, הוספת שני לוחות גבס נוספים למחיצה (אחת מכל צד), משפרת את איכותה ומקרבת אותה לאיכות מחיצות הבנויות ממוצרי בניה אחרים. כלומר, על מנת לקבל השוואת עלויות נכונה יש לבחון את מחירה של מחיצה המורכבת מלוחות גבס כפולים, כלומר מחיצה המורכבת משני לוחות גבס בכל צד (ובסך הכל ארבעה לוחות גבס).



76.

77.

78.

לאור הנתונים המוצגים לעיל, ניתן להסיק שכל מוצרי בניית מחיצות מהווים תחליף כלכלי מספק זה לזה. כלומר, במועד ההחלטה על מוצר בניית המחיצה, הצרכן יכול לבחור בין כל מוצרי הבנייה לעיל, ובהתבסס על סט התכונות הרצוי לו.

79.

תימוכין לתוצאה זו התקבל בסקר טלפוני בין 500 נשאלים שנערך עבור אורבונד בינואר 2010 (במטרה לבדוק הצלחה של קמפיין פרסום). בסקר, מעל 30% מהנשאלים אמרו שאין חשיבות לחומר ממנו בנוי הקיר, או שהם לא יודעים על חשיבות כזו. בדומה, כ- 50% אמרו שלא היו נמנעים מלרכוש דירה שבה הקירות בנויים מלוחות גבס.

80.

לסיכום, למרות שמוצרי בניית מחיצות נבדלים בתכונות מסוימות הם מהווים תחליף פונקציונאלי וכלכלי מלא בעיני הצרכנים. המסקנה המתקבלת מכל האמור לעיל היא שכל מוצרי בניית מחיצות מהווים תחליף מלא זה לזה ושייכים לאותו שוק רלוונטי.

## ד.2. מוצרי בניית תקרות

81.

מוצרי בניית תקרות נועדו להסתרת תקרת הבטון של המבנה. לרוב, הסתרת תקרת הבטון של המבנה לא נובעת מצורך פיסיקלי או רגולטורי, אלא מבחירה אסתטית של הצרכן, לשם הסתרת צנרת המועברת בצמוד לתקרה – מיזוג אוויר, חשמל, מים, או לשם יצירת אלמנטים עיצוביים בתקרת המבנה. בנוסף, במבני ציבור ובחדרים מיוחדים במבני מגורים משמשות תקרות לעיתים גם לבידוד אקוסטי ותרמי.

<sup>22</sup> כל המחירים מתייחסים לשנת 2010. כפי שצינו לעיל, אורבונד לא מוכרת לוחות גבס ישירות לצרכנים, ועל כן לא יודעת מהו המחיר לצרכן. בנוסף, וכפי שצוין לעיל, במסמכים שהתקבלו מהרשות לא פורטו עלויות מוצרי בניית מחיצות אחרים, ובשל כך ההשוואה להלן מבוססת על הערכות אורבונד.

82. בישראל קיימים מוצרים רבים המאפשרים בניית תקרות, וביניהם:<sup>23</sup>

- 82.1. **לוחות גבס** – תקרת גבס מורכבת באופן קבוע, במובן שהרכבה לאחר פירוק מחייבת עבודת גבס ושפכטל להסרת החיבורים בין הלוחות. יחד עם זאת, ניתן להרכיב חלקים מתקרת הגבס באופן שאפשר להסירם לצורך טיפול בצנרת העוברת בצמוד לתקרת הבטון. לתקרות גבס ניתן להוסיף תאורה – חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר. בהוספת חומר מבודד לתווך שבין התקרה ללוח הגבס מתקבל גם בידוד אקוסטי ותרמי.
- 82.2. **אריח מתכת** – עשוי בדרך כלל מאלומיניום או מתכת אחרת שעברה תהליך גלון למניעת קורוזיה, במראה שלם או מחורר. ניתן להרכיב תקרת מתכת באופן קבוע, או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרת מתכת מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה – חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.
- 82.3. **אריח מינראלי** – עשוי מסיבים מינרלים בתוספת חומרים אורגניים למניעת עובש. ניתן להרכיב תקרה מינראלית באופן קבוע או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרה מינראלית מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה – חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.
- 82.4. **אריח עץ דחוס** – מורכב מסיבי עץ בתוספת צמנט וניתן להשגה בצבעי אפור או לבן. ניתן להרכיב תקרת עץ דחוס באופן קבוע, או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרת עץ דחוס מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה – חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.
- 82.5. **לוחות עץ** – מורכבת מלוחות עץ דקים ומאורכים המורכבים על גבי תומכות מתכת המחוברים לתקרת הבטון. מאחר ומדובר בלוחות בודדים ניתן ליישום כתקרה מלאה או ברווחים בין הלוחות. כמו כן, ניתן להתקין את הלוחות כך שחלקים מהם יהיו ניתנים לפירוק לצורך תחזוקת צנרת. תקרת עץ מספקת בידוד אקוסטי ותרמי, ניתן להתקין בה תאורה שקועה או חיצונית, וניתן לפתוח בה פתחים למיזוג אוויר.
- 82.6. **אריח פוליאוריתן מוקצף** – עשוי פוליאוריתן מוקצף וניתן ליישום על משטחים בצורות שונות, לרבות כאלו הדורשים חיתוך של האריח לצורות שונות. הקמת תקרת פוליאוריתן נעשית בהדבקה על גבי תקרת בטון עצמה או בהדבקה על גבי קונסטרוקציה מעץ או ממתכת. בהדבקה על גבי קונסטרוקציה ניתן להרכיב תקרת

<sup>23</sup> ר' לדוגמה אתרי האינטרנט של הספקים והיצרנים להלן: אובזוטק ([www.absotec.co.il](http://www.absotec.co.il)); א.י. תקרות מתיחה ([www.granit.co.il](http://www.granit.co.il)); אחים אבינוני בע"מ ([www.evynoni.co.il](http://www.evynoni.co.il)); אורנית תעשיות פרופילי בע"מ ([www.orianit.co.il](http://www.orianit.co.il)); [www.stretch.co.il](http://www.stretch.co.il);

פוליאוריתן באופן קבוע או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (כולם או חלקם). על גבי תקרת פוליאוריתן ניתן להרכיב תאורה חיצונית.

83. לנוכח קיומם של מוצרים רבים המספקים פיתרון פונקציונאלי זהה ללוחות גבס, מתגבר הספק שלוחות גבס הם אכן "אי בודד", מוצר שאינו מקיים תחליפיות מספקת עם אף מוצר אחר המשמש לאותה מטרה. מיותר לציין, שלמרות קיומם של מוצרים כה רבים המאפשרים בניית תקרות, לא נמצא להם כל זכר בהכרזה או במסמכי החקירה בנושא שהתקבלו מהרשות.

84. על מנת להסיר את הספק שחוסר במידע על מוצרים הנמכרים בישראל הוביל להגדרת שוק שגויה, יש לברר את שאלת השוק הרלוונטי באמצעות השוואת עלות היישום של כל אחד מהפיתרונות. אם, קודם להחלטת הרכישה, רואה הצרכן לנגד עיניו את המוצרים המוצגים לעיל כתחליף כלכלי לזה ללוחות גבס, אזי אותם מוצרים יהוו חלק מהשוק הרלוונטי.

85. כמובן שבידי הרשות כל הכלים והיכולות המקצועיות לביצוע בדיקה מעין זו. מצד שני, מאחר ובמסמכים שהועברו מהרשות לעורכי הדין של אורבונד אין נתונים המתייחסים לעלות בניית תקרות באמצעות המוצרים השונים, ובהיעדר נתונים פומביים על עלות היישום של מוצרי בניית התקרות לעיל, אין ביכולתנו להעריך עלות זו באופן מספק, ולא ניתן ולהשוותה לעלות הקמת תקרה מלוחות גבס.

### ד.3. מוצרי חיפוי

86. חיפוי שלד מבנה הוא פעולה הנעשית בכל מבנה משני טעמים – בידוד תרמי ואסטטיקה. הצורך בבידוד תרמי נובע מחשיפת שלד המבנה לפגעי מזג האוויר ולטמפרטורה מחוץ למבנה. כך, ללא בידוד תרמי תשפיע הטמפרטורה מחוץ למבנה על הטמפרטורה בתוכו, באופן שיגביר משמעותית את הוצאות האנרגיה הדרושות לקירור או חימום חל המבנה. חיפוי שלד המבנה לצורכי בידוד תרמי נדרש במקומות בהם השלד עשוי כולו, או רובו, מיציקת בטון, ונדרש פחות כאשר השלד מורכב מעמודי בטון ובניהם לבנים מסוגים שונים, המספקים בידוד תרמי מספק למרבית אזורי האקלים בישראל.<sup>24</sup>

87. הטעם השני לחיפוי שלד, האסטטי, נובע הצורך להסתיר את יציקת הבטון או הלבנים המרכיבים את שלד המבנה. חיפוי השלד מטעמי אסטטיקה בא להחליף טיח המיושם בחלק הפנימי של הקירות החיצוניים.

<sup>24</sup> בידוד תרמי על לבנים יעשה באזורי אקלים קיצוני – ערבה ואילת, אזור ירושלים, גולן וגליל עליון.

88. בישראל קיימים מוצרי חיפוי רבים. בשל התמקדות הרשות בחיפוי לצורכי בידוד תרמי נתמקד במוצרים המספקים תכלית זו. נציין, כי חיפוי קירות לצרכי בידוד תרמי אפשרי הן מצידו הפנימי של הקיר והן מצידו החיצוני.

89. המוצרים להלן מיועדים לחיפוי קירות מצידם הפנימי:<sup>25</sup>

89.1. **לוחות גבס** – חיפוי מלוחות גבס מורכב כמחיצה בעלת צד אחד בלבד. לקיר החיצוני מחברים מסלולים וניצבי מתכת ועליהם מחברים את לוחות הגבס. הוספת חומר מבודד לתווך שבין הקיר החיצוני לבין לוחות הגבס מאפשר השגת בידוד תרמי. לאחר הצבת לוחות הגבס והסתרת החיבורים החיפוי מוכן לצביעה.

89.2. **בלוק איטונג** – כאמור בלוק איטונג מסופק בכמה עוביים, החל מעובי של 4 ס"מ. לצורכי בידוד תרמי, בלוק איטונג יודבק לחלק הפנימי של שלד הבניין באמצעות דבקי צמנט. על בלוק איטונג יש צורך במריחת טיח והכנה לצביעה.

89.3. **בלוק פומיס** – כאמור לעיל, בלוק פומיס מיוצר בכמה עוביים, וכולל תעלות מוכנות מראש להעברת צנרת. לצורכי בידוד תרמי, בלוק פומיס יודבק לחלק הפנימי של שלד הבניין באמצעות דבקי צמנט. על בלוק פומיס יש צורך במריחת טיח והכנה לצביעה.

89.4. **לוח צמנט** – לוח העשוי מסיבים טבעיים בתוספת צמנט. לוח צמנט ניתן לחתוך לגדול רצוי ולהתקין בו פתחים לנקודות חשמל, צנרת מים וכיו"ב. התקנת לוח צמנט תעשה ישירות על שלד הבניין, או על גבי תומכות מתכת, לצורך בידוד תרמי והעברת צנרת. ניתן לרכוש לוחות צמנט במספר גדלים, צבעים ומרקם פנים, כך שבהתקנתם ניתן לחסוך את צביעת החיפוי. לחילופין, לאחר התקנת הלוחות והסתרת החיבורים החיפוי מוכן לצביעה ואין צורך במריחת טיח.

90. המוצרים להלן מיועדים לבידוד תרמי באמצעות חיפוי הקירות מצידם החיצוני:<sup>26</sup>

90.1. **טייח תרמי** – מיוצר מתערובת של צמנט, תוספים פולימרים ופוליסטירן מותפח. מיועד ליישום על גבי שלד המבנה, בדרך כלל מצידו החיצוני, אך ניתן ליישום גם על הצד הפנימי. ביישום פנימי מחליף את הטיח הרגיל שנועד להכין את הקיר לצביעה.

90.2. **לוח קלקר** – עשוי מפוליסטירן מוקצף. מודבק לצידו החיצוני של שלד המבנה, מתחת ומעל קו הקרקע להשגת בידוד תרמי משופר. יכול להיות מותקן על כל השלד או על חלקים ממנו.<sup>27</sup>

<sup>25</sup> ר' לדוגמא היצרנים והספקים להלן: מ.א.ל.מ. בע"מ ([www.malm.co.il](http://www.malm.co.il)); Fundermax ([www.fundermax.co.il](http://www.fundermax.co.il)); רוטנברג חומרי בניין ([www.masterkir.co.il](http://www.masterkir.co.il)).

<sup>26</sup> ר' לדוגמא היצרנים והספקים להלן: תרמוקיר בע"מ ([www.termokir.com](http://www.termokir.com)); כרמית בע"מ ([www.kal-kar.co.il](http://www.kal-kar.co.il)); קל-קר עין כרמל (<http://mrfix.pionet.com>); קל-קר עין כרמל ([www.kal-kar.co.il](http://www.kal-kar.co.il)).

90.3. לוח רנדומן - עשוי מפוליסטירן בשיחול. מודבק לצידו החיצוני של שלד המבנה, מתחת ומעל קו הקרקע להשגת בידוד תרמי משופר. יכול להיות מותקן על כל השלד או על חלקים ממנו.

91. כפי שניתן להתרשם, קיימים מוצרי חיפוי רבים, הן לפני המבנה והן לצידו החיצוני. הבחירה של הצרכן בניהם, כבמקרים קודמים, תעשה על בסיס העדפות סובייקטיביות בהתאם לסט התכונות המבוקשות. לאור זאת, הגדרת השוק הרלוונטי שבהכרזה מתערערת מאליה, שכן בהכרזה אין התייחסות לשלל המוצרים המוצגים לעיל, קל וחומר שאין ניתוח תחרותי סדור המראה מדוע מוצרים אלו לא תחליפים ללוחות גבס.

92. לאור ריבוי האפשרויות העומדות בפני הצרכן, שאלת השוק הרלוונטי צריכה להתברר באמצעות השוואת עלות היישום של כל אחד מהמוצרים. אם כל או חלק מהמוצרים המוצגים לעיל מהווים תחליף כלכלי זה לזה, היינו הצרכן יכול לבחור בניהם והוצאותיו לא ישתנו מהותית, אזי אותם מוצרים יהוו חלק מהשוק הרלוונטי.

93. בהיעדר נתונים פומביים אין ביכולתנו להעריך את עלות היישום של מוצרי החיפוי השונים באופן מספק, או לבצע השוואה בין עלויות היישום שלהם. נציין כי בהכרזה יש התייחסות כללית לפער מחירים בין חיפוי מגבס וחיפוי מבלוקים, כאשר הממונה אינה מייחסת לפער משמעות, אינה מפרטת מהו הפער והאם הוא קיים גם לגבי חומרי החיפוי האחרים.

<sup>27</sup> ר' רשות ההגבלים העסקיים, נימוקים להתנגדות למיזוג: שותפות פוליביד שותפות מוגבלת, קלקר עין כרמל שותפות מוגבלת, פוליביד - קלקר אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (ביסוד), 15 ביולי 2002.

## ה. נתחי השוק של אורבונד בשוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית

94. ככלל, קיימות שתי דרכים עיקריות למדידת נתח שוק – כמותית או כספית. במקרה הנדון, לא ניתן למדוד את נתח השוק במדידה כספית, וזאת משום שהנתונים הכספיים של רוב הגורמים המרכזיים הפועלים בשוק אינם פומביים. לחילופין, נפנה לדרך המדידה הכמותית, דהיינו, על פי חלקה של אורבונד מסך השימוש במוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית (במדידה לפי מ"ר מעטפת) בישראל בשנה נתונה.
95. את חלקה של אורבונד מתוך סך השימוש במוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית נאמד באמצעות חלוקת סך מכירות אורבונד (מ"ר לוחות גבס) בסך היקף הבניה של מעטפת פנימית (מ"ר), הכוללת את הקירות החיצוניים (חיפוי), מחיצות פנים ותקרות.
96. מדידת נתח השוק של אורבונד מחייבת ידיעת ההיקף הכולל של השוק הרלוונטי. מאחר ואין בנמצא נתונים לגבי היקף השימוש בחומרי בניית קירות, אאמוד נתון זה באמצעות פרסומי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (להלן: "הלמ"ס") והערכות אורבונד.
97. בהודעה לעיתונות מ-6 במרץ 2011 של הלמ"ס (להלן: "הודעה לעיתונות") מפורטת (בלוח 1) הכמות הכוללת של התחלות<sup>28</sup> בניית יחידות דיור בשנת 2010 (ובשנים קודמות) בחלוקה לסוגי מבנה: בנייה צמודת קרקע, בנייה רוויה ותוספות למבנים קיימים.<sup>29</sup>
98. את כמות התחלות בניית יחידות דיור כפלו במקדם שימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית (להלן: "מקדם השימוש"), המבוסס על הערכות אורבונד לגבי היקף בניית מעטפת בפנימית לכל סוג מבנה. כך לדוגמא, להערכת אורבונד ביחידת דיור צמודת קרקע נעשה בממוצע שימוש בכ- 540 מ"ר מוצרים למעטפת מבנה פנימית.
99. הכפלת מספר יחידות הדיור לפי סוג מבנה במקדם השימוש המתאים וסכימת התוצאות נתנו בידנו את היקף השימוש (במ"ר) במוצרים למעטפת מבנה פנימית. הטבלה להלן מציגה את החישובים לשנים 2008-2010:

שנה	יחידות צמודת קרקע	מקדם שימוש (מ"ר)	יחידות בנייה רוויה	מקדם שימוש (מ"ר)	יחידות דירות נוספות	מקדם שימוש (מ"ר)	סה"כ מעטפת פנימית בבניה למגורים (מ"ר)
2008	12,762	540	19,049	340	881	340	13,667,680
2009	13,567	540	20,035	340	1,123	340	14,519,900
2010	14,220	540	23,444	340	1,339	340	16,105,020

<sup>28</sup> השתמשנו בנתוני תחילת בנייה בעיקר משום שנתונים אלו נחנים מרמת דיוק גבוה יותר בהשוואה לנתונים על גמר בנייה. השימוש בנתוני התחלת בנייה יוצר בעיה של חפיפת תקופות, וזאת משום שלא כל השימוש בחומרי בניית קירות שנאמד על ידנו, נעשה באותה שנה קלנדרית שבה התחילה הבנייה ושלגביה יחושב נתח השוק של אורבונד. יחד עם זאת, באמצעות הצגה להלן של נתח השוק של אורבונד לאורך מספר שנים, בעיית חפיפת התקופות נפולרת, שכן אם נתח השוק של אורבונד נמוך מ- 50% בכל אחת משלוש השנים הקלנדריות האחרונות, ברור שגם במידה ונסו את המכירות על פני השנים על מנת להגדיל את החפיפה לבנייה בשטח, עדיין נקבל נתח שוק אשר נמוך מ- 50%.

<sup>29</sup> למ"ס, הודעה לעיתונות, התחלת בניה וגמר בניה בשנת 2010, 3 במרס 2011.

100. נוסף לבנייה למגורים יש לכלול בהיקף השוק הרלוונטי גם את השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית בבניה שאינה למגורים. בשל העדר נתונים על מספר התחלות בניית מבנים שאינם למגורים, אמדתי את השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית במבנים שאינם למגורים בדרך שונה.

101. ראשית, חילקתי את סך השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית בבנייה למגורים בסך כל שטח הרצפה בהתחלות בנייה למגורים, לקבלת יחס שימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית למ"ר רצפה בבנייה למגורים (יחס השימוש במבני מגורים). את שטח הרצפה בבנייה למגורים מצאנו בלוח 5 בהודעה לעיתונות.

102. בשלב הבא הנחתי, כי בבנייה שאינה למגורים יחס השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית למ"ר רצפה גבוה פי 2 מיחס השימוש במבני מגורים. זאת, משום שבנייה שאינה למגורים מאופיינת, בדרך כלל, בחלוקת שטח הרצפה ליחידות קטנות יותר. מכאן חישבתי את יחס השימוש במבנה שאינו למגורים.

103. לבסוף כפלתי את יחס השימוש במבנה שאינו למגורים בהיקף שטח הרצפה (מ"ר) של התחלות בניה שאינם למגורים (הארוחה, מסחר, שירותים עסקיים ומבני ציבור) שנלקחו מלוח טו/5 בירחון הסטטיסטי לישראל למרץ 2011.

104. הטבלה שלהלן מציגה את שלבי החישוב:

שנה	סה"כ שימוש בבניה למגורים (מ"ר)	סה"כ מ"ר רצפה בבנייה למגורים	יחס שימוש בבניה למגורים	יחס שימוש בבניה למגורים	סה"כ מעטפת פנימית בבניה שאינה למגורים (מ"ר)
2008	13,667,680	6,055,000	2.26	4.51	6,284,198
2009	14,519,900	6,510,000	2.23	4.46	6,213,893
2010	16,105,020	7,531,000	2.14	4.28	6,103,270

105. עתה, כאשר יש בידיי אומדן לגבי השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית בבנייה למגורים ובבנייה שאינה למגורים, ניתן לסכום אותם יחדיו לקבלת סך כל השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית בשנה נתונה:

שנה	מעטפת פנימית בבניה למגורים (מ"ר)	מעטפת פנימית בבניה שאינה למגורים (מ"ר)	סה"כ מעטפת פנימית (מ"ר)
2008	13,667,680	6,284,198	19,951,878
2009	14,519,900	6,213,893	20,733,793
2010	16,105,020	6,103,270	22,208,290

106. היקפי השוק הרלוונטי המוצגים לעיל מוטים כלפי מטה משתי סיבות: ראשית, באמידת סך השימוש במוצרים למעטפת מבנה פנימית במבנים שאינם למגורים לא כללת מבנים המיועדים לחקלאות ולתעשייה. זאת, משום שמבנים אלו שונים בתכליתם ממבני ציבור





## ו. השגיאות שנפלו בהכרזה

111. בהכרזת המונופולין שפרסמה הרשות נפלו שלושה כשלים מרכזיים המבטלים את תקפותה מן הפן הכלכלי: ראשית, הגדרת השוק הרלוונטי בהכרזה שגויה משום שהניתוח התחרותי שערכה הרשות מבוסס על בחינת הביקושים של הצרכנים בלבד, אך הגדרת השוק נעשתה על פי הביקוש של הסיטונאים; שנית, הגדרת השוק מתעלמת מקיומם של תחליפים רבים ללוחות גבס בכל אחד מהשימושים; שלישית, ההכרזה מתעלמת מכך שאין לאורבונד כוח שוק במכירת לוחות גבס.

112. אדון עתה בכשלים אלו בהרחבה.

### ו.1. הגדרת השוק לא נסמכת על תוצאות הבדיקה הכלכלית שערכה הרשות

113. על פי ההכרזה, ללוחות גבס שלושה שימושים עיקריים: מחיצות, חיפוי ותקרות. שימושים אלו מיושמים בכמה סוגי מבנים: מבנה מגורים רגיל, מבנה מגורים יוקרתי ומבנה שאינו למגורים<sup>30</sup>.

114. בנוגע למחיצות מסכמת הממונה כך:

*"משיחות שנערכו עם גורמים נוספים, ובהם יצרנים של בלוקים, אדריכלים, יזמים ומהנדסים עולה כי קיימת תחליפיות מסוימת בין מחיצות גבס למחיצות אחרות כאשר מדובר במחיצות המשמשות למגורים, ותחליפיות נמוכה מאד כאשר מדובר במחיצות גבס המיועדות לשימוש במבני משרדים."*<sup>31</sup>

115. מהאמור לעיל ניתן ללמוד, כי קיים שוני בביקוש של הצרכנים ללוחות גבס למחיצות בהתאם לסוג המבנה. בעוד שעבור מבנה מגורים, מוצרי בניה אחרים (ההכרזה לא מפרטת מהם) תחליפים ללוחות גבס, הרי שעבור מבנה משרדים מתקיימת תחליפיות נמוכה. מכאן שעל בסיס בדיקת הרשות היה מקום, לכאורה, להגדיר שני שווקים רלוונטיים נפרדים: הראשון, שוק מוצרי בניה למחיצות במבני מגורים. שוק זה יכול ללוחות גבס ומוצרי בניה אחרים. השני, שוק לוחות גבס למחיצות במשרדים. למרות ממצאי בדיקתה, הממונה נמנעה מלהגדיר שני שווקים רלוונטיים וכרכה בהגדרת שוק אחד את שני המבנים יחדיו.

116. בנוגע לתקרות נכתב בהכרזה:

*"המסקנה העולה מהבדיקה היא שלאור הפערים הפונקציונאליים בין שני המוצרים, כמו גם על פי תפיסת הגורמים הפועלים בתחום,*

<sup>30</sup> מבנה שאינו למגורים כולל שטחי מסחר, משרדים ומוסדות ציבוריים.

<sup>31</sup> ר' הכרזה, עמ' 7.

הם אינם מקיימים תחליפיות קרובה בניהם. כך, למשל, תקרות פריקות כמעט ואינן משמשות להנמכת תקרות בבנייה למגורים, אלא גבס בלבד (בעיקר בפרויקטים יוקרתיים בהם נעשית הנמכת תקרות). אולם בבנייה למשרדים נעשה שימוש בעיקר בתקרות פריקות...<sup>32</sup>

על פי האמור לעיל, ממצאי בדיקת הרשות מצאו שהשימוש בלוחות גבס לתקרות נעשה רק במבני מגורים יוקרתיים, ולא במבני מגורים אחרים או במבנים שאינם למגורים. כלומר, לשיטת הרשות קיים, לכאורה, שוק רלוונטי נבדל ללוחות גבס לתקרות בדירות יוקרה. למרות התוצאה אליה הגיעה חקירת הרשות, ההכרזה אינה מגדירה שוק רלוונטי נפרד לתקרות בדירות יוקרה, אלא מגדירה שוק לוחות גבס כולל, שמשמעותו שכל המבנים מצויים באותו שוק רלוונטי, בניגוד מוחלט לממצאי הבדיקה.

117. בנוגע לחיפוי נאמר כך בהכרזה:

"העדפה לשימוש בגבס לחיפוי... בולטת במיוחד במבני ציבור ובמשרדים..."<sup>33</sup>

גם במקרה זה, בדומה לשימושים השונים, הממונה מבדילה בין סוגי המבנה השונים, תוך שהיא קובעת שהעדפה לשימוש בלוחות גבס לחיפוי בולטת במבנים שאינם למגורים. למרות קביעת הממונה, ההכרזה לא כוללת הגדרת שוק רלוונטי נבדל ללוחות גבס לחיפוי במבנים שאינם למגורים אלא כורכת יחדיו את כל המבנים.

118. למעשה, מההכרזה עולה שחקירת הרשות איתרה, לכאורה, שלושה שווקים רלוונטיים בהם לוחות גבס הם מוצר הבניה היחיד: שוק לוחות גבס לבניית מחיצות בבנייני משרדים (עמ' 7 להכרזה); שוק לוחות גבס לבניית תקרות בדירות יוקרה (עמ' 7 להכרזה); שוק לוחות גבס לחיפוי במבני ציבור ומשרדים (עמ' 8 להכרזה).

119. מהאמור לעיל ניתן להסיק שעבור מבנים אחרים לוחות גבס אינם מוצר הבניה היחיד וקיימים לו תחליפים. כך, הממונה מסכימה שעבור מבני מגורים קיימים תחליפים להקמת מחיצות באמצעות לוחות גבס. הממונה אף מסכימה שניתן לחפות קירות חיצוניים במבני מגורים במוצרי בניה אחרים מלבד לוחות גבס.

120. למרות ממצאי חקירת הרשות, כפי שהוצגו בהכרזה, הממונה הכריזה על אורבונד כמונופול באספקת לוחות גבס, היינו עבור כל השימושים וכל המבנים, לרבות עבור שימושים ומבנים בהם נעשה שימוש, לשיטתה שלה, במוצרי בניה אחרים.

<sup>32</sup> ר' הכרזה, עמ' 7.

<sup>33</sup> ר' הכרזה, עמ' 8.

121. הלכה למעשה, השוק הרלוונטי שבו הוכרזה אורבונד כבעלת מונופולין לא עקבי עם ממצאי חקירת הרשות המפורטים בהכרזה. בעוד שהניתוח התחרותי נערך מנקודת המבט של הצרכנים, היינו על פי מאפייני הביקוש שלהם ללוחות גבס, ובשים לב לשימוש הרצוי וסוג המבנה אליו הם מיועדים, הממונה הכריזה על אורבונד מנקודת המבט של הסיטונאים, הרוכשים לוחות גבס מבלי לדעת לאילו שימושים הם מיועדים. אלא שחקירת הרשות לא בחנה את דפוסי הביקוש של הסיטונאים, ולמצער לא ניתן לבדיקה כזו ביטוי בהכרזה.

122. בעשותה כך טעתה הממונה.

123. זאת ועוד, הממונה מציינת שהמעבר בין מוצרי הבניה הוא חד כיווני, מבלוקים ללוחות גבס. אלא שבכך לא ניתן להיתלות בעת הגדרת שוק. העובדה שקיים מעבר ממוצר ותיק למוצר חדש לא מעידה על קיומה או אי קיומה של תחליפיות דו-כיוונית בין שני המוצרים. תחליפיות ביו מוצרים נקבעת על פי שלל פרמטרים פונקציונאליים וכלכליים, ולא ניתן לשלול קיומה של תחליפיות מלאה, דו-כיוונית, על בסיס מעבר לקוחות למוצר חדש יותר.

## 2.1. הממונה לא בחנה מוצרי בניה רבים המיועדים לשימושים השונים

124. גם אם הייתי מקבל את שגיאת הממונה, שהגדירה שוק רלוונטי שאינו מבוסס על ממצאי חקירת הרשות, לא ניתן להתעלם מכך שחקירת הרשות לא הייתה מקיפה ומלאה.

125. בעוד שבהכרזה יש התייחסות קצרה למרבית מוצרי בניה המשמשים לבניית מחיצות, אין בהכרזה התייחסות למרבית מוצרי בנייה לתקרות ולחיפוי.

126. בנוגע לתקרות, הממונה מתייחסת רק ל"תקרות פריקות" כמוצר בניה המשמש להרכבת תקרות. בנוסף לעובדה שהממונה לא מפרטת מהי "תקרה פריקה" הרי שהיא מתעלמת ממוצרים רבים אחרים המשמשים לבניית תקרות, ובניהם: אריחי מתכת, אריחים מינרליים, אריחי עץ דחוס, אריחי פוליאוריתן מוקצף, ולוחות עץ.

127. בנוגע לחיפוי, הממונה מזכירה את האפשרות להשתמש בבלוקי איטונג ובטיח תרמי (ולא מרחיבה), אך מתעלמת ממוצרי בניה נוספים כגון: בלוק פומיס, לוח צמנט, לוח קלקר ולוח רנדופן.

128. לאור העובדה שחקירת הרשות לא הקיפה את כלל המוצרים באמצעותם ניתן להרכיב מחיצה, לבנות תקרה או לחפות קירות חיצוניים, לא נכון לקבל את מסקנת הממונה בנוגע לשוק הרלוונטי.

### 3.1. לאורבונד אין כוח שוק במכירת לוחות גבס

129. מהגדרת השוק הרלוונטי שבהכרזה מתקבלת ומתחייבת מסקנה כלכלית לפיה אין לאורבונד כוח שוק במכירת לוחות גבס.
130. גם אם אניח שהשוק הרלוונטי לבחינת מעמדה של אורבונד הוא שוק לוחות גבס, לא ניתן להתעלם משתי עובדות, המפורטות בהכרזה: עבור חלק מהשימושים וחלק מהמבנים קיימים מוצרי בניה אחרים התחליפים ללוחות גבס; שנית, 'אורבונד אינה מוכרת לוחות גבס לצרכן חסופי אלא פועלת באמצעות מספר משווקים'<sup>34</sup>.
131. כלומר, בעת מכירת לוחות גבס אורבונד אינה יודעת איזה שימוש יעשה בלוחות, והיא אינה יכולה להעריך את הביקושים של הלקוחות לשימושים השונים.
132. מכאן, שגם אם אורבונד היא מונופול בהספקת לוחות גבס, וזהו אכן השוק הרלוונטי הנכון לבחינת פעילותה, החיסרון במידע על ביקושי הצרכנים מטיל עליה מגבלות בתמחור לוחות הגבס.
133. אסביר. אורבונד יודעת שבהסתברות חיובית כלשהי קיימים לכל לוח גבס שהיא מוכרת תחליפים אחרים. מכאן, שקביעת מחיר גבוה מידי, תוביל באותה הסתברות להסטת הביקוש של הצרכנים למוצרי בניה אחרים ולאובדן מכירה. מאחר ואורבונד לא יודעת מראש איזה שימוש יעשה בלוח הגבס, והיא יוצאת מתוך ההנחה שיש מוצרי בניה אחרים מלבד לוח הגבס עבור אותו שימוש, עליה לקבוע את המחיר כך שגם לנוכח קיומם של מוצרים תחליפים הצרכן לא יסיט את ביקושו וירכוש את לוח הגבס.
134. מכאן, שאורבונד אינה יכולה לקבוע מחיר על תחרותי, ובודאי שאינה יכולה לקבוע מחיר המשקף רנטה מונופוליסטית.

<sup>34</sup> ר' הכרזה, עמ' 2.

## ז. טמבור אינה חברה הזקוקה להגנת הממונה

135. בתחילת ההכרזה מציינת הממונה כי כניסתו של מתחרה חדש לשוק היא נקודת זמן קריטית להתפתחות תחרות בשוק. עוד מציינת הממונה כי לאחרונה החל לפעול בישראל יצרן לוחות גבס נוסף.
136. אלא שאותו יצרן נוסף היא טמבור בע"מ (להלן: "טמבור"), שהחלה בתחילת שנת 2010 לייצר ולמכור בישראל לוחות גבס, לאחר השקעה של כ- 143 מיליון ₪, במפעל מתקדם בעל כושר ייצור רב.
137. כפי שנראה להלן, טמבור הינה היצרנית הגדולה בישראל למוצרי מעטפת פנימית, חוסנה הפיננסי איתן והיא אינה זקוקה להגנת הממונה. יתרה מזאת, דווקא לטמבור יש יתרון רב בתחרות מול אורבונד במכירת לוחות גבס, וקשירת ידיה של אורבונד לנוכח תחרות מול קונגלומרט כטמבור עלול להניב, בסופו של יום, נזק לתחרות ולצרכנים.

### ז.1. טמבור הינה חברה מבוססת ומובילה

138. טמבור<sup>35</sup> הינה חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב. בעלת השליטה בטמבור הינה גרנית הכרמל השקעות בע"מ (חברה ציבורית), אשר רכשה את השליטה בטמבור בחודש יוני 2001. בנוסף לטמבור, גרנית הכרמל שולטת גם בסונוול ופועלת בתחומי האנרגיה והמים.
139. גרנית הכרמל כחלק מקבוצת עזריאלי, חולשת על נתח לא מבוטל משטחי המסחר והמשרדים בישראל. כתוצאה מכך, נהנית טמבור מ"שוק שבוי" ללוחות הגבס מתוצרתה. כאמור לעיל, ההחלטה לגבי החומר ממנו יבנו הקירות נתון בידי של הצרכן, במקרה זה קבוצת עזריאלי הבונה בהיקף משמעותי מדי שנה.
140. טמבור פועלת, בעצמה ובאמצעות חברות בנות, בייצור, ייבוא ושיווק מגוון רחב של מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית.<sup>36</sup>

#### ז.1.א. תחומי פעילות חברת טמבור

141. במוצרים למעטפת מבנה פנימית טמבור פועלת בשלושה תחומים עיקריים: צבעים, מוצרי איטום ודבקים ומוצרי גבס:

<sup>35</sup> כל הזמור בפרק זה לגבי טמבור נלקח מדוחות תקופתיים לשנת 2010.  
<sup>36</sup> טמבור, דוחות תקופתיים לשנת 2010.

141.1. **צבעים** - טמבור מוכרות כמונופול בצבעים, והיא השחקנית הדומיננטית בתחום. טמבור מוכרת את צבעיה לסיטונאי מוצרי בניה, רשתות DIY, חנויות חומרי בניין (להלן: "טמבוריות"), קבלנים, חברות תעשייה, לקוחות מוסדיים ואחרים. תחום הצבעים מאופיין בחסם כניסה משמעותי של מיתוג המוצר. ואכן, לטמבור יתרון על פני מתחרותיה במיתוג מוצריה.

141.2. **מוצרי איטום ודבקים** - תחום פעילות זה כולל חומרי בנייה על בסיס צמנטי, חומרי איטום, דבקים לבניה, מוספים לבניה, רובה, אמולסיות לצבע, אריחי דקו, ועוד. טמבור היא מהחברות המובילות במוצרים אלו. טמבור מוכרת את מוצריה לסיטונאים, רשתות DIY, טמבוריות, קבלנים, חברות תעשייה, לקוחות מוסדיים ואחרים.

141.3. **מוצרי גבס** - תחום פעילות זה כולל מוצרי גבס, לרבות אבקות, לוחות ובלוקים. על פי הדוחות התקופתיים של טמבור, בתחום זה היא מתחרה באורבונד, קבוצת איטונג, תעשיות תרמוקיר (1980) בע"מ, ש. כהן בע"מ ויהודה יצוא ויבוא בע"מ.

#### ז.1.1. **לטמבור חוסן פיננסי איתן**

142. אינדיקציה למעמדה המוביל של טמבור ניתן למצוא, בין השאר, בביצועי המניה שלה. בשלושת השנים האחרונות, עלתה מניית טמבור בשיעור של כ- 102%, מ-325.0 אגורות בסיום המסחר ביום 11 במאי 2008 ועד ל- 656.8 אגורות בסיום המסחר ביום 5 במאי 2011.<sup>37</sup> בנוסף, על פי חברת המסחר דש ברוקראז', המסקרת את טמבור בהמלצת תשואת יתר ובמחיר יעד של כ- 730 אגורות למניה, טמבור צפויה להמשיך להציג ביצועים טובים בתקופה הקרובה.<sup>38</sup>

143. אכן, בחינת הדוחות הכספיים של טמבור מעלה תמונה ברורה לפיה טמבור מצויה במגמת צמיחה: הכנסות טמבור מתחום הצבעים גדלו מכ- 397 מיליון ₪ בשנת 2009 לכ- 446 מיליון ₪ בשנת 2010, עלייה של 12.3%. הכנסות טמבור מתחום מוצרי איטום ודבקים גדלו מכ- 100 מיליון ₪ בשנת 2009 לכ- 110 מיליון ₪ בשנת 2010, עלייה של כ- 10.1%.

144. מגמת הצמיחה אף מתחזקת כאשר בוחנים את תחום מוצרי הגבס. הכנסות טמבור מתחום מוצרי הגבס עלו מכ- 41 מיליון ₪ בשנת 2009 לכ- 103 מיליון ₪ בשנת 2010. הקפיצה בהכנסות, בשיעור של 151%, נובעת בין השאר ממכירות לוחות גבס ובלוקי גבס החל ממרס 2010. ברבעון הראשון של שנת 2011 הסתכמו הכנסותיה של טמבור ממכירת מוצרי גבס

<sup>37</sup> נתוני מסחר במניות טמבור כפי שפורסמו באתר האינטרנט של הבורסה לניירות ערך. ר': <http://www.tase.co.il/TASE/General/Company/companyHistoryData.htm?subDataType=0&companyID=000396&shareID=03960028>

<sup>38</sup> ראו: <http://www.sponser.co.il/Article.aspx?ArticleId=11349>

בכ- 36.4 מיליון ₪, לעומת כ- 17 מיליון ₪ ברבעון המקביל בשנת 2010. למעשה, בשנת 2010 הכנסות ממכירת מוצרים מתחום הגבס היוו כ- 48% מהכנסות טמבור בכלל, יותר מאשר הכנסותיה בתחום הצבעים, בו היא מוכרזת כבעלת מונופולין, שהיוו רק 44% מכלל הכנסות החברה.

145. גם רווחיה של טמבור מצויים בצמיחה, כאשר הרווח התפעולי של החברה הסתכם בשנת 2009 בכ- 55 מיליון ₪, לעומת כ- 52 מיליון ₪ בשנת 2008, גידול של כ- 6%. בשנת 2010 המשיך הרווח התפעולי לצמוח והוא הסתכם בכ- 59 מיליון ₪, צמיחה של כ- 7% בהשוואה לשנת 2009. גם פעילות לוחות הגבס של טמבור מניבה רווחים, כאשר ברבעון הראשון של שנת 2011 הצליחה טמבור להגיע לאיזון תפעולי בתחום מוצרי הגבס בהשוואה להפסד תפעולי ברבעון המקביל בשנת 2010.

#### ז.1.1. לטמבור יתרון מובנה במכירת מוצרים למעטפת מבנה פנימית ובניהם לוחות גבס

146. מהאמור לעיל עולה שטמבור הינה חברה מגוונת, הפועלת במספר רב של תחומי פעילות שונים, תוך שמירה על דומיננטיות בתחומי פעילותה והצגת חסינות פיננסית מרשימה.

147. טמבור מוכרזת מזה שנים רבות כבעלת מונופולין בשוק הצבעים, ובעלת מעמד דומיננטי במכירת אבקות גבס. בנוסף, לטמבור מותג מוביל במוצרים לבניה, ויש לה ממשקים רבים עם צרכנים וקבלנים, בהשוואה להיעדר כמעט מוחלט של ממשקים בין אורבונד והצרכנים או הקבלנים.

148. בשל מעמדה המונופוליסטי של טמבור, התלות של הצרכנים במוצריה, ורווחיה ממכירת צבעים בשוק ממועט מתחרים, יש לטמבור יכולת ואמצעים לקדם את לוחות הגבס מתוצרתה באמצעות פעילותה בתחומים אחרים. כפי שהיא עצמה מעידה על כך בדו"ח התקופתי לשנת 2010, בקביעתה כי היא לא מזהה חסמי כניסה לתחומי פעילותה, שאינם צבע.

149. ואכן, טמבור עצמה מעידה על כך שהצלחתה נובעת במידה לא מועטה מהסינרגיה הרבה שבין מוצריה<sup>39</sup>, ומהאסטרטגיה של טמבור להרחיב את סל המוצרים למעטפת מבנה פנימית כפי שמציין מנכ"ל טמבור:<sup>40</sup>

"טמבור בחרה להשקיע משאבים רבים בהתרחבות לעולמות תוכן חדשים של לוחות ובלוקי גבס, בידוד ותקרות אקוסטיות המשלימים את סל המוצרים של החברה המובילה את שוק הצבע בישראל כבר 74 שנה"

<sup>39</sup> דוחות התקופתיים של טמבור משנת 2010 - תיאור עסקי התאגיד, עמוד 18.  
<sup>40</sup> דף החדשות באתר טמבור (<http://www.tambour.co.il/29/section.aspx/146>)

150. כלומר, טמבור רואה בסל המוצרים הרחב שלה את יתרונה על פני חברות אחרות במכירת מוצרים למעטפת מבנה פנימית. עדות לכך ניתן למצוא במצגת אשר הופצה במערכת המידע של הרשות לניירות ערך, בה טמבור מציגה את מכירות תחום מוצרי איטום ודבקים ומוצרי גבס יחדיו, ומציעה במצגת "סל מוצרים רחב וכולל" ללקוחותיה.<sup>41</sup>

151. יתרון נוסף המצוי בידי טמבור, הוא מערך השיווק שלה המגיע לכל "טמבוריה" בישראל. בעוד שאורבונד מוכרת את מוצריה רק לסיטונאים גדולים יחסית, יכולה טמבור לשווק את לוחות הגבס מתוצרתה ישירות לצרכן הפרטי.

152. לאור כוחה של טמבור בענף הבנייה, הנובע מהיותה מונופול מוכרז בהספקת צבעים, וספקית דומיננטית של מוצרים אחרים למעטפת מבנה פנימית, מצאה לנכון הרשות להטיל תנאים על כניסת טמבור לתחום מוצרי הגבס, בעת שרכשה את גבס-גשר אגודה שיתופית חקלאית בע"מ.<sup>42</sup>

#### ז.1.1. לטמבור מעמד שווה לזה של אורבונד במכירת לוחות גבס

153. כאמור לעיל בשנת 2009 הסתכמו הכנסות טמבור ממכירת מוצרי גבס (ללא לוחות ובלוקים) בכ- 40.7 מיליון ₪. לעומת זאת, בשנת 2010 הסתכמו הכנסות טמבור ממכירת מוצרי גבס בכ- 103 מיליון ₪. בהנחה שההכנסות ממכירת מוצרי גבס שאינם לוחות ובלוקים בשנת 2010 זהה להיקפה בשנת 2009 (הנחה שמרנית בהתחשב בכך שמכירת מוצרים אלו פחתה בשנת 2009 בכ- 1.6% בהשוואה לשנת 2008, ופחתה בשנת 2008 בכ- 3.5% בהשוואה לשנת 2007), הרי שהכנסות טמבור ממכירת לוחות גבס ובלוקים מגבס בשנת 2010 הסתכמה בכ- 62.3 מיליון ₪ ( $62.3 = 103 - 40.7$ ).

154. בהנחה שרק 90% מההכנסות הנוספות של טמבור, בסך 62.3 מיליון ₪, התקבלו ממכירת לוחות גבס (כאמור בהכרזה השימוש בבלוקים מגבס לא נפוץ), אזי ניתן לאמוד שטמבור מכרה בתשעת חודשי פעילותה בשנת 2010 לוחות גבס בסך של כ- 56 מיליון ₪. בנרמול ל- 12 חודשי פעילות הכנסותיה של טמבור ממכירת לוחות גבס מסתכמות בכ- 74.8 מיליון ₪.

155. [REDACTED]

156. נתונים אלו מלמדים אותנו על כוחה של טמבור בשיווק מוצריה ועל כך שנכון לימים אלו, טמבור היא החברה הדומיננטית במכירת לוחות גבס.

<sup>41</sup> מצגת חנוכת מפעל הגבס של טמבור ([http://mava.tase.co.il/bursa/report.asp?report\\_cd=508292](http://mava.tase.co.il/bursa/report.asp?report_cd=508292))

<sup>42</sup> החלטת אישור מיזוג בתנאים בין טמבור בע"מ וגבס גשר אגודה שיתופית חקלאית בע"מ מתאריך 14/11/2005. ר' <http://archive.antitrust.gov.il/ANTItem.aspx?ID=7280&FromSubject=&FromYear=2011&FromPage=0>



## 2.2. טמבור היא קונגלומרט הפועל בכמה שווקים בעלי מכנה משותף רווחי ביותר

157. לקונגלומרט מבוזר, הפועל בכמה שווקים בעלי מכנה משותף, יש יתרונות על פני פירמה הפועלת בשוק יחיד, וכן על פני קונגלומרט הפועל בשווקים ללא מכנה משותף.

158. למשל:

*"Interestingly, it was also found that corporate profitability differed significantly across groups of firms following different 'strategies' of diversification. The highest levels of profitability were exhibited by those having a strategy of diversifying primarily into those areas that drew on some common core skill or resource. The lowest levels were those of vertically integrated businesses and firms following strategies of diversification into unrelated businesses."*<sup>43</sup>

159. כלומר, קונגלומרט הפועל בכמה שווקים בעלי מכנה משותף, מציג רווחיות גבוהה יותר מאשר פירמות הפועלות בשוק יחיד, או קונגלומרטים הפועלים בשווקים ללא מכנה משותף.

160. וכן:

*"...Over time, the profitability growth rate of related diversifiers is significantly greater than that of unrelated diversifiers."*<sup>44</sup>

161. כלומר, לאורך זמן, שיעור הצמיחה ברווחיות של קונגלומרטים הפועלים בשווקים בעלי מכנה משותף גבוה מאשר קונגלומרטים אשר פועלים בשווקים ללא מכנה משותף.

162. בהמשך המאמר המחבר ממשיך ומתייחס לסיבות המובילות ליתרון של קונגלומרטים הפועלים בשווקים בעלי מכנה משותף:

*"Strategy researchers such as Rumelt, Salter and Weinhold argue that the primary gains from diversification seem to come from synergies and the possibility to exploit a firm's*

<sup>43</sup> Rumelt, Richard P. "Diversification Strategy and Profitability", *Strategic Management Journal*, Vol. 3, 359-369, (1982).

<sup>44</sup> Palepu, Krishna G., "Diversification Strategy, Profit Performance and the Entropy Measure", *Strategic Management Journal*, Vol. 6, 239-255 (1985).

'core factors'. The results of this study are consistent with this view.<sup>45</sup>

163. כלומר, היתרונות המרכזיים שיש לקונגלומרטים על פני החברות האחרות הינם בסינרגיה הקיימת בין השווקים השונים ובאפשרות לנצל את גורמי הליבה של הקונגלומרט על פני השווקים השונים בהם הוא פועל.

164. דהיינו, שעה שטמבור מייצרת ומוכרת לוחות גבס, יש לה יתרון מובנה על אורבונד, הנובע מפעילותה בשווקים משיקים וממכירת מוצרים משלימים.

165. לנוכח יתרון זה, קשירת ידיה של אורבונד בתחרות מול טמבור, עלולה לאפשר לטמבור להשתלט על מכירות לוחות גבס בישראל, תוך השגת מעמד דומיננטי דומה למעמדה במוצרים אחרים. או אז יאלצו לקוחות טמבור להתמודד מול חברה יחידה המוכרת סל מוצרים רחב, ואשר נהנית ממעמד מוביל בכל אחד מהמוצרים הנמכרים על ידה.

### 3.2. טמבור לא זכאית להגנת ינוקא

166. המונח "הגנת ינוקא" מתייחס למצב בו הרגולטור מסייע למתחרה חדש ומעניק לו הטבות בראשית דרכו, זאת על מנת להוסיף לו נתח שוק מול מתחרה מונופוליסטי ועידוד התחרות למען תועלת הציבור. כלומר, הגנת הינוקא נועדה לאפשר לחברות, אשר לא היו יכולות לעשות זאת ללא ההגנה, לחדור לשוק.

167. במשק הישראלי, המאופיין פעמים רבות בשווקים ריכוזיים, היו מספר מקרים בהם העניקו הרגולטורים הגנות ינוקא לחברות הנכנסות לתחום אשר חדש עבורן.

168. שלושה מהמקרים הבולטים ביותר להענקת הגנת ינוקא הינם: כניסתה של חברת די. בי. אס. שרותי לוויין (1998) בע"מ (להלן "ייס") לאספקת שידורי טלוויזיה הרב ערוצית, כניסתה של חברת הוט טלקום שותפות מוגבלת (להלן "הוט") לאספקת שירותי טלפוניה ניידת ועידוד חברות הגז הפחמימני המעובה (להלן "גפ"מ") הקטנות.

169. **כניסת יס לשוק שידורי טלוויזיה רב ערוצית** - בטרם כניסתה של חברת יס לשוק הטלביזיה הרב ערוצית, כלל התוכן אשר שודר על ידי חברות הכבלים היה בבעלותם, בהתאם להסכם רגולטורי תקופתי להפעלת ערוצים במשותף, או תחת הסכם בלעדיות אשר נחתם עימם. לקראת כניסתה של יס לשוק הרגולטורים הרלוונטיים, המועצה לשידורי כבלים ולשידורי לוויין והרשות, התערבו וחייבו את חברות הכבלים לאפשר ליס לרכוש תכנים. ההסדר, אשר כונה הסדר must sell, קבע כי חברות הכבלים תעמדנה את ערוצי

<sup>45</sup> שם.

הטלוויזיה בכבלים העיקריים המופקים ומשודרים על ידן (הערוצים 3, 4, 5 ו-6), לשימוש יס אשר יהא רשאי לשדר אותם כנגד תמורה שתשולם על ידו למפיק הערוץ.<sup>46</sup>

170. **כניסת הוט לטלפוניה הנייחת** - כאשר חברת הוט החלה במהלכים לקראת כניסה לשוק הטלפוניה הנייחת, קבע הרגולטור שבזק (שהייתה החברה היחידה בשוק באותה העת) ומפעיל שיחות טלפון פנים ארצי (להלן "מפ"א") לא ישלמו זה לזה תשלומים בעד קישור גומלין ושכל אחד מהם יישא בעלויותיו שלו. המנגנון שהוצע ויושם, ביטול תשלום דמי קישוריות בין שני מפעילי תקשורת, נקרא Bill & Keep, והרציונאל להפעלתו היה להוזיל את העלויות הגבוהות לחברת הוט הנובעים מעצם היותה מתחרה חדשה בשוק.

171. **עידוד חברות הגפ"מ הקטנות** - בעת פתיחת שוק הגפ"מ לתחרות מצד חברות קטנות, נקבע כי חובה על ספק גז יוצא (אחת מהחברות הגדולות) למכור לספק גז נכנס את הצוברים ששימשו להספקת גז לצרכן הביתי, ולהימנע מלהתקשר עם לקוח שהתנתק ממנו במשך 6 חודשים מיום התנתקותו. חיוב זה נועד למנוע מספק גז יוצא ליטול עמו את הצובר הישן, ולהכריח את הספק חדש לשאת בעלויות נכבדות.

172. הדוגמאות לעיל מלמדות שהגנת ינוקא ניתנת במקום בו קיים חשש שללא הגנה זו לא תתקיים תחרות בשוק. בדרך כלל כאשר השוק נשלט על ידי שחקן יחיד ועלויות הכניסה גבוהות מאד. ואכן, המכנה המשותף לשלושת הדוגמאות לעיל הינו כי ללא הענקת הגנת הינוקא, לא היו החברות מצליחות לחדור לשוק הזה - יס לא הייתה מצליחה להעביר אליה לקוחות אם לא הייתה יכולה לשווק להם תוכן איכותי; הוט הייתה נדרשת לשלם דמי קישור גומלין גבוהים וכפועל יוצא לא הייתה יכולה להציע ללקוחותיה מחירים סבירים; ולבסוף, חברות הגפ"מ הקטנות לא היו יכולות לשרוד ולצמוח, ללא הפחתת ההשקעה הנדרשת להספקת שירות ללקוחות.

173. אלא שהמקרה הנדון אינו דומה. טמבור כבר ביצעה את השקעותיה והיא מצויה כבר בשוק, ואינה זקוקה לעזרה והגנה מהרגולטור. למעשה, טמבור היא החברה הדומיננטית ויש להישמר בטרם ניתן לה יתרון נוסף על פני אורבונד, באמצעות הכרזה על אורבונד כעל בעלת מונופולין.

<sup>46</sup> מקורות: המכון הישראלי לדמוקרטיה, "הטלוויזיה חרב-ערוצית בישראל: ההיבט הציבורי", מאי 2001.  
<http://archive.antitrust.gov.il/files/8896/3276-99.pdf> ר"ע 3276/99. בית הדין לחגבלים עסקיים, פסק דין, ה"ע 3276/99.

## ה. סיכום – אורבונד אינה מונופול ואין לה כוח שוק

174. כאמור, בדצמבר 2010 הכריזה הממונה על אורבונד כבעלת מונופולין באספקת לוחות גבס.
175. אורבונד היא חברה פרטית, שבין השאר מייצרת לוחות גבס ומשווקת אותם לסיטונאים. קבלני בניה רוכשים לוחות גבס מהסיטונאים עבור הצרכנים - חברות עסקיות, ספקי שירות ציבורי ומשקי בית. למעשה, הסיטונאים וקבלני הבניה הם מתווכים ואין להם השפעה ממשית על הביקוש הכולל ללוחות גבס (אך יש להם השפעה על המחיר לצרכן).
176. על פי ההכרזה, אורבונד היא בעלת מונופולין באספקת לוחות גבס לשלושה שימושים עיקריים: הקמת מחיצות, חיפוי שלד מבנה, והסתרת תקרות. שימושים אלו מיושמים במבני מגורים רגילים, מבני מגורים יוקרתיים ובמבני משרדים, מסחר ושירותים ציבוריים.
177. בדיקתי העלתה שנפלו שגיאות וטעויות בחקירה הכלכלית שביצעה הרשות, בהגדרת השוק הרלוונטי ובאופן מדידת נתח השוק של אורבונד. עוד מצאתי שאחת מהחברות המתחרות באורבונד היא טמבור, קונצרן רב זרועות דומיננטי בשוק מוצרי הבניה למעטפת מבנה פנימית. לנוכח מעמדה המוביל של טמבור בשוק הרלוונטי, ולאור היקפי מכירת לוחות גבס על ידה, אין מקום להעניק לה "הגנת ינוקא" ולא ניתן לטעון שבידי אורבונד כוח שוק במכירת לוחות גבס.
178. להלן פירוט מסקנותיי:
- אורבונד פועלת בשוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית - בעת מכירת לוחות גבס, מחירי אורבונד מרוסנים על ידי כל מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית היכולים לשמש כתחליף ללוחות גבס בשימושים השונים שלהם. בין המוצרים המהווים תחליף ללוחות גבס ניתן למצוא בלוקים המשמשים לבניית מחיצות; אריחים המשמשים להסתרת תקרת המבנה; ובלוקים, לוחות וטייח תרמי, המשמשים לחיפוי שלד מבנה.
179. יש להגדיר שוק רלוונטי בהתבסס על עלות שימוש דומה - הגדרת שוק על פי העדפות סובייקטיביות של הצרכנים, היכולות להשתנות בין פרויקטים, או על פי אזורים גיאוגרפיים, ואף תוך כדי אותו פרויקט, אינה נכונה ומובילה לתוצאה כלכלית שגויה. לחילופין, יש להגדיר שוק רלוונטי באמצעות תחליפיות כלכליות, שתקבע באמצעות השוואת עלות השימוש בכל אחד ממוצרי הבניה האפשריים.

180.

181. הגדרת השוק של הממונה לא עקבית ולא מבוססת על חקירת הרשות - למרות שחקירת הרשות איתרה, לכאורה, שלושה שווקים רלוונטיים בהם לוחות גבס הם מוצר הבניה היחיד: בניית מחיצות בבנייני משרדים; בניית תקרות בדירות יוקרה; וחיפוי מבני ציבור ומשרדים, הממונה קובעת בהכרזה שקיים שוק יחיד ללוחות גבס, היינו עבור כל הצרכנים, כל השימושים וכל המבנים. בכך סטתה הממונה מחקירת הרשות והגיעה לתוצאה שאינה עקבית עם ממצאי חקירת הרשות המפורטים בהכרזה.

182. לפי הגדרת השוק של הממונה לאורבונד אין כוח שוק במכירת לוחות גבס - גם אם אקבל את הגדרת השוק של הממונה, אין לאורבונד כוח שוק במכירת לוחות גבס. זאת, משום שאורבונד אינה יודעת איזה שימוש יעשה בלוח גבס שהיא מוכרת, ועל כן עליה לקבוע את המחיר כך שהצרכנים שיש להם מוצרים תחליפים, לשיטת הממונה, לא יסיטו את הביקושים שלהם למוצרים אלו. למעשה, העדר היכולת להפלות בין הלקוחות מונעת הגדרת שוק רלוונטי עבור קבוצת לקוחות מסוימת.

183. [REDACTED]

184. לטמבור יתרון מובהק על פני אורבונד במכירה ושיווק לוחות גבס - טמבור מוכרות מזה שנים רבות כבעלת מונופולין בשוק הצבעים, והיא בעלת מעמד מוביל במכירת אבקות גבס. בנוסף, לטמבור ממשקים רבים עם צרכנים וקבלנים, בהשוואה להיעדר כמעט מוחלט של ממשקים בין אורבונד והצרכנים או הקבלנים. בשל מעמדה המונופוליסטי של טמבור, התלות של הצרכנים במוצריה, ורווחיה ממכירת צבעים בשוק ממועט מתחרים, יש לטמבור יכולת ואמצעים לקדם את מכירת לוחות הגבס מתוצרתה באמצעות פעילותה בתחומים אחרים.

185. אין סיבה כלכלית להעניק לטמבור "הגנת ינוקא" - הכרזה על אורבונד כבעלת מונופולין באספקת לוחות גבס שקולה להענקת "הגנת ינוקא" לטמבור. זאת בניגוד להיגיון הכלכלי המקובל לפיו מוענקת "הגנת ינוקא" לחברה חדשה המסנה לפלס את דרכה הראשונית בשוק שבו חסמי הכניסה גבוהים.

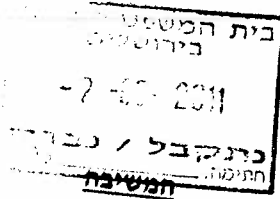
186. על בסיס כל האמור לעיל, ובעיקר לאור העובדה שנתח השוק של אורבונד בשוק הרלוונטי נמוך ממחצית, אין מקום להכריז עליה כעל בעלת מונופולין.

בעניין:

אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ  
על-ידי ב"כ ממשרד יגאל ארנון ושות'  
מרכז עזריאלי 1, הבניין העגול, תל-אביב 67021  
טל': 03-6087777 פקס': 03-6087724

ועל-ידי ב"כ ממשרד ש. הורוביץ ושות', עו"ד  
אשר מענם לצורך מסירת כתבי בי-דין הוא:  
אחד העם 31, תל-אביב 61024  
טל': 03-5670700 פקס': 03-5660974

העוררת



- נ ג ד -

הממונה על ההגבלים העסקיים  
על-ידי ב"כ מרשות ההגבלים העסקיים  
רח' כנפי הנשרים 22, ירושלים 91341  
טל': 02-6556103 פקס': 02-6515330

## כרז נספחים

לערר לפי סעיף 43(ג) לחוק ההגבלים העסקיים,  
התשמ"ח-1988, על הכרזת הממונה על ההגבלים  
העסקיים על אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ  
כעל בעלת מונופולין בלוחות גבס

# תוכן עניינים - נספחים

מספר העמוד הראשון של הנספח	שם הנספח	המספר שבו סומן הנספח
2	העתק הכרזת הממונה על ההגבלים העסקיים, מיום 30.12.2010	1
15	העתק תרשומת השיחה עם מר זייד, מיום 30.11.2010	2
19	העתק תרשומת השיחה עם היועמ"ש של חברת אקרשטיין, מיום 12.12.2010	3
22	העתק תרשומת שיחתו של דר' פריזט עם מר צבי אלדר, סמנכ"ל תפעול בחברת איטונג בע"מ, מיום 22.12.2010	4
25	העתק תרשומת השיחה עם מר למבז, מיום 30.3.2009	5
28	העתק מענה לדרישת הנתונים מטעם מר צבי אלדר, סמנכ"ל תפעול איטונג בע"מ, מיום 21.12.2008	6
32	העתק תרשומת השיחה עם גב' אינדיצקי, מיום 8.3.2009	7
36	העתק מכתבו של מר שדה, מיום 30.4.2009	8
40	העתק מכתבו של פרופ' אמנון כץ מהמכון הלאומי לחקר הבניה בטכניון, מיום 23.10.2008	9
43	העתק תרשומת השיחה עם מר בן עזרי, מיום 8.3.2009	10
45	העתקי המסמכים הקשורים עם חברת אקרשטיין והעתק תרשומת השיחה מיום 19.10.2009, כמו גם העתק מכתבו של מר אלעד מיום 19.10.2009	11
63	העתקי המפרטים והקטלוגים	12
77	העתק תרשומת השיחה עם מר אהרנוב, מיום 17.3.2009	13

81	העתק תרשומת השיחה עם מנכ"ל בלוקל רביד בע"מ, מיום 9.6.2009	14
84	העתק עמודי האינטרנט הרלבנטיים מתוך אתר הדירה	15
99	העתק תרשומת השיחה עם סמנכ"ל תפעול ומנהל פרויקטים בחברות א. דורי בע"מ ורום גבס חיפוי וקירוי (1997) בע"מ, מיום 8.3.2009	16
103	העתק תרשומת השיחה מר גרי סגל, המשמש מהנדס ראשי בחברת אס.גיי. אס חברה לבניין בע"מ, מיום 24.3.2009	17
106	העתק תרשומת השיחה עם יועמ"ש חברת אקרשטיין, מיום 20.5.2009	18
108	העתק תרשומת השיחה עם גב' סטוייקה מיום 17.3.2009	19
110	העתק תרשומת השיחה עם מר שרטור, מיום 7.6.2008	20
113	העתק המכתב מאת עו"ד ליפין, מיום 5.5.2009	21
115	העתק מכתבו של מנכ"ל טרמודן, מר דן פישמן, מיום 4.5.2009	22
117	העתק תרשומת השיחה עם מר בן עזרי, מיום 22.3.2009	23
121	העתק תרשומת השיחה עם מר שמשוני, מיום 6.10.2008	24
124	העתקי העמודים הרלבנטיים מתוך הדו"ח התקופתי של טמבור משנת 2010	25



**נספח 1**

**העתק הכרזת הממונה על ההגבלים**

**העסקיים, מיום 30.12.2010**

**עמ' 2**

L/60152/10/1954586/1



## רשות ההגבלים העסקיים

הכרזה על בעל מונופולין לפי סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים,  
התשמ"ח-1988:

### חברת אורבונד תעשיות גבס ומוצריה בע"מ – בעלת מונופולין בלוחות גבס

בהתאם לסמכותי לפי סעיף 26 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן "חוק ההגבלים העסקיים" או "החוק"), אני מכריזה בזאת על אורבונד תעשיות גבס ומוצריה בע"מ (להלן: "אורבונד") כעל בעלת מונופולין באספקת לוחות גבס.

#### א. מבוא

כניסתו של מתחרה חדש לשוק הנשלט על ידי בעל מונופולין הנה נקודת זמן קריטית להתפתחות התחרות, וליציאתו של השוק מאחיזתו של שחקן יחיד ליריבות מסחרית בין מספר שחקנים. כפועל יוצא, כניסה כאמור היא אחת הנקודות הרגישות מבחינתם של דיני ההגבלים העסקיים. חלק ניכר מתוך כלל המגבלות והאיסורים המוטלים על בעל מונופולין עניינם בשאיפה למנוע מבעל מונופולין לסכל כניסתם לשוק של מתחרים, ושימור מעמדו המונופוליסטי.<sup>1</sup> הסכנה שבמהלך כזה היא כפולה – בטווח הקרוב יש בה כדי להוציא מן השוק מתחרה חדש ולשמר מבנה שוק מונופוליסטי; בטווח הרחוק יש בה כדי להרתיע מתחרים פוטנציאליים השוקלים להיכנס לשוק בעתיד. שוק לוחות הגבס נשלט (כפי שנראה בהמשך) על ידי בעל מונופולין האוחז נתח שוק גבוה מאד. זה לא מכבר נכנס לשוק זה מתחרה חדש.

לוח גבס (Plasterboard) הוא מוצר בנייה מתועשת המשמש לבנייה במבני מגורים, מבני משרדים, מבנים ציבוריים שונים ומבני תעשייה. ללוחות גבס שלושה שימושים מרכזיים: בניית מחיצות פנימיות המשמשות להפרדה בין חללי מבנה, חיפוי קירות בטון והנמכת תקרות. לוחות הגבס נמכרים לשלושה סוגים מרכזיים של בנייה: בנייה מסחרית, בנייה למגורים ושיפוצים. בעשורים האחרונים הפכו לוחות הגבס לחומר גלם מרכזי בענף הבנייה בישראל.

לוח גבס מיוצר מגבס טבעי גולמי. הגבס עובר תהליכי עיבוד שונים (גריסה, טחינה וקלייה) עד שמתקבלת אבקת גבס. לאבקה זו נוספים מים ומספר תוספים היוצרים יחדיו תערובת הנוצקת, בתהליך רציף, בין שתי יריעות נייר מיוחד. לאחר ייבושו, הלוח נחתך למידת האורך הרצויה, וזאת

<sup>1</sup> וחסו: ערר 7/95 בזק נ' הממונה על הגבלים עסקיים, תק-על 2/97 (5), סעיף 18 לפסק הדין (1997).

בהתאם לכמה גדלים סטנדרטיים. לאחר הייבוש הסופי הלוח עובר הליך סימון ואריזה, ומוכן לשיווק ללקוחות. קיימים שלושה סוגי לוחות עיקריים: לוח רגיל (REG) – לוח סטנדרטי בצבע אפור; לוח עמיד מים (WR.MR) – לוח ירוק המיועד לאזורים רטובים, עמיד למים ודוחה רטיבות; ולוח חסיך אש (F.S.) בגוון אדום.

אורבונד הנה חברה פרטית העוסקת בייצור ואספקה של לוחות גבס. החברה מצויה בבעלות קונצרן גרמני בשם Knauf, אחד הקונצרנים המובילים בעולם בתחום הגבס ומוצריו. אורבונד נהנית מתמיכתה המלאה של קבוצת Knauf אשר פותחת בפניה מאגרי ידע מתקדמים בתחום ייצור מוצרי גבס וכן מהווה ספק של חלק מחומרי הגלם המשמשים את אורבונד בתהליך הייצור. אורבונד אינה מוכרת לוחות גבס לצרכן הסופי אלא פועלת באמצעות מספר משווקים.

מבדיקה שבוצעה ברשות עולה, כפי שיפורט להלן, כי לוחות גבס הם שוק רלוונטי נפרד, וכי אורבונד הנה בעלת מונופולין בשוק זה.

### ב. הגדרת שוק רלוונטי – כללי

סעיף 26(א) לחוק קובע כי "יראו כמונופולין ריכוז של יותר ממחצית מכלל אספקת נכסים או מכלל רכישתם, או של יותר ממחצית מכלל מתן שירותים, או מכלל רכישתם, בידיו של אדם אחד". המבחן הקבוע בחוק לקיומו של בעל מונופולין הוא מבחן מבני-עובדתי, לפיו כל אדם אשר למעלה ממחצית מכלל הנכסים לשוק הוא בעל מונופולין.

הגדרת השוק הרלוונטי הינה פרי של ניתוח מתודולוגי של המציאות הכלכלית, ניתוח החותר לאיתור קבוצת המוצרים שלו הייתה בשליטתו של ספק יחיד – אותו ספק היה יכול להעלות את מחירו של לפחות אחד ממוצרי הקבוצה בשיעור קטן ולא חולף, ובכך להגדיל את רווחיו. יכולת זו מכונה כוח שוק (Market Power). משמעו של המונח כוח שוק הוא היכולת "להקטין תפוקה ולהעלות מחיר מעבר לעלות השולית, תוך גריפת רווח"<sup>2</sup>.

כאשר מדובר בהכרזת מונופולין, מתחיל מבחן זה את הבדיקה מהמוצר הנבחן תוך ניסיון לבדוק אם יש מקום להרחיב את גבולות השוק הרלוונטי אל מעבר למוצר זה אם לאו. מבחן זה, המכונה מבחן "המונופול ההיפותטי", בודק אם במקרה בו יעלה ספק, השולט באופן אבסולוטי בכלל אספקתו של המוצר, את מחירו של המוצר ולו במעט, אך באופן ממשי ולאורך זמן, יהיה המהלך, בהינתן כי מחירי מוצרים אחרים נותרו קבועים, רווחי עברו.<sup>3</sup> אם אכן מדובר במהלך רווחי אזי עניין לנו בשוק רלוונטי מובחן. נקודת המבט אותה מאמצים דיני התחרות בהקשר זה היא נקודת ראותו של הצרכן הזקוק, כלקוח, לאותם מוצרים או שירותים. בהתאם, הקריטריון המרכזי להכללת מוצרים בשוק אחד הוא מידת התחליפיות ביניהם בעיני הצרכן. ודוק: לא כל מידה של

<sup>2</sup> ראו, למשל: ע"א 2247/95 הממונה על הגבלים עסקיים נ' תנובה, פ"ד נב(5) 213, 232 (1998).

<sup>3</sup> ראו, למשל: ערר 10,11/99 תבל נ' הממונה על הגבלים עסקיים, תק-מח 2004(3) 10513, סי' 6-5 לפסק הדין (2004).

תחליפיות תביא להכללת מוצר בשוק הרלוונטי. כדי לכלול מוצרים בשוק אחד נדרשת תחליפיות קרובה, כזו אשר תוכל לרסן כוח שוק.<sup>4</sup>

במסגרת בדיקה כאמור, בייחוד כאשר מדובר בבעל מונופולין, יש להיזהר שלא להיכשל בכשל המכונה "כשל הצלופן" (Cellophane fallacy), שעיקרו בדיקה של שאלת התחליפיות תוך התייחסות למחיר שגובה המונופול כאשר זה מפעיל כבר כוח שוק, קרי מחיר שאינו המחיר התחרותי. טעות שכזו עלולה להוביל (בטעות) למסקנה כי שני מוצרים מקיימים ביניהם תחליפיות, מקום שבו למעשה אין הדבר כך.<sup>5</sup>

האינדיקציה העיקרית לשאלה אם נכללים שני מוצרים "באותו שוק" אם לאו, היא גמישות הביקוש הצולבת,<sup>6</sup> ואולם לאור הקושי לאמוד ישירות את גמישות הביקוש הצולבת נהוג להיסמך על מארג אינדיקטורים המסייעים בתיחום מרחב המוצרים התחליפיים. אינדיקטורים אלה כוללים, בין היתר, את הייעוד הפונקציונאלי של המוצרים (ככלל ועבור קהלים שונים); הבדלי איכות בין המוצרים; מחירי המוצרים והתנהגותם על פני זמן; התחליפיות בין המוצרים מנקודת המבט של הנפשות הפועלות בשוק.

על הנהגים המקובלים בהכרעה בדבר קיומה של תחליפיות עמד בית הדין להגבלים עסקיים, בין השאר, בפסק דינו בעניין **פוד קלאב**, כשקבע כי ניתן לבחון את שאלת התחליפיות "על-פי אמות מידה פרקטיות (ולא כמותיות) שנועדו ליתן תשובה מקורבת למידת התחליפיות בין המוצרים".<sup>7</sup>

עד כאן למתודולוגיה של הגדרת שוק, ומכאן לשוק שבו עוסקת הכרזה זו, הוא שוק לוחות הגבס.

### ג. לוחות גבס – שוק רלוונטי

בהתאם למתודולוגיה דלעיל, נקודת המוצא לניתוח דכאן הם לוחות הגבס. מהם תחל בדיקת התחליפיות לכיוון מוצרים אחרים והשאלה שתבחן היא מהם, אם בכלל, המוצרים התחליפיים ללוחות גבס.

כאשר עוסקים בלוחות גבס, ובמוצרים אחרים מסוג זה, חשוב להדגיש את הדברים הבאים. ענייננו הוא בחומר המשמש כחומר גלם בתחום הבנייה, אשר – ככל מוצר בתחום זה – מגיע כאשר בצדו יתרונות וחסרונות. הבחירה שמבצע הצרכן בין לוחות גבס לבין מוצרים אחרים מוכתבת בראש ובראשונה מהשימושים שמבקש הצרכן לעשות בחומרים הנ"ל. כך למשל, כפי

<sup>4</sup> ראו, למשל: ה"ע 1/00 **פוד קלאב בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים**, תק-מח 2003(2) 5587, ס' 18 לפסק הדין (2003).

<sup>5</sup> ראו ע"פ 2560/08 **מדינת ישראל נ' ירון וול**, תק-על 2009(3) 149, ס' קכ"ז לפסק הדין (2009).

<sup>6</sup> גמישות הביקוש הצולבת מודדת את שיעור השינוי בביקוש למוצר X, בתגובה לעלייה במחיר של מוצר Y. גמישות הביקוש העצמית מודדת את שיעור השינוי בביקוש למוצר X, בתגובה לעלייה במחירו.

<sup>7</sup> ראו עניין **פוד קלאב הנ"ל**, לעיל בהערה 4, ס' 11.

שנראה, מי שמבקש לערוך שיפוצים במבנה משרדים יעדיף באופן גורף שימוש בלוחות גבס לצורך הקמת המחיצות בין החדרים, כמו גם מי שמבקש לבנות נישות בתקרות של דירות יוקרה. זאת בשל מאפייני העבודה בגבס בשלב הבנייה ונוכח היתרונות היחסיים של הגבס לאחר מכן. יש לזכור בהקשר זה, כי הקבלן (אשר רוכש בדרך כלל את לוחות הגבס) הוא אשר עושה בהם שימוש במסגרת הבנייה, אך עליו לקחת בחשבון לא רק את עלויות ומאפייני החומר עבורו, אלא גם (ואולי – בעיקר) את צרכיו של מי שישתמש במבנה לאחר סיום העבודה. צרכים אלה הם המכתיבים את הביקוש ואת סוג החומר המתאים לשימוש בכל מקרה, ועל רקע המאפיינים הייחודיים של לוחות הגבס – הם אלה שהופכים את לוחות הגבס לשוק רלוונטי נפרד.<sup>8</sup>

כאמור, ללוחות גבס שלושה שימושים מרכזיים. נפנה כעת להצגה של שימושים אלה, תוך בחינה של חלופות אפשריות לכל אחד מהשימושים, ונראה כי לוחות גבס מהווים שוק רלוונטי.

### 1.1 מחיצות

השימוש העיקרי בלוחות גבס הוא לטובת מחיצות פנימיות במבנים. מחיצת גבס בנויה משני לוחות גבס מקבילים הניצבים לרצפה, המחוברים זה לזה באמצעות ניצבי פח וביניהם חלל ריק, אשר ממולא בדרך כלל בצמר סלעים או צמר זכוכית. המחיצה מותקנת על גבי ריצוף קיים, מאפיין אשר מקל משמעותית על תהליך הבנייה בהשוואה למחיצות אחרות, וזאת הן משום שאין צורך בהריסת ריצוף או חידושו בעת הקמת המחיצה והן לנוכח המהירות היחסית שבה ניתן לבצע את הרכבת המחיצה. כך, למשל, שימוש בלוחות גבס מאפשר ריצוף מלכתחילה של שטח גדול (כגון קומה שלמה) ולאחר מכן הקמת מחיצות באופן שלא יחייב קטיעה של הריצוף בנקודות החיבור עם המחיצות הפנימיות. בכך יש חסכון לא רק בזמן העבודה של הרצף אלא בפחת של המרצפות עצמן. תועלת נוספת משימוש בלוחות גבס היא היכולת לבנות מחיצות על גבי ריצוף קיים מבלי להרסו קודם לבניית המחיצה ולבנותו מחדש לאחריה.

חשוב לציין (והדברים אינם נוגעים רק לשימוש בלוחות גבס לצרכי מחיצות), כי מחיצת גבס משתייכת לקטגוריית "הבנייה היבשה", כלומר בנייה שאינה מצריכה שימוש במים, שבהם נעשה שימוש בבנייה רטובה בחומרים, לרוב על בסיס צמנטי, המחוברים (למשל) בין הבלוקים ובטיח המצפה אותם. גם לכך ישנם מספר יתרונות משמעותיים השלובים זה בזה, שהראשון בהם הוא חסכון בזמן ביצוע הפרויקט: כיוון שלוח הגבס הנו חלק, אין צורך להחליקו באמצעות טיח ולפיכך נחסכת עלות יישומו של הטיח במונחי זמן וכסף ונחסך הזמן הדרוש לייבושו של הטיח טרם צביעת המחיצה (זאת בהשוואה למחיצות בלוקים); שנית, נוצר חסכון בעלות מרכיב העבודה בפרויקט: ניתן לצמצם את כוח האדם המקצועי באתר הבנייה כיוון שאין צורך בטיח מיומן. מבדיקת הרשות עולה כי קיים מחסור בכוח אדם מיומן וזול בתחום; שלישית, הקמת המחיצה מתבצעת בסביבת עבודה נקייה יותר הן בגלל העדר מים והן בגלל שהמחיצה מותקנת על גבי

<sup>8</sup> כפי שפסק כבר בית הדין, להבדלים פונקציונאליים חשיבות מיוחדת בבחינת השאלה האם שני מוצרים מצויים באותו שוק רלוונטי; ראו: ה"ע 3/97 מגל נ' הממונה על הגבלים עסקיים, תק-מח (3)2001, 39047, ס' 32 לפסק הדין (2001).

ריצוף קיים. מדובר ביתרון משמעותי, בייחוד כאשר מדובר בביצוע שיפוצים ושינויים בתוך מבנה קיים.

יתרון נוסף של מחיצות המורכבת מלוחות גבס הוא ביכולת הניוד הרבה של החלוקה הפנימית של המבנה. כפי שהרכבת מחיצה מלוחות גבס היא קלה ומהירה ביחס להרכבת מחיצה מבלוקים, כך גם פירוק מחיצה כזו קל ומהיר יותר, ולא פחות חשוב מכך – נקי הרבה יותר, עובדה שמקלה על ביצוע שיפוצים במבנים קיימים בעודם מאוכלסים. הדבר משמעותי במיוחד במבני משרדים להשכרה, בהם התאמות של חדרי המבנה מתבצעות לעיתים תכופות (לדוגמה עם חילופי שוכרים או שינוי בשטח הדרוש לשוכר קיים). במקרה זה, הסרתה והצבתה המחודשת של מחיצה המורכבת מלוחות גבס הינה נמוכה משמעותית בהשוואה למחיצות עשויות בלוקים. בנוסף, משקלו הנמוך של לוח הגבס המאפשר לקדם בנייה תעשייתית במהירות רבה, בפרט במבנים רבי קומות, עבורם יש להוביל לאתר הבנייה חומרי בנייה למחיצות בהיקפים ניכרים ואף להעלותם לגובה רב. גם בשני אלה יש כדי להביא לכך שבמבני משרדים החלק הארי של המחיצות עשוי מלוחות גבס. זאת ועוד, המרווח בין שני לוחות המחיצה חלול או מלא בצמר סלעים/זכוכית. כך, ניתן להעביר צנרת, כבלי תקשורת וחשמל וכבלים אחרים בתוך הקיר ללא כל קושי וללא מאמץ של ממש. וזאת לעומת מרבית סוגי המחיצות האחרות, הדורשים, לאחר הקמתן, חריצת תעלות בתוואי הצנרת, קידוח והשקעת משאבים נוספים לשם הגעה לאותה התוצאה.

מחיצה המורכבת מלוחות גבס מספקת פתרון אקוסטי שאינו מיטבי, כיוון שלוח גבס בולם תעשים ברמה פחותה ממחיצות בלוקים. לשיפור המחיצה הבידוד האקוסטי נהוג להשתמש בשכבה כפולה של לוח גבס (כלומר מחיצה המורכבת מ-4 לוחות) או בכמות גדולה יותר של החומר הממלא את החלל שבין המחיצות. בנוסף, מחיצה מלוחות גבס אינה קשיחה ומוצקה כמחיצה מבלוקים. הבדל זה רלוונטי למבני מגורים, והוא נעוץ בטעמים של מרבית הצרכנים שמעדיפים קירות פנים עשויים בלוקים, משום שהם חזקים יותר.

כאמור, לוחות גבס אינו מוצר הבנייה היחיד שמשמש להקמת מחיצות. חומרים נוספים מהם ניתן לבנות מחיצות פנימיות הם בלוקי בטון, בלוקי פומיס, בלוקי איטונג, קירטונג (בלוקי איטונג המכוסים בלוחות גבס), בלוקי סיליקט ובלוקי גבס. נתייחס לכל אחד מהחומרים הנ"ל (הגם שחלק לא מבוטל מהם הנו זניח מבחינת היקפי השימוש בו).

הקמת מחיצת פנים מבלוקי בטון, פומיס ואיטונג מוגדרת כ"עבודה רטובה". משמעות הדברים נעוצה בצורך להשתמש בחומרים רטובים (כגון מלט) לצורך הדבקת הבלוקים זה לזה ובצורך למרוח את המחיצה בטיח (פעולה שמכונה בעגה המקצועית "הכנה לצבע"). בשל משקלן הרב, לרוב לא מקימים מחיצות בלוקים על גבי ריצוף קיים, כך שלשם הקמת מחיצות מבלוקים יש לעקור את הריצוף הקיים במבנה, או, לחלופין, להקים את המחיצות לפני הנחת הריצוף במבנה חדש (במצב זה משך זמן עבודת הרצף יתארך ויעשה שימוש במרצפות רבות יותר - בשל הצורך לחצות מרצפות רבות בחיבור שבין הקיר לרצפה). לצורך העברת צנרת וכבלים שונים במחיצת בלוקים יש לחרוץ תעלה במחיצה ולסותמה בתוסם ההעברה. לכך משמעות הן מבחינת זמן העבודה והן מבחינת הזמן הנדרש לניקוי סביבת העבודה.

מהנתונים שבפני עולה כי מחיצות מבלוקי בטון, פומיס ואיטונג אינן תחליפיות למחיצה מלוחות גבס, וזאת, בין השאר, נוכח זמן העבודה הנדרש להשלמת המחיצה, היותה עבודה רטובה (על כל המשמעויות הרבות שיש לכך בהשוואה לבנייה יבשה, כפי צוינו לעיל), ההיבטים הפונקציונאליים של החומר ותפיסת הנפשות הפועלות בתחום. ככל שקיימת תחליפיות בין המוצרים, קרי ככל שקיימת נטייה למעבר ממוצר אחד למשנהו, הרי שזו חד כיוונית, וקיימת רק במעבר משימוש בבלוקים לשימוש בלוחות גבס ולא להפך. הצרכנים אשר משתמשים בבלוקים פתוחים לשקול מעבר לשימוש בגבס באותם מקומות בהם שימוש בלוחות גבס עונה על הצרכים, אולם נכונות הפוכה אינה קיימת אצל הלקוחות המשתמשים בלוחות גבס.

**קירטונג** הוא מוצר המורכב מבלוקי איטונג שעליהם מודבקים שני לוחות גבס. מדובר במערכת שאינה נמכרת כמוצר מדף אלא על פי הזמנה מיוחדת. היות ומדובר במוצר שנכון למועד הבדיקה נמכר בישראל בהיקפים שאין בהם כדי להשפיע מהותית על נתח השוק של אורבונד, ולפיכך אינני רואה מקום להרחיב את הדיון לגביו.

עבודת הקמת מחיצת פנים מבלוקי **סיליקט**, המודבקים זה לזה בדבק מיוחד, מוגדרת כ"עבודה יבשה", בדומה ללוחות הגבס. לבלוק שני צדדים חלקים או במרקם אבן, המהווים גימור פנימי וחיצוני לקיר, החוסך צורך בטיח ומהווים תשתית ליישום שפכטל בחלק מן המקרים. ניתן להקים את מחיצת בלוקי הסיליקט על גבי ריצוף קיים או על גבי שכבת הבטון המפרידה בין קומות הבניין בטרם הנחת ריצוף. החורים האנכיים שבבלוק "שקע-תקע" ובלוקי התעלה (בצורת U) מאפשרים העברת צנרת בתוכם וחוסכת את עבודת החציבה ואת הצורך בעבודת חשמל מקצועית לצורך סיום עבודת הבנייה. הקמת מחיצות מבלוקי סיליקט מצריכה כוח אדם מיומן ואורכת זמן רב יותר, שכן בניגוד ללוחות הגבס, הבלוקים אינם מצויים מלכתחילה בתצורה של מחיצה, אלא יש להניחם זה על גבי זה בהתאם.

יחד עם זאת, עדיין מדובר בבלוקים, אשר הגמישות שהם מקנים לאחר הקמתם פחותה משמעותית מלוחות גבס. למעשה, העובדות שבפני הרשות מלמדות כי מחיצות מבלוקי סיליקט אינן תחליפיות למחיצה מלוחות גבס בעיקר בפרמטר של פונקציונאליות של החומר, וכי בפועל הצרכנים אינם רואים בבלוקי סיליקט תחליף ממשי ללוחות גבס.

**בלוק גבס** מורכב בעיקרו מגבס גולמי טבעי (גופרת סידן) או גבס המיוצר בתהליכים כימיים, מים וכן יכול להכיל סיבים, מלאנים, אגרגאטים ותוספים אחרים. הבלוקים מורכבים בשיטה של "שקע-תקע" ומחוברים באמצעות חומר מיוחד. הבלוקים מיועדים למחיצת פנים בין חדרים יבשים או רטובים, בין דירות וגם כציפוי פנים של קיר חוץ. עבודת הקמת מחיצת פנים מבלוקי גבס מוגדרת כ"עבודה יבשה", בדומה ללוחות הגבס. בלוקים אלו הינם חלקים ועל כן אינם דורשים ציפוי טיח נוסף, והגימור טרום הצביעה מתבצע במריחת שפכטל. ניתן לבנות את המחיצה על גבי ריצוף קיים וגם על גבי ריצפת בטון. לצורך העברת צנרת וכבלים שונים במחיצת בלוקי גבס יש לחרוץ תעלה עם מכונה מיוחדת (כרסומת) ולהחליק בתום ההעברה.

מהנתונים עולה כי מחיצות מבלוקי גבס אינן תחליפיות למחיצות מלוחות גבס בעיקר בפרמטר של עלות המחיצה, וכן בפונקציונאליות של החומר, אך מהווה חלופה קרובה יותר מבלוקים

המיושמים בשיטות "בנייה רטובה". בשולי הדברים יצוין כי בלוקי הגבס בהם נעשה שימוש בישראל מיוצרים ברובם על ידי חברת אשבונו בע"מ, אשר מחצית ממניותיה מוחזקות בידי אורבונד.

ככלל, ישנו קושי רב לאמוד את העלות למ"ר מחיצה. זאת, כיון שניתן, כאמור, להרכיב מחיצות פנים ממגוון חומרים גדול בכל קטגוריה, ואף מעבר לכך – נוכח הבדלים גדולים בסוג העבודה, משך העבודה היקף כוח האדם ועלותו. יחד עם זאת, מאומדן שנעשה על סמך הנתונים שנאספו ברשות עולה כי מחיצה המורכבת מלוחות גבס היא המחיצה הזולה ביותר הן ממחיצות בשיטת הבנייה הרטובה והן ממחיצות אחרות בשיטת הבנייה היבשה (אף בפער משמעותי יותר).

משיחות שנערכו עם גורמים נוספים, ובהם יצרנים של בלוקים, אדריכלים, יזמים ומהנדסים עולה כי קיימת תחליפיות מסוימת בין מחיצות גבס למחיצות אחרות כאשר מדובר במחיצות המשמשות למגורים, ותחליפיות נמוכה מאד כאשר מדובר במחיצות גבס המיועדות לשימוש בבנייני משרדים.

## 2.2 תקרות

שימוש נוסף בלוחות גבס הוא לצורך הנמכה של תקרות. התקרה עצמה, קרי המחיצה הבין קומתית, אינה בנויה כמובן מלוחות גבס, אולם לוחות גבס משמשים על מנת להנמיך תקרות מתוך מטרה ליצור חללים בין התקרה ובין החיפוי שדרכם ניתן יהיה להעביר צנרת חשמל או מיזוג אויר, לקבוע גופי תאורה וכדומה. מדובר, מטבע הדברים, בתוספת לתקרה שאינה הכרחית, אלא נעשית רק במקרים בו הדבר נחוץ מטעמים פרקטיים (כגון העברה של צנרת) או אסתטיים.

התחרות הקרובה ביותר ללוחות הגבס לצרכים אלה מגיעה מהתקרות הפריקות (או תקרות אקוסטיות). תקרות פריקות מורכבות בדרך כלל משלד פח שעליו מורכבים לוחות ספוגיים או לוחות פח. לעתים נעשה שימוש בשני סוגי התקרות יחד כמוצרים משלימים לכיסוי אותה התקרה.

מהבדיקה שנעשתה ברשות עולה כי קיימים הבדלים פונקציונאליים משמעותיים בין שני המוצרים. לוחות גבס מספקים פתרון שיתרונותיו הם שניים: ראשית, בעוד שתקרות אקוסטיות הן אחידות בצורתן ונפרסות לאורך התקרה בצורה שווה, תקרות גבס מאפשרות בניית נישות בתקרה, למשל לצורך הסתרה של גופי תאורה או פתחי יציאה של מערכות מיזוג אויר. שנית, לוחות גבס נתפסים כאסתטיים יותר בהשוואה לתקרות פריקות. מנגד, תקרות פריקות עדיפות באופן ניכר במקומות בהן יש צורך בפירוק תדיר של התקרה לצורך שינויים פנימיים במבנה או לצורך טיפול שוטף במערכות מיזוג, חשמל, תאורה וכבלים המצויים מעליה (כמו במבני משרדים), וזאת נוכח העובדה שתקרות פריקות ניתן לפרק ולהרכיב בקלות רבה מאד בהשוואה ללוחות גבס המשמשים לתקרות. כמו כן, תקרות פריקות מבודדות רעש בצורה טובה יותר, ולכן עדיפות בסביבות בעלות עוצמת רעש גבוהה.

המסקנה שעולה מהבדיקה היא שלאור הפערים הפונקציונאליים בין שני המוצרים, כמו גם על פי תפיסת הגורמים הפועלים בתחום, הם אינם מקיימים תחליפיות קרובה ביניהם. כך, למשל,



תקרות פריקות כמעט ואינן משמשות להנמכת תקרות בבנייה למגורים, אלא גבס בלבד (בעיקר בפרויקטים יוקרתיים בהם נעשית הנמכת תקרות). אולם בבנייה למשרדים נעשה שימוש בעיקר בתקרות פריקות בהתחשב בצורך להעביר כמות רבה של צנרת, בשינויים התכופים (באופן יחסי) בחלוקה הפנימית של המבנה, בצורך לטפל תדיר במערכות המבנה המצויות מעל התקרה וכן בצורך בבידוד אקוסטי.

### ג.3 חיפוי

בפרויקטים בהם יציקה מרכיבה את שלד המבנה (כלומר שלד בטון מזוין, האופייני בדרך כלל במבני מגורים גבוהים) יש צורך ליצור בידוד תרמי בין הקיר החיצוני לפנים המבנה. עקרונית, ניתן לעשות שימוש הן בלוח גבס בתוספת חומר מבודד (צמר סלעים או זכוכית) והן בבלוק איטונג או בטיח מיוחד מבודד תרמית. אולם בפועל מציעים המוצרים פתרונות שונים בתכלית.

הגם שקיים פער מחירים מסוים בין חיפוי מגבס וחיפוי מבלוקים, ההבדל המשמעותי ביניהם הוא הפערים הפונקציונאליים בין שני המוצרים. קיים דמיון רב בין הטעמים המביאים להבחנה בין לוחות גבס ובלוקים (מסוגים שונים) כשני מוצרים נפרדים כאשר מדובר במחיצות, לבין הטעמים הרלוונטיים לאותה מסקנה כאשר מדובר בחיפויים. בתמצית, ללוחות גבס יתרון משמעותי בחיפוי קירות, הנובע מהקלות היחסית של העברת צנרת וכבלים (בהשוואה לבלוקים), לרבות ביכולת להעביר את הצנרת בשלב מאוחר יותר של הבנייה, העבודה הנקייה יותר וכן שיקולים אסתטיים. כמו כן, ביצוע העבודה באמצעות חיפוי לוחות גבס מהירה יותר, ואינה מחייבת מריחת שכבת נוספת של טיח (שעלות נכבדת בצדה) על גבי הלוחות.

ההעדפה לשימוש בגבס לחיפוי על פני שימוש בבלוקים ממשיך את המגמה הברורה עליה עמדנו גם בדיון בעניין המחיצות, לפיה ההעדפה לגבס מקורה בהעדפה לעבודה "יבשה" על פני עבודה "רטובה" (כגון עבודה בבלוקי איטונג), נוכח ההבדלים המשמעותיים הקיימים בין שני סוגי עבודות אלה. ההעדפה זו, הבולטת במיוחד במבני ציבור ומשרדים, נובעת ממספר גורמים שהעיקריים שבהם הם מהירות ונוחות העבודה, המחסור בכוח אדם מיומן וזול לעבודות רטובות ועלות שינוע חומרי הבנייה אל ובתוך האתר.

### ג.4 לוחות גבס כשוק רלוונטי – טעמים נוספים

מעבר לאותם מאפיינים ייחודיים לשימושים השונים של לוחות הגבס, קיימות מספר אידיקציות רבות כבדות משקל לכך שלוחות גבס מהווים שוק רלוונטי נפרד ומובחן.

ראשית, המסקנה כי לוחות גבס הנם שוק רלוונטי נפרד מקבלת חיזוק משמעותי משינוי מהותי שאירע בשוק הישראלי בשנים האחרונות. חברת טמבור בע"מ (להלן: "טמבור") נכנסה בראשית שנת 2010 לשוק אספקת לוחות הגבס, תוך השקעה של סכומי כסף משמעותיים ביותר. מטבע הדברים, הצגה מדוקדקת של פרטי כניסתה של טמבור לשוק עלולים לחשוף נתונים מסחריים סודיים שלה, ועל כן נסתפק באמירה כי ניתוח כניסתה של טמבור לשוק מלמד בצורה ברורה כי באספקלריית השחקנים בשוק – לוחות גבס הנם שוק מוצר רלוונטי נפרד ומובחן.

שנית, לעניין מחיצות וחפויים, עלות ההובלה של לוחות גבס זולה באופן משמעותי מזו של בלוקים (על סוגיהם השונים), וזאת נוכח המשקל הנמוך משמעותית של לוחות גבס. עלויות ההובלה הזולות יחסית הופכות אף הן את הגבס לעדיף על בלוקים. למעשה, דומה כי השיקול המרכזי שבגללו לא החליף השימוש בגבס את השימוש בבלוקים באופן גורף הוא העדפתם של צרכנים פרטיים (בייחוד בבנייה למגורים) לבניית מחיצות פנים מבלוקים מתוך העדפה לבנייה "חזקה".

#### ד. התייחסות לעיקר טענות אורבונד

בטרם פורסמה הכרזה זו פנתה הרשות לאורבונד על מנת לאפשר לה לטעון ביחס לאפשרות שתוכרז כבעלת מונופולין. לאחר עיון במרבית התשתית העובדתית שהיתה מצויה ברשות, הגישה אורבונד שני ניירות עמדה מפורטים בתוספת חוות דעת כלכלית.<sup>9</sup> את עיקר טענותיה הפנתה אורבונד להגדרת השוק, תוך שהיא טוענת שהגדרת השוק היא למעשה רחבה יותר מזו שהוצגה לעיל. היות ושאלת הגדרת השוק נידונה כבר בהרחבה, אתייחס להלן למספר טענות נוספות שהעלתה אורבונד.

#### ד.1. הכרזה במועד כניסה של מתחרה חדש

אורבונד טוענת כי הכרזתה כמונופולין בעת הזו איננה כדין שכן לאור כניסתה של טמבור לשוק לוחות הגבס יש להמתין תחילה להתייבותו של השוק (כך בלשונה של אורבונד) בטרם תוכרז אורבונד כבעלת מונופולין.

לא זו בלבד שאין בידי לקבל טענה זו, אלא שהיא מייצגת תפיסה הפוכה לזו הרצויה בעולם ההגבלים העסקיים. כניסתו של מתחרה חדש מחייבת דווקא מתן שימת לב מיוחדת להתנהלותו של בעל המונופולין. עמד על הדברים בית הדין להגבלים עסקיים בפרשת **בזק**:<sup>10</sup>

"מבחינה זו, אין מקובלת עלינו טענת העוררת, כי המגמה של פתיחת ענף הבזק לתחרות מיייתרת את החלתם של דיני ההגבלים העסקיים עליה.

כפי שצוין לעיל, דווקא חשיפתו החלקית של ענף הבזק לתחרות, תוך שמירה על המעמד המונופוליסטי של העוררת בחלק מהתחומים שבענף זה, מעלה את החשש כי העוררת תנצל את מעמדה המונופוליסטי באותם תחומים שבהם השתמר כוחה המונופוליסטי, כדי לפגוע בתחומים שנפתחו לתחרות, לדוגמא באמצעות סיבסוד צולב."

וכך גם הממונה בהכרזה על בזק כבעלת מונופולין:<sup>11</sup>

<sup>9</sup> הגשת השימוע הראשון נעשתה בטרם אופשר העיון במרבית החומר, ולאחר העיון ניתנה לאורבונד האפשרות להשלים את השימוע, וכך עשתה.

<sup>10</sup> פרשת **בזק** בהערה 1, ס' 20 לפסק הדין.

<sup>11</sup> הכרזת מונופולין בהתאם לסעיף 26 לחוק ההגבלים העסקיים תשמ"ח - 1988 על בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ, 2000 **הגבלים עסקיים** 3009546, ס' 3 להחלטה.

"תמיד יש חשיבות להכרזה על גוף כעל בעל מונופולין; חשיבות ההכרזה רבה במיוחד במועד הסמוך לתחילתה של תחרות, וגדלה עוד יותר כאשר מדובר בתשתית אשר שימוש שוויוני בה מהווה תנאי הכרחי לקיומה של תחרות. הכרזה על בעל מונופולין מהווה תמרור אזהרה לבעל המונופולין עצמו, לבל ייכשל בהפרת הוראות הדין האוסרות על ניצול לרעה של כוח מונופוליסטי. הכרזה כזו מקלה על צדדים שלישיים – לקוחות, ספקים או גופים אחרים – לבוא חשבון עם בעל המונופולין אם הפר את חובותיו, שכן היא מקימה חזקה לעניין הגדרת השוק, נתח השוק וכוח השוק של בעל המונופולין. ההכרזה גם פותחת פתח אפשרי לשימוש בסמכות הממונה לפי סעיף 30 לחוק ההגבלים העסקיים, וכן לסמכות בית הדין להגבלים עסקיים לפי סעיף 31 לחוק האמור."

הנה כי כן, לא זו בלבד שכניסתו של מתחרה חדש איננה סיבה לנטוש הכרזת מונופולין, אלא שמדובר בטעם מיוחד להמשיך בהליך ההכרזה ביתר שאת.

## 2.ד התנהלותה של אורבונד

אורבונד טוענת כי גם אם יימצא כי היא בעלת מונופולין עדיין אין מקום להכריז עליה כבעלת מונופולין שכן היא איננה מנצלת את מעמדה לרעה, וכן כי המתחרה החדש בשוק – טמבור – אינו זקוק להגנה. אף טענה זו אינה מתיישבת עם דיני ההגבלים העסקיים ויש לדחותה.

סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים מגדיר מונופולין על פי מבחן כמותי שתמציתו "ריכוז של יותר ממחצית מכלל אספקת נכסים... בידיו של אדם אחד." השאלה אם אותו גורם מנצל את מעמדו לרעה, אם לאו, איננה מהווה יסוד מהגדרת המונופולין.<sup>12</sup> שאלת התנהלותה של אורבונד תובא בחשבון, למשל, אם וכאשר תישקל האפשרות להטיל עליה הוראות שונות על פי סעיף 30 לחוק.<sup>13</sup> בעניין בזק אף קבע בית הדין באופן פוזיטיבי כי אין כל צורך להידרש לשאלת התנהלותו של בעל מונופולין אגב ההכרזה עליו ככזה.<sup>14</sup>

לאור האמור, ברור כי אין בטענת אורבונד, לפיה היא "אינה נוהגת בפועל כבעל מונופולין", אפילו היתה טענה זו נכונה (ואינני נדרשת כלל לשאלה זו בשלב זה) כדי להוות שיקול אם להכריז עליה כעל בעלת מונופולין.

## 3.ד עמדת הנציבות האירופאית בשאלת השוק הרלוונטי וקביעה, נביכול, של הגדרת שוק שונה

אורבונד מתייחסת בעמדתה להחלטת הנציבות האירופית ("הנציבות") מיום 26.6.2002 בעניין מיזוג החברות Haniel, Cementbouw ו-CVK<sup>15</sup> וטוענת כי הגדרת השוק בענייננו צריכה להיות מושפעת מהגדרת השוק שנקבעה באותה החלטה. אורבונד מרחיקה לכת וטוענת כי נוכח

<sup>12</sup> ראו, למשל, לעניין זה: היע 506/04 שטראוס עלית נ' הממונה על הגבלים עסקיים, תק-מח 2007(3) 1677, ס' 7 לפסק הדין (2007).

<sup>13</sup> שם, ס' 10; עניין בזק בהערה 1 לעיל, ס' 8.

<sup>14</sup> שם, ס' 9.

<sup>15</sup> Commission Decision 2003/754/EC (Comp/M. 2650 – Haniel/Cementbouw/JV (CVK)), 26.6.2002.

ההחלטה האירופאית דלעיל, כל סטייה מהגדרת השוק שנקבעה שם מטילה נטל מיוחד על רשות ההגבלים העסקיים.

באותה החלטה קבעה הנציבות כי קיים שוק רלוונטי נפרד לחומרים המשמשים לקירות נושאי עומסים ("load bearing walls"), ושוק רלוונטי לחומרים המשמשים לקירות שאינם נושאי עומסים ("non-load bearing walls"). אולם, הנציבות הדגישה לאורך ההחלטה, חזר והדגש, כי הניתוח שערכה מבוסס רק על המאפיינים המקומיים השוררים בשוק ההולנדי (הוא השוק שהושפע מן המיזוג). הנציבות הסבירה בהחלטתה כי השימוש והתחליפיות של חומרי בנייה שונים, תלויים במידה רבה בנוהג הבנייה הלאומי במדינה ובתנאי תעשיית הבנייה, ועל כן נתונים אלה עשויים להיות שונים משמעותית בין מדינה למדינה.<sup>16</sup>

מן האמור לעיל, עולה כי קיים קושי ממשי להסתמך על הגדרת השוק שמצאה הנציבות כרלוונטית לתנאי השוק ההולנדי בענייננו. ניכר כי הנציבות אף הייתה מודעת לקושי זה, ועל כן הדגישה וסייגה את הגדרת השוק שמצאה, ככזו אשר נכונה ומבוססת רק על מאפייני השוק ההולנדי. מכאן, שכלל לא ברור כיצד החלטה זו של הנציבות "והגיונה, חלים, תקפים ויפים גם לענייננו אנו", כטענת אורבונד.

אולם, חשוב מכך, במסגרת הליך אחר אשר בו דנה הנציבות<sup>17</sup>, הנוגע לקרטל שהתנהל בין ארבע יצרניות של לוחות גבס – Knauf (חברת האם של אורבונד), BPB, Lafarge ו-Gyproc, אשר שיתפו פעולה ביניהן (בין היתר, באמצעות פגישות, והעברות מידע ביניהן) במטרה לייצב ולהפחית את התחרות במספר שווקים באירופה – הגדירה הנציבות האירופית את השוק הרלוונטי בו פעלו, דווקא כשוק לוחות הגבס ("market for plasterboard") במדינות השונות. הנציבות קבעה שם כי על אף שעשויים להיות מוצרים תחליפיים לשימושים מסוימים של לוחות גבס, לא קיימים תחליפים קרובים בתעשיית הבנייה ללוחות הגבס, בהתחשב בעלויותיהם, באופן השימוש בלוחות הגבס, ובקלות ומהירות ההתקנה שלהם. הנציבות הוסיפה וקבעה כי הביקוש ללוחות גבס תלוי במידה רבה ברמת הבנייה, האחזקה והשיפוץ בתחום הביתי, התעשייתי, והמסחרי, וכן בפעילות הבנייה. כך, קבעה הנציבות, הואיל ואין תחליף ממשי בתעשיית הבנייה ללוחות הגבס (בשים לב לעלויות, יתרונות הטיפול בהם, וקלות ומהירות ההתקנה שלהם), הביקוש ללוחות גבס הינו ככלל, לא גמיש ("price inelastic").<sup>18</sup> חשוב לציין, כי בניגוד להחלטה עליה נסמכת אורבונד, הבדיקה שנעשתה בעניין זה לא סויגה למדינה מסוימת, אלא לשוק האירופי בכללותו.

<sup>16</sup> שם, עמ' 8.

<sup>17</sup> Commission Decision C(2002)4570 (COMP/E-1/37.152 – Plasterboard), 27.11.2002.

<sup>18</sup> הגדרת השוק האמורה לא נסתרה אף בערעורים שנדונו באותו עניין: T-53/03 BPB v. Commission of the European Communities, Court of first Instance of the European Communities (8.7.2008); T-54/03 Knauf Gips KG v. European Commission, Court of first Instance (8.7.2008); C-407/08 P Lafarge SA v. European Commission, Court of first Instance (17.6.2010); Commission, (1.7.2010).

מהאמור עולה כי הגדרת השווקים המקובלת באיחוד האירופי נוטה דווקא לראות את לוחות הגבס כשוק רלוונטי נפרד (עם החרגה לגבי הולנד). מכל מקום, טענותיה של אורבונד בעניין אינן עולות בקנה אחד עם המציאות המשפטית.

### ה. נתח השוק של אורבונד – הכרזה

מעמדה של אורבונד בשוק לוחות הגבס הוא מעמד ראשון במעלה. שוק אספקת לוחות הגבס בישראל הוא שוק ריכוזי מאוד, עם חברה דומיננטית אחת – אורבונד. מבדיקה שנערכה ברשות עולה כי נתח השוק של אורבונד גבוה משמעותית ממחצית, וזאת הן בחישוב כמותי והן בחישוב כספי. מכך עולה כי אורבונד היא בעלת מונופולין בשוק זה.

אשר על כן, מתוקף סמכותי לפי סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, אני מכריזה בזה כי אורבונד היא בעלת מונופולין באספקת לוחות גבס. הודעה על הכרזה זו תימסר לאורבונד.

הכרזה זו בדבר היותה של אורבונד בעלת מונופולין תהא ראויה לכאורה בכל הליך משפטי.

אורבונד רשאית לחלוק על הכרזה זו בדרך של הגשת ערר לבית הדין להגבלים עסקיים בתוך 30 ימים ממועד קבלת ההודעה.

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, כ"ג בטבת תשע"א

30 בדצמבר 2010

**נספח 2**

**העתק תרשומת השיחה עם מר זייד,**

**מיום 30.11.2010**

**עמ' 15**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: ד"ר שלומי פריזט  
נושא: לוחות גבס ושימושים בהם  
תאריך השיחה: 30/11/10  
שעת השיחה: 11:20  
שוחחתי עם: עופר זייד, אדריכל  
תפקיד ומקום עבודה: אדריכל בכיר, אלדר אדריכלים  
מס' טלפון:

התקשרתי לעופר והסברתי שהרשות בוחנת את תחום לוחות הגבס בין היתר לאור כניסתה של טמבור לפעילות בתחום. בפרט, ביקשתי לשוחח עימו מספר דקות לגבי שימוש בלוחות גבס וצמר סלעים באמצעי לבדוד תרמי של קירות בטון חיצוניים.

לשאלתי מדוע משתמשים בגבס לבדוד השיב עופר כי זה מחיר, פשוט להתקנה, קל להגיע לגימור איכותי וטוב כי הלוח חלק ולא כמו טיח שהוא לא חלק לגמרי. אין שום סיבה לא להשתמש בזה יש פה רק יתרונות. גם במובן של כוח האדם שצריך לבצע יש יתרונות – לא צריך טיח, לא צריך עבודות רטובות בתוך המבנה ולא צריך את הכוח אדם המיומן שיוצא לעשות את הטיח. יש המון מתקני לוחות גבס וזה מיומנות נפוצה. זה גם לא יותר יקר מטיח ונותן בידוד תרמי עדיף.

לשאלתי האם משתמשים בייחוד בדירות מגורים, בבניה מסחרית, במשרדים או במקומות אחרים השיב שבגבס משתמשים לבנייה ציבורית, משרדים וחנויות. בבתים זה עוד לא נכנס בהיקף גדול. בבתים בדייך יעשו בלוק וטיח כי ככה רגילים היום.

לשאלתי האם העובדה שעושים שימוש בחיפוי גבס לבדוד תרמי על קיר חיצוני מכתיבה שגם המחיצות הפנימיות יהיו טיח השיב שגם ככה במשרדים כל השאר גבס. הוא לא מכיר מקרים שבהם עושים חיפוי גבס ומחיצות בלוק. אין בזה הגיון. לשאלתי השיב שאם אתה עובד עם גבס אתה יכול לרצף במכה אחת את כל השטח בלי הפרדות לחדרים. זה אומר פחות חיתוכים של

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

350432 4412



## רשות ההגבלים העסקיים

בלטות והתאמות לקירות וגם פחות פחת בבלטות שאתה לא חותך ופחות זמן העסקה של הרצף. אלו דברים משמעותיים. לשאלתי מה לגבי בידוד עם בלוק גבס השיב שזה אפשרי אבל יותר יקר וזמן העבודה יותר ארוך. מבחינת איכות הגמר הבלוק דומה לגבס כי הוא חלק אבל מבחינת מהירות העבודה שלו זה לוקח יותר זמן. הוא גם לא מכיר ששמים בלוק על ריצוף. זה יגרום לשקיעה. חייבים לשים תשתית קונסטרוקטיבית. לשאלתי השיב צריך להעמיד את הבלוק על תשתית הבטון של הבנין או שעושים לו תמיכה. אחרת יהיו שקיעות. לגבי בלוק שחור זה בכלל אסור לפי תקן. חייב ללכת על בטון. לשאלתי השיב שתחסרונות של השימוש בגבס זה שהוא חומר יותר חלש מבלוקים. אבל זה תחסרון היחיד. חזר ואמר שאין סיבה לא להשתמש בגבס. ברוב המקרים אין בכלל חשיבות לחוזק הפיזי של הקיר. ולכן זה בכלל לא משנה שהוא חזק או חלש יותר כי לא עושים שימוש בתכונה הזו ביומיום. ציין שבתליה רצינית שאתה חייב לתקוע לסטאדים של הגבס כלומר לקונסטרוקציות חמתכת של הקיר, אז אתה מוגבל בגבס כי הקיר לבד לא ישא בעומס. צריך לחבר לקונסטרוקציה. אבל זה לרוב בכלל לא משנה ומעבר לזה אין חסרונות.

לשאלתי לגבי שימוש בגבס לתקרות השיב שעושים את זה בעיקר מטעמים אסתטיים. זה סגירה יותר יפה מתקרה פריקה. אבל השימוש המרכזי בפריקה זה שכשמה כן היא, אפשר להגיע לכל נקודה בתקרה. שם יש את התשתיות, המיזוג, החשמל, הכבלים הכול עובר שם ואם אתה צריך להגיע לצורך טיפול אתה חייב פריקה. לשאלתי מה אם תעשה גבס במקרה כזה השיב שתצטרך לחתוך אותו עם סכין בכל פעם שתרצה להגיע ואז לסגור מחדש ולצבוע. לא עושים ככה. אם כבר, עושים פתח מוכן ויש דלתות כאלו שאתה יכול לשלב און בתקרה במקומות מסויימים. זה לא יפה כמו קיר גבס אבל עושים את זה ואז יש לך גישה לנקודה הזו המסויימת בתקרה. אם זה כל מה שאתה צריך, זה בסדר. אבל אם אתה לא יודע איפה תטפל או שאתה צריך לטפל בתשתיות בכל מיני נקודות זה רעיון הרבה פחות טוב. אתה תמיד יכול לתכנן את המערכות אחרת ככה שיתאימו לדלתות.

שאלתי את עופר כאשר הוא מתכנן - מהם המוצרים שעומדים מול השימוש בלוחות גבס גם לצורך חיפוי וגם למחיצות. הסברתי שהכוונה היא מהם המוצרים שיתנו לו יתרונות דומים לשימוש בלוחות גבס, כמו עבודה יבשה בכוח אדם זמין, כמו גמר חלק ואיכותי, כמו מהירות הרכבה מצד אחד ולא יעלו את המחירים של העבודה באופן משמעותי. לצורך כך אמרתי שמשמעותי זה ניה 20% עד 50%. כלומר אלמנטים כמו זכוכית שהיא מאוד חלקה ואפשר להרכיב מהר וזה עבודה יבשה אבל עולה יותר מ-50% מעל המחיר של הגבס, זה לא מה שאני מתכוון. עופר השיב שאין

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330

[lishkha@antitrust.gov.il](mailto:lishkha@antitrust.gov.il)

359432 4412





## רשות ההגבלים העסקיים

ממש מתחרה לגבס (העדה – אני לא השתמשתי במילה מתחרה או תחרות ש.פ.) רק בנייה רטובה מסורתית שזה ממש לא אותו דבר מבחינת עבודה יבשה או איכות גמר. אתה יכול ללכת לצמנט בורד. זה יותר יקר אבל מאוד דומה לגבס. זה כוח אדם זמין, עבודה יבשה, ועמיד במים יותר מגבס. אבל זה גם יותר יקר מגבס ואין סיבה להשתמש בזה. אין לזה שום יתרון מעבר לעמידות במים שזה לא ממש חשוב וזה סתם יותר יקר. הוא לא מכיר מי שמשמש בזה במקום בגבס.

הודיתי לעופר על זמנו ובכך נסתיימה השיחה.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330  
[ishkac@antitrust.gov.il](mailto:ishkac@antitrust.gov.il)

352432 / 4412

**נספח 3**

**העתק תרשומת השיחה עם היועמ"ש  
של חברת אקרשטיין, מיום**

**12.12.2010**

**עמ' 19**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת/ התרשומת: ד"ר שלומי פריזט  
נושא: התחרות בין בלוקי סיליקט ולוחות גבס  
תאריך השיחה: 12/12/2010  
שעת השיחה: 11:45  
שוחחתי עם: עו"ד מאיה אקרשטיין-ליפין  
תפקיד ומקום עבודה: יועמ"ש אקרשטיין תעשיות  
גוס' טלפון:

התקשרתי לעו"ד ליפין על מנת לקבל מספר הבהרות לחומרים ששלחה אקרשטיין תעשיות ולשיחה שנערכה עימה ביום 20.05.09. הסברתי שלאור מספר שיחות שערכתי אני ולאור תגובות שקיבלתי ממתכננים וקבלנים לפיהן אין תחרות של ממש בין בלוקי סיליקט ולוחות גבס, רציתי להבהיר איתה מספר דברים. עו"ד ליפין ציינה שהיא לא זוכרת אם כל השיחה נעשתה איתה, היא זוכרת שהיא ריכזה חומר ממספר מקורות על מנת לחשיב על הדרישה הכתובה. אבל היא מוכנה לשמוע על מה אני מבקש לשוחח ותיתן מענה לדברים שהיא מכירה.

הסברתי שכשאנחנו מדברים על תחרות בין לוחות גבס לבלוקי סיליקט, אנחנו מדברים לא רק על ההיבט הפשוט של הקמת קיר או חיץ. אלא על מכלול התכונות שאני מקבל משימוש בקיר גבס, ביניהן, קלות ההרכבה, מהירות ההרכבה, יכולת להעביר צנרת, הגמר החלק לצבע, העבודה היבשה, היכולת להשתמש בכוח אדם זמין ופחות מיומן, לקבל את התכונות האקוסטיות והתרמיות שהגבס מספק ויכולת להזיז ולשנות לאחר מכן בקלות וכל זה בלי להעלות את העלות הכוללת למחיצה או לקיר בסדרי גודל משמעותיים, נגיד ב-20% או יותר.

לכך השיבה עו"ד ליפין שלגבי מחירים בפועל היא לא מכירה. היא לא הכתובה. אבל לגבי השאלה על התחרות היא יכולה לענות בלי בעיה מחיכרותה את השוק והפעילות של החברה בחקשר הזה. עו"ד ליפין אמרה כי אחת הסיבות שמאוד מאוד קשה והיא חוזרת ואומרת מאוד קשה להם להחדיר את בלוקי הסיליקט זה שהשוק פשוט לא מוכן לקבל אותו כתחליף ללוחות גבס. הקבלנים לא רוצים לעבוד עם בלוקים במקום שאפשר לעבוד בגבס. בבלוקים זה בא אחד אחד וצריך לשים אחד על השני והכי קל להם ונוח להם ומחיר לעבוד עם לוחות גבס שמקבלים שטח עצום של הקיר בלוח אחד. אין ספק שגם ההובלה יותר זולה בגבס. אפשר לדחוס הרבה יותר

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330  
[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

403136 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

לוחות גבס למשאית אחת בהשוואה לבלוקי סיליקט. זה דבר חשוב. יש גם הרבה יותר קבלנים שיודעים לעבוד עם לוח גבס מכאלו שיודעים לעבוד עם בלוקי סיליקט.

מבחינה חזותית, חבלוקים באים עם גמר מוכן לא צריך צבע וכולי אבל זה גימור אבן ולא כולם אוהבים את זה. לא בבית ולא במשרד. ואז בכלל יש בעיה. אתה צריך פתאום לעשות צבע וטיח על בלוק שבא עם גמר מוכן, זה אף אחד לא יעשה, כבר עדיף לו בלוק שחור. מבחינה של העברת צנרת יש לבלוקי סיליקט צורת U ויש חורים וזה יש פתרונות טובים. מבחינת משקל הבלוקים גם לך יש חשיבות. הבלוקים הרבה יותר כבדים וצריך להביא את זה בחשבון בתכנון של משטח הרצפה.

מבחינה אקוסטית ותרמית הבלוקים הרבה יותר טובים מהלוחות גבס. זה הערך המוסף המרכזי של הבלוקים סיליקט. אקרשטיין מנסים לשווק אותם כבנייה ירוקה כי זה מאפשר בידוד תרמי טוב וצריך פחות חימום וקירור, זה חוסך. עם זאת אמרה עו"ד ליפין, שהיא חייבת לומר שזה פשוט לא משכנע את הקבלנים. יש מעט מאוד פרויקטים שבהם הצליחו להכניס את הבלוקים הללו כחלופה ללוחות גבס. כלומר למקום שבתחילה תוכנן גבס או שקלו גבס והחליפו.

שאלתי מדוע אם כך בשיחה שנערכה ובתשובה בכתב אני מקבל רושם אחר לגמרי? שם זה נראה שיש תחרות של ממש בין לוחות הגבס למול הבלוקים סיליקט. לכך השיבה עו"ד ליפין שבאקרשטיין כל כך רגילים לשכנע שזה באמת חלופה ובאמת אלטרנטיבה שצובעים את זה בצבעים יפים. זה יותר שפה של שיווק מאשר מציאות בשטח. למעשה, אומרת עו"ד ליפין, אם מדברים בגילוי לב ולא בצד השיווקי, אצלנו זו קטגוריה שנכשלה. זה קטגוריה שנכשלה כי זה לא נכנס כתחליף ללוחות גבס. אולי החבריה אצלנו קצת התלהבו יותר מידי דיברו שיווקית אבל בפועל השוק לא קיבל את הבלוקים סיליקט כתחליף ללוחות הגבס.

לשאלתי השיבה שבמרכזים מסחריים באמת יש יותר הצלחה. כאשר אתה רוצה לעשות במרכזים כמו BIG מעטפת של חנות שלא יפרצו אותה בין החנות שלך לחנות שלך אתה תעשה בלוק ולא לוח גבס. שמה הרבה יותר קל לאקרשטיין לשווק אבל אז צריך לזכור שזה לא באמת מחיצת פנים. זה קיר חיצוני של חנות מול חנות. זה בלוק חזק זה נותן בידוד תרמי ואקוסטי וזה טוב מאוד אבל זה לא בא במקום גבס. במרכזים הללו זה הנישה היחידה שאפשר לומר שאנחנו באמת יכולים לעשות משהו.

הודיתי לעו"ד ליפין על זמנה ובכך נסתיימה השיחה.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

403136 / 7568

## נספח 4

העתק תרשומת שיחתו של דר' פריזט  
עם מר צבי אלדר, סמנכ"ל תפעול  
בחברת איטונג בע"מ, מיום  
22.12.2010

עמ' 22

77



## רשות ההגבלים העסקיים

### תְּרֻמַּת שִׁיחָה

עורכת התרומה: ד"ר שלומי פריזט  
נושא: בלוקי איטונג ותחרות מול לוחות גבס  
תאריך השיחה: 22-12-10  
שעת השיחה: 12:20  
שוחחתי עם: צבי אלדר  
תפקיד ומקום עבודה: סמנכ"ל תכנון, איטונג בע"מ  
מס' טלפון:

התקשרתי למר אלדר על מנת לקבל מספר תחרות לתשובות שלכם לדרישות התנאים. חסברתי  
לצבי שטמבור נכנסו לפעילות בתחום לוחות חגבס ואנחנו בוחנים את השוק ורצינו לקבל ממנו  
מספר תחרות בייחוד לגבי התחרות בין איטונג ללוחות חגבס. ביקשתי להקדים ולומר מספר  
מילים על מנת להסביר ל עמך אני מדבר כשאני מדבר על תחרות. חסברתי שאני לא מתכוון רק  
להיבט הפיזי שמשותף לכל הקירות באשר הם וזה שהם יוצרים חץ פיזי בין שני מקומות ואי  
אפשר לעבור דרכם. אלא שאני מדבר מנקודת מבט של הקבלן או היום. על עולת החובלה של חומרי  
הגלם לאחר (לוחות גבס הרבה יותר קלים ואפשר להעמיס יותר לוחות על משאית בחשואה  
לנכודי איטונג), על הצורך לבנות בבנק אחד אחד ועל הצורך לעשות טיח על בלוקי איטונג שלא  
קים בלוח גבס והעבודה הרטובה שצריך לבצע לצורך כך, על היכולת ותפישות להעביר צורת  
בלוחות גבס לעומת החירוף בבלוקי איטונג כל זה מצד אחד ישם חגבס נחשב יותר טוב ומצד שני  
על בידוד תרמי, בידוד לאש בידוד אקוסטי וחוזק שבהם חבלוקים יותר טובים. מעל כל החיבטים  
האלו יש את חומרי של המחיצה. אני מבקש לדעת, במקומות שבהם היום האדם מחליט לעשות  
לוח גבס, האם ואיך איטונג מתחרה בהם. האם ואיך האדם שהיוט עושה לוח גבס, משתכנע לעבור  
ולעשות איטונג במקום.

[REDACTED]

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330

lish'ca@onetrust.gov.il

359432 / 4412



דשות ההגבלים העסקיים

[REDACTED]

תודיתי למר אלדר ובכך נסתיימה השיחה.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330  
[עסק ופירוק/חלוקה/מכירה]

357432 /4412

**נספח 5**

**העתק תרשומת השיחה עם מר למבז,**

**מיום 30.3.2009**

**עמ' 25**





## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	אלה בודמן, כלכלנית
נושא:	הכרזת-מונופולין-אורבונד
תאריך:	30.03.09
שעת השיחה:	11:00
שוחחתי עם:	זיק למבו
תפקיד ומקום עבודה:	מנהל פרויקטים חברת אלקטרה בניה בע"מ
מס' טלפון	052-6293254, 03-7535800

### פירוט:

החברה עוסקת בכל תחומי הבנייה: מגורים, מסחרית וכד'. הפרויקטים למגורים הם בפריסה ארצית. עבור הפרויקטים שלהם משתמשים בכל סוגי המחיצות: בלוקים מבטון, איטונג, גבס ולוחות גבס. לא ניתן לומר באיזה סוג בנייה משתמשים באיזה סוג מחיצה, זה לא הולך לפי זה, אלא משתמשים בכל הסוגים בכל המחיצות. סוג המחיצה שמשתמשים בה נקבע בשלב התכנון. מי שמבצע את התכנון זה האדריכל. יש מקומות שיש גם את התכנון שלנו ויש מקומות שזה רק של הקבלן המבצע. לא יודע לומר איזה אחוז מכלל העבודות מתבצע עם אילו סוגי מחיצות או לפי סוגי בנייה או לפי הפרויקטים שלו. יש לחברה הרבה מאוד פרויקטים.

בבנייה סטנדרטית רגילה בד"כ זה בלוק שחור. השיטה הכי מקובלת זה בלוק שחור. יש המון חברות שמייצרות בלוקי בטון. השיקול לרכישת הבלוק זה הקרבה לאתר הבניה ומחירו. כאמור יש הרבה חברות.

במגורים חיוקרתיים ישנה נטייה להשתמש בבלוקי גבס ולוחות גבס. זה בפרויקטים היקרים. השיקולים הם שיקולים של האדריכל ואנחנו כמבצע שוקלים את שיקולי העלות. לא יודע לומר את העלות האלטרנטיבית של כל אחד מסוגי המחיצות, זו תורה שלמה. יש הרבה אפשרויות, נובע מהמטרה, גודל הפרויקט וכו'.

בלוק בטון עצמו הוא חכי זול אבל יש עבודה נלוות.

משך העבודה פחות או יותר אותו דבר בכל סוגי המחיצות עד שחקיר מוכן לצביעה.

מספר קומות במבנה בתכנון של סוג המחיצה – אין חוקיות.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

369109 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

במשרדים בונים בכל סוגי המחיצות גם בבלוק שחור. לא יודע להגיד בוודאות לגבי כל החברה כיוון שהוא אחד מתוך 15 מנהלי פרויקטים.

היום הוא מנהל שלושה פרויקטים של מגורים ושם הכל נעשה בבלוק.

על מנת להעביר צנרת חשמל וכבלים יש לחצוב את הבלוק.

לוחות גבס ובלוקי גבס ניתן להציב גם על ריצוף קיים, אפשר גם על בטון אבל גם על ריצוף. בלוקים – רק על בטון חשוף.

היתרונות והחסרונות של כל שיטה זו תורה שלמה, לא יודע לפרט באופן נקודתי.

---

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

369109 / 7568

## **נספח 6**

**העתק מענה לדרישת הנתונים מטעם  
מר צבי אדלר, סמנכ"ל תפעול איטונג  
בע"מ, מיום 21.12.2008**

**עמ' 28**

6.7

404383 סוף

**איטונג**

פרס חנה, 21 בדצמבר 2008

לכבוד  
גב' אלה בודמן, כלכלנית  
רשות ההגבלים העסקיים  
רח' כנפי נשרים 22  
ת.ד. 34281  
ירושלים 91341

ג.ג.

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

2.

**לא איטונג לא קונה!**

שירות לקוחות: משרדי הנהלה:  
04-6178807 תיבת דואר 3007

[REDACTED]

**לא איטונג לא קונה!**

משרדי הנהלה:	שירות לקוחות:
3007 תיבת דואר	04-6178807
38900 פת קיסריה	קשרי לקוחות:
04-6178800 טל.	1-800-30-60-20
04-6377984 פקס	<a href="http://www.ytong.co.il">www.ytong.co.il</a>

[REDACTED]

1. המוצרים התחליפיים הם כדלקמן:

מחיצות מבלוקי בטון  
מחיצות מבלוקי גבס.  
לוחות גבס.  
וכד'.

המחיצות הן תזליפיות בהגדרה. השיקול של היזם/קבלן לבחור מחיצה כלשהי הוא מורכב ונובע מעלות מ"ר מחיצה מוכנה לצבע ומאיכותה.

[REDACTED]

  
גדי אלדור  
סמנכ"ל תפעול  
איטונג בע"מ

**לא איטונג לא קונה!**

שירות לקוחות: 04-8178807  
משרדי הנהלה: 04-8178800  
פ.ת. קיסריה 38900  
טל. 04-8178800  
פקס. 04-6377984  
www.ytong.co.il  
קשרי לקוחות: 1-800-30-60-20

**נספח 7**

**העתק תרשומת השיחה עם גב'**

**אינדיצקי, מיום 8.3.2009**

**עמ' 32**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: אלה בודמו, כלכלנית  
נושא: חכרות מונופולין אורבונד  
תאריך: 08.03.09  
שעת השיחה: 15:00  
שוחחתי עם: אורלי אינדיצקי  
תפקיד ומקום עבודה: מנהלת מחלקת אבטחת איכות בסולל בונה – שיכון ובינוי  
מס' טלפון: 03-6301054

### מירוט:

בגדול לסולל בונה אין שיקול דעת איזה סוג מחיצות לחקים במבנה כיוון שמקבלים לידיהם מכרז ובו יש כתב כמויות נתון. מי שמחליט על סוגי המחיצות זהו האדריכל של היום. הרבה פעמים אנחנו משיקולים שלנו מנסים לעשות שינויים במפרט זה. בפרויקט של דירות בדייכ אי אפשר לשנות הרבה כי הדירות נמכרות הרבה לפני תחילת הפרויקט ולדייר העתידי כבר יש מפרט טכני שמפרט את הדברים. אבל בסיף המחיצות בדייכ כותבים או בלוקי בטון או בלוקי איטונג או קירות גבס. דייר שלא מבין בזה – ניתן לשנות יותר בקלות את התוכניות. אם מדובר בבנייה ציבורית – ניתן לשנות את התוכנית ביתר קלות.

מבחינת תבניה עצמה, נח יותר כשבונים דירות לרצף את כל הדירה בריצוף אחיד ללא סימונים ואז להעמיד מחיצות. המחיצות יכולות להיות או מלוחות גבס, או קירטונג או בלוקי גבס. את בלוקי הבטון או האיטונג ניתן למקם רק על בטון חשוף. את בלוקי הבטון לא ניתן למקם על גבי ריצוף כיוון שתמיד יהיו שקיעות של הריצוף, בגלל משקל הבטון. על ריצוף קיים ניתן להעמיד רק גבס או קירטונג.

כאמור, אפשר לנסות לשנות את המפרט הטכני, אבל זה אל תמיד מתאפשר, משיקולי שיווק. בת"א אין בעיה לבנות בגבס, אבל בפרופריה אנשים רוצים קיר חזק, ולכן שם אי אפשר לבנות בגבס. אנחנו עושים את השיקולים שלנו אם אנחנו מגישים בקשה לשינוי, ואם לא מאפשרים לנו אז לא. הבקשה לשינוי לא תמיד מתקבלת.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330  
[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

367929 / 7568





## רשות ההגבלים העסקיים

היתרון בגבס זה שהוא לא דורש טייח. טייח זו עבודה רטובה שגם מלכלכת גם לוקחת זמן וגם דורשת פועלים מיומנים שיודעים לעשות טייח גבס. בחקמה של מחיצות מלוחות גבס יש הרבה ישראלים שפועלים ולכן מהבחינה הזו זה הרבה יותר פשוט.

לדוגמא במעונות סטודנטים בתיא שבונים עכשיו רצו לבנות עם מחיצות מלוחות גבס, אבל אמרו לא כי המחיצות צריכות להיות אנטי וונדליות ולא להישבר בקלות. בפרויקט זה רצו משהו יותר מאסיבי. לכן אנחנו נצטרך להציב בלוקי איטונג או בטון. שניהם דורשים טייח בפעילות הבנייה שלהם. איטונג יותר קל לבנייה כי לא צריך חגורות.

בבניית משרדים, ב-90% מהמשרדים בונים רק את המעטפת החיצונית, כלומר רק את קירות החוץ של הקומה. הדייר עושה בעצמו את הפרקט ואת המחיצות. כמעט ולא בונים משרדים בלבד, אלא מעטפת בלבד. 95% מהמחיצות במשרדים עשויות מגבס. קל להעביר בו חשמל, להזיז, להרוס, ובסופו של דבר זה הכי זול.

בכל מה שקשור לחיבת חכספי – יש לפנות למחלקת המכרזים: 03-6301055, מנהל המחלקה חיים שגיב.

בנוסף ישנן מחיצות מבלוקים מבוי. ישנה שכונה בב"ש שנבנתה מבלוקים אלו. זה חדש, בעקבות הנטייה לקיימות ומחזור. יש מפעלים שמייצרים בלוקים אלו. יש גם פומיס, שזה עשוי מחומר שדומה לבטון בתכונות שלו, אך קל יותר מבלוק בטון.

העברת הצנרת והחבלים בין הבלוקים השונים: בפועל לא מעבירים את הקבלים והצנרת בחריצים המיועדים שישנם בבלוקים משום סוג. חורצים את הבלוק במחרצה מיוחדת בשביל הצניור. רק במחיצות גבס אפשר להעביר בפנים כי אלו שני לוחות. כל בלוק אחר – חורצים במיוחד וסוגרים את החריצים עם החומר המתאים.

לטייח דרושה מיומנות. מאוד קשה למצוא פועלים חיות וכמעט אין אישורים לעובדים זרים. חסינים יודעים לעשות טייח טוב, הערבים יודעים לעשות טייח בטון וטייח גבס כמעט ולא. לכן בחברה משתדלים לא לעשות עבודות רטובות כיוון שזה דורש פועלים מיומנים.

מתוך סך המחיצות שהציבו בשנה האחרונה, בתערכה, 20% לוחות גבס, 5% בלוקי גבס והיתר חצי חצי בין בלוקי בטון לבלוקי איטונג, המחווים את עיקר המאסה. מדובר על בנייה למגורים.

בבניינים רבי קומות החברה בדיכ רוצה להציב לוחות גבס, אבל הדבר לא מתאפשר בדיכ בפריפריה. שם יש בעיה עם גבס.

במשרדים זה רק גבס, כמעט ואין בלוקי בטון, אך שוב, 90% מהמשרדים זו רק המעטפת החיצונית של קירות הקומה בה יש חלל ריק חוץ מלובי ושירותים.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

367929 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

מבנים מסחריים כמו קניונים – בתוך החנות הכל גבס, בין החנויות זה תלוי. אם מדובר בקניון פתוח אז בין החנויות יש קיר ממש, כי קל לפרוץ גבס. אם מדובר בקניון סגור אז מחיצות גבס בד"כ. לכן בין החנויות בד"כ עושים בלוקים ובתוך החנות בד"כ עושים גבס. למשל בממילא, הכל בטון. חלק מהחנויות שם מזמן ואנחנו עשינו רק שיפוץ.

בבתי מלון הכל מגבס. הקניונים הסגורים – מגבס.

לוחות גבס אין בעיה של בידוד תרמי או אקוסטי. הכל פתיר. יש יועצים מיוחדים לנושא. ניתן לשים מחיצה חמורכת משתי פלטות גבס למשל. בכל מקרה זה עניין של מפרט ואין בעיה לפתור את תבעיות. מה גם שיש לוחות גבס מיוחדים, כמו הירוק – חסין מים והוורוד – חסין אש.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

367929 / 7568

**נספח 8**

**העתק מכתבו של מר שדה, מיום**

**30.4.2009**

**עמ' 36**

חסוי

## **נספח 9**

**העתק מכתבו של פרופ' אמנון כץ  
מהמכון הלאומי לחקר הבניה  
בטכניון, מיום 23.10.2008**

**עמ' 40**

לח 1



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	אלה בודמן, כלכלנית
נושא:	מיוזג אורבונד גשר
תאריך:	23.10.08
שעת השיחה:	16:00
שוחחתי עם:	פרופ' אמנון כץ
תפקיד ומקום עבודה:	המכון הלאומי לחקר הבניה בטכניון
מס' טלפון	04-8293124

### פירוט:

את המחיצות הפנימיות יש לחלק ל-3 קטגוריות שונות כיוון שצורת העבודה בכל אחת מהן היא לחלוטין אחרת.

מחיצות בלוקים רגילים מבטון לסוגיו השונים נבנות על ריצפת בטון בחדרים ורק לאחר מכן מתקינים את הריצוף, כלומר המחיצה נבנית לפני הריצוף. בלוק בטון. הינו בלוק עם חללים במידות 40\*20 ס"מ, בדרך כלל, ובעובי של 7 או 10 ס"מ. לחבדיל מכך, יש מחיצות הנבנות על הריצוף: מחיצות מוצקות ולוחות. מחיצות מוצקות אלה מחיצות העשויות בלוק מלא של גבס או בטון תאי שעבר אשפורה בחום ובלחץ (דוגמת איטונג או אשקלית). הבלוק המלא הוא בעובי של כ- 10 ס"מ ויכולים להיות בו גם חללים. מחיצה מלוחות הינה קטגוריה אחרת לגמרי כיוון שלא מדובר בבלוק מלא אלא בלוחות דקים המורכבים על שלד ממתכת, ובינתם חלל. תפיסת העבודה של הקבלן משתנה בהתאם ל-3 קטגוריות אלו.

השפעה על התכנון של הבניין: חמתכנן בונה עכשיו את המבנה אבל הוא לא יודע מה ירצה הדייר לעשות בעוד מספר שנים, לכן לא יכול לסמוך רק על כך שיהיו במבנה רק מחיצות מלוחות גבס גם בעתיד, לכן חייב לקחת את המקרה הקיצוני, אחרת זה בלתי אחראי.

לצורך הזזת מחיצות מכל החומרים שנמנו אין צורך באישור.

מבחינה כספית – לא יודע את הפרשי המחירים ביניהם.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

361200 / 7527



## רשות ההגבלים העסקיים

בבניה מסחרית מקובל להשתמש במחיצות מלוחות כיוון שקל לעצב איתן, להרוס ולשנות. בבניה למגורים הדעות חלוקות. יש דיירים שמעדיפים להרגיש קיר מוצק ויש אחרים שזה לא משנה להם. אין ספק שיש יותר שימוש בגבס ביחס למה שהיה פעם. לא יודע להעריך מספרית.

הערכה פרטית שלא מבוססת – יש עדיין יותר מחיצות מבלוקים מאשר מלוחות גבס או בלוקי גבס/בטון תאי, אך ההערכה אינה מבוססת.

הקבלן משנה את סדר העבודה שלו בבניין בהתאם. לעניין של טייח למשל, בלוק בטון חייב טייח ומחיצת לוחות או בלוקי גבס/בטון תאי לא. לכן זה תלוי מה זמין לקבלן מבחינת צוותי העבודה. כאשר מתכננים את הבניין לא לוקחים בחשבון שהמחיצות תהיינה באופן בלעדי גבס למקרה שאח"כ ישנו את זה למחיצה אחרת, וכאמור אין לזה צורך באישור כי זה לא שינוי בשלד הבניין. בחור"ל – בארה"ב כמעט בלעדי השימוש בלוחות, באירופה – לא יודע.

הערה: מודגשות בקו תחתון ההערות על תרשומת השיחה שהתקבלו מפרופ' כץ במסגרת הליך גילוי ועיון – א.ב.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330  
[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

**נספח 10**

**העתק תרשומת השיחה עם מר בן**

**עזרי, מיום 8.3.2009**

**עמ' 43**



37.



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	אלה בודמן, כלכלנית
נושא:	הכרזת מונופולין אורבונד
תאריך:	08.03.09
שעת השיחה:	10:00
שוחחתי עם:	שלומי בן עזרי
תפקיד ומקום עבודה:	מנכ"ל התאחדות הקבלנים
מס' טלפון	050-5847555, 03-6005426

68 8604796

### פירוט:

ביקש לשלוח את השאלות במייל על מנת להפנות אותן לגורמים הרלוונטיים בתוך התאחדות הקבלנים [shlomi006@gmail.com](mailto:shlomi006@gmail.com).

כשיש בניין שכולו מתוכנן לגבס, המחיצות יכולות להיות רק מגבס כיוון שיש פערים גדולים מבחינת משקל. בד"כ הבניין מתוכנן לעומסים הכי גבוהים. לשים מחיצות מגבס או מבלוקים זה לא משפיע על התכנון. סוג המחיצה נקבע במפרט טכני מראש ע"י האדריכל יחד עם הקבלן.

השיקול של המחיצות זה יותר נושא של שיווק. יש מקומות שיותר קשה לשווק גבס. לדוגמא בפריפריה יותר קשה להכניס גבס. מדבר רק על בנייה למגורים. במשרדים הכל מודולארי, שוכרים לפי שטח, ולכן שם בד"כ יש גבס. במשרדים משתמשים רק בגבס, אל רואה סיבה להקים מחיצות אחרות.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330  
[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

## **נספח 11**

**העתקי המסמכים הקשורים עם  
חברת אקרשטיין והעתק תרשומת  
השיחה מיום 19.10.2009, כמו גם  
העתק מכתבו של מר אלעד מיום  
19.10.2009**

**עמ' 45**

L/60152/10/1954586/1

202

**אקדשטיין תעשיות**

**מחירון מוצרי בניה**

**1.11.2008**



**1-700-500-959**

w w w . a c k e r s t e i n . c o . i l



## למוצרי החברה המוגדרים בתקנים, קיים תו תקן של מכון התקנים הישראלי

- חברת אקרשטיין תעשיות בע"מ הינה חברה יצרנית של מוצרי בטון טרומיים ומוצרי סיליקט.
- החברה אחראית לטיב מוצריה עפ"י התקנים הרלוונטים ודרישות תו תקן.
- כשרות ללקוח, החברה מעמידה, כאמצעי עזר ליועצים השונים שיעסקו בתכנון וביצוע מטעמו, חומר כגון קטלוגים, דפי מידע, תמונות, טבלאות, חוברות הכוללות רעיונות לשימוש במוצרים, מפרטים טכניים, אינפורציה טכנית והנדסית בקשר למוצר וכיו"ב.
- כל הכלול במידע ובאמצעים הנ"ל בכל הקשור לתכנון, לביצוע או לאופן השימוש במוצרים הינו בגדר אינפורמציה כללית ורעיונות לשימוש במוצרים בלבד ואינו מהווה הצעה ו/או המלצה ו/או הנחיה ו/או פרטים סופיים ובדוקים לתכנון ו/או לביצוע.
- על המשתמש במוצרים לקבל, טרם השימוש והביצוע, ייעוץ והנחיות סופיות מיועציו כגון המהנדס, מהנדס קונסטרוקציה, המתכנן, המפקח וכל יועץ אחר.
- החברה לא תהיה אחראית לכל נזק ותוצאה העלולים להגרם למאן דהו, כתוצאה ו/או בקשר לתכנון ו/או ביצוע ו/או אופן השימוש במוצרים תוך הסתמכות על האמור באמצעי העזר הנ"ל, והאחריות הבלעדית והמלאה לכך תחול על המשתמש בלבד.
- באחריות הלקוח ואנשי המקצוע מטעמו, לרבות אדריכל הפרויקט והמהנדס האחראי, לבדוק התאמת מוצרי החברה לתקן הנגישות 1918 וכן לכל תקן רלוונטי אחר, ככל שתקנים אלו חלים על הלקוח ועל הישום שהלקוח מתכנן לבצע במוצרי החברה.



COLOUR FOR LIFE

**Bayferrox**  
colour pigments

אנו משתמשים בצבעי האיכות של באייר

המונח "מס. יח' במ"ר" מתייחס לכמות החומר בשיטת ביצוע מסוימת ומהווה המלצה בלבד. כאשר נדרש חישוב הכמות המדויקת ניתן להעזר במח' התכנון של החברה.

- המחירים אינם כוללים מע"מ
- לאקרשטיין תעשיות בע"מ מוצרים ייחודיים המוגנים בדיון
- קבענו לנו כמדיניות למצות את זכויותנו על פי דין
- היזהרו מחיקויים

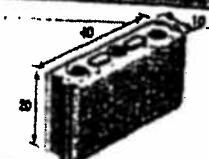

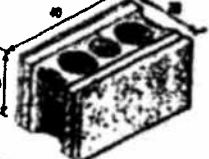
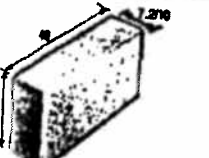



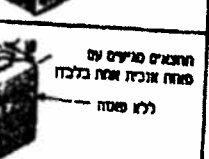
חברת אקרשטיין תעשיות בע"מ תשמח להעמיד לרשות המתכנן והמבצע את הידע והנסיון רב-השנים שצברה, ולסייע בהדרכה ובייעוץ מקצועי באמצעות האדריכלים והמהנדסים שבמחלקה הטכנית שלה.

חברת אקרשטיין אינה מתחייבת לייצר את כל המוצרים המופיעים במחירון זה.

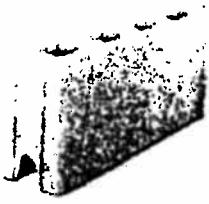


**SILKAT**  
סיליקט

# בלוקים בלוק לוק לבניה נקיה

קסטיל שוקלד קסטיל צהובים קסטיל אפורים	210.7 186.5 196.6 172.4				12.5	8310	בלוק-לוק 10 40/20/10 עם פאזה	
	250.4 225.6 234.8 210.5				12.5	8320	בלוק-לוק 15 (מחורר) 40/20/15 עם פאזה	
	303.1 277.2 278.8 248.8				12.5	8332	בלוק-לוק 20 (מחורר) 40/20/20 עם פאזה	
בלוק 10 משמש גם כבלוק קצה לבלוק לוק קסטיל שוקלד קסטיל צהובים קסטיל אפורים	207.0 182.7 227.3 166.7				12.5	8580	בלוק 40/20/7.2 עם פאזה/ ללא פאזה	
	226.9 202.6 209.5 185.3				12.5	8590	בלוק/בלוק קצה עם פאזה 40/20/10	
קסטיל שוקלד קסטיל צהובים קסטיל אפורים	307.4 283.1 269.4 257.2				12.5	8709	בלוק קצה מחורר 40/20/20	
	מחיר ליח' 36.0 31.5		מחיר ליח' 31.7 26.8			8380	בלוק-לוק תעלה 40/20/15 עם פאזה מחורר בלבד 40/20/20 עם פאזה מחורר/לא מחורר	
	40.8 35.7		36.5 31.7			8390		
	מחיר ליח' 48.4 53.8		מחיר ליח' 35.6 39.6			8410 8411	בלוק-לוק 15 אלמנט מינה בלוק קצה 35/20/15 40/20/15	
	306.9 282.6 229.2 205.0		240.3 264.6 229.2 205.0		25	8340	חצי בלוק-לוק 20/20/10 עם פאזה 20/20/15 עם פאזה 20/20/20 עם פאזה	
	353.7 329.5 264.6 229.2		240.3 264.6 229.2 205.0		25	8350		
	412.4 388.1 309.7 285.5		285.5 309.7 264.6 229.2		25	8360		

היישום יבוצע ב-3 משטחים בו זמנית. לגזונים מחודדים יקבע מחיר בהתאם. עשויים לוחל שיניים בגוף ובאחידות תכנון. מוצרי סיליקט מיוצרים מחומרים טבעיים המעניקים גוף סביר שאינו אחיד ועל כן עשויים לוחל שיניים בגוף ובאחידות תכנון.



1

# **בלוקים** **אינטרבלוק - interblock למחיצות פנים** **לפתרון אקוסטי מושלם**

עוד בידוד אקוסטי 51db ללא סיד	135.70	12.5	8730	בלוק אינטרבלוק 40/20/10	
	161.30	25	8731	בלוק אינטרבלוק 20/20/10	
	146.00	12.5	8732	בלוק אינטרבלוק קצה 40/20/10	
	161.30	25	8735	בלוק אינטרבלוק קצה 20/20/10	
	62.50 ש"ח/מ"א		8999051	אריזת גבס לנשל דגמי 10 A/A/10	
עוד בידוד אקוסטי 51db ללא סיד	182.20	12.5	8321	בלוק אינטרבלוק 40/20/15	
עוד בידוד אקוסטי 54db ללא סיד	215.40	12.5	8331	בלוק אינטרבלוק 40/20/20	
	23.30 27.50	12.5	8381 8391	בלוק אינטרבלוק תעלה 40/20/15 40/20/20	

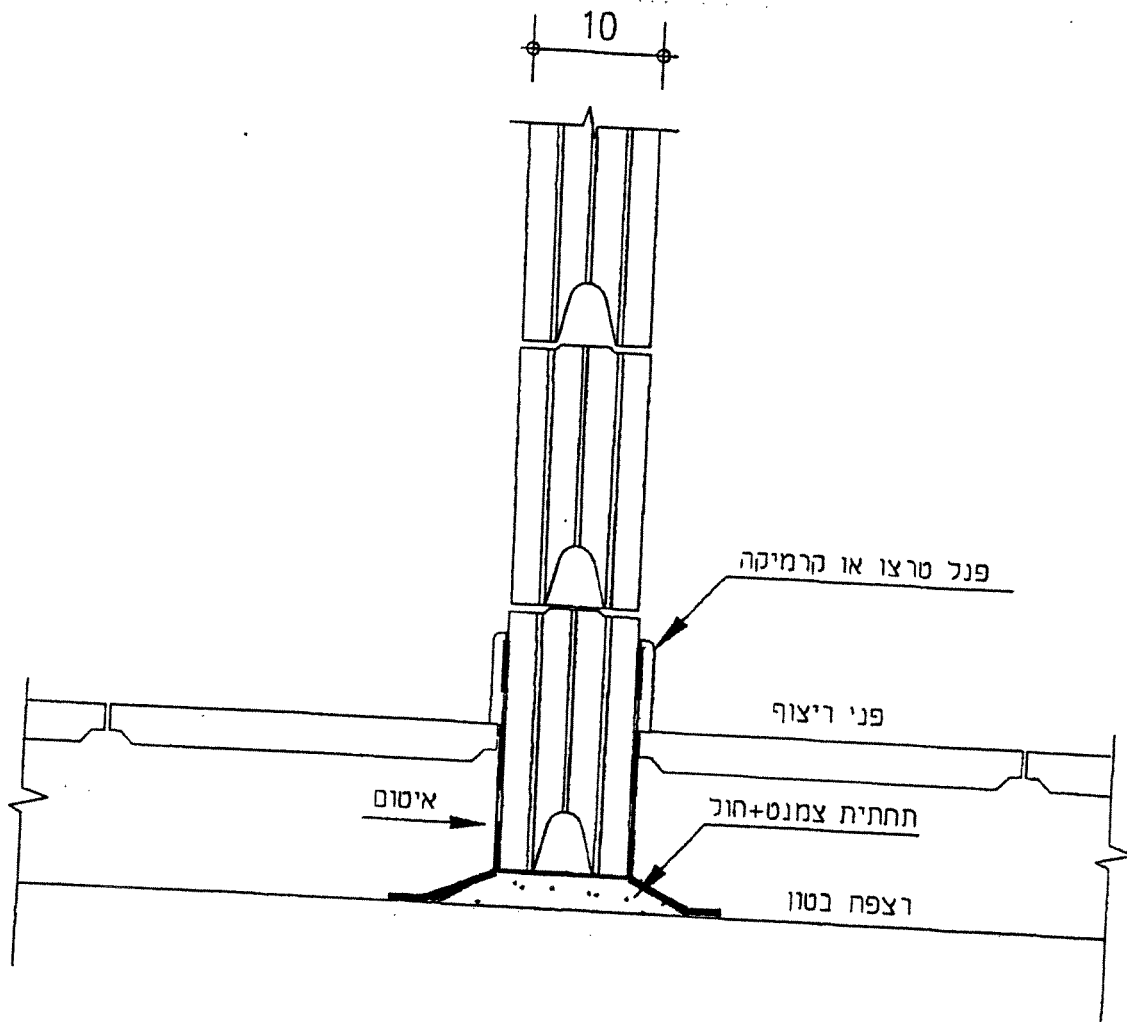


תחת אופייני לקי  
מבלוקי אינטרבלוק

- חזק ללחיצה גבה ביאור
- נוה לעבוד סביב (פדוח ניסור חזירי) ולתליית אבזרים
- ניתן לקבל את הכלל בגבהים שונים לצמצום מקסימלי של פחת ועבודת ניסור בחתאסה לגבה קוטה טיפוסית
- מערכת שלמה של מוצרים נלווים: לנסלים לכלול 10, בלוקי קצה, בלוק תעלה וחצאי בלוקים
- אפשרות לסכלת בלוקים לבניה נסיה במקומות המיועדים

- אינטרבלוק סיליקט - הדור החדש**  
 לבניית מחיצות פנים ללא סיד
- איז דורש סיד
  - שקע תקע מארבעת כיווני - הבניה בהדבקה
  - כפי הבלוק חלקים ביאור סובבים לגסר שפכטל מיד בסיס הבניה
  - מערכת חללים פנימים, אופיים ואנכיים להשחלה נוטה של צינור חשכל ואינסולציה
  - בידוד אקוסטי מעולה
  - עמידות גבוהה לאש

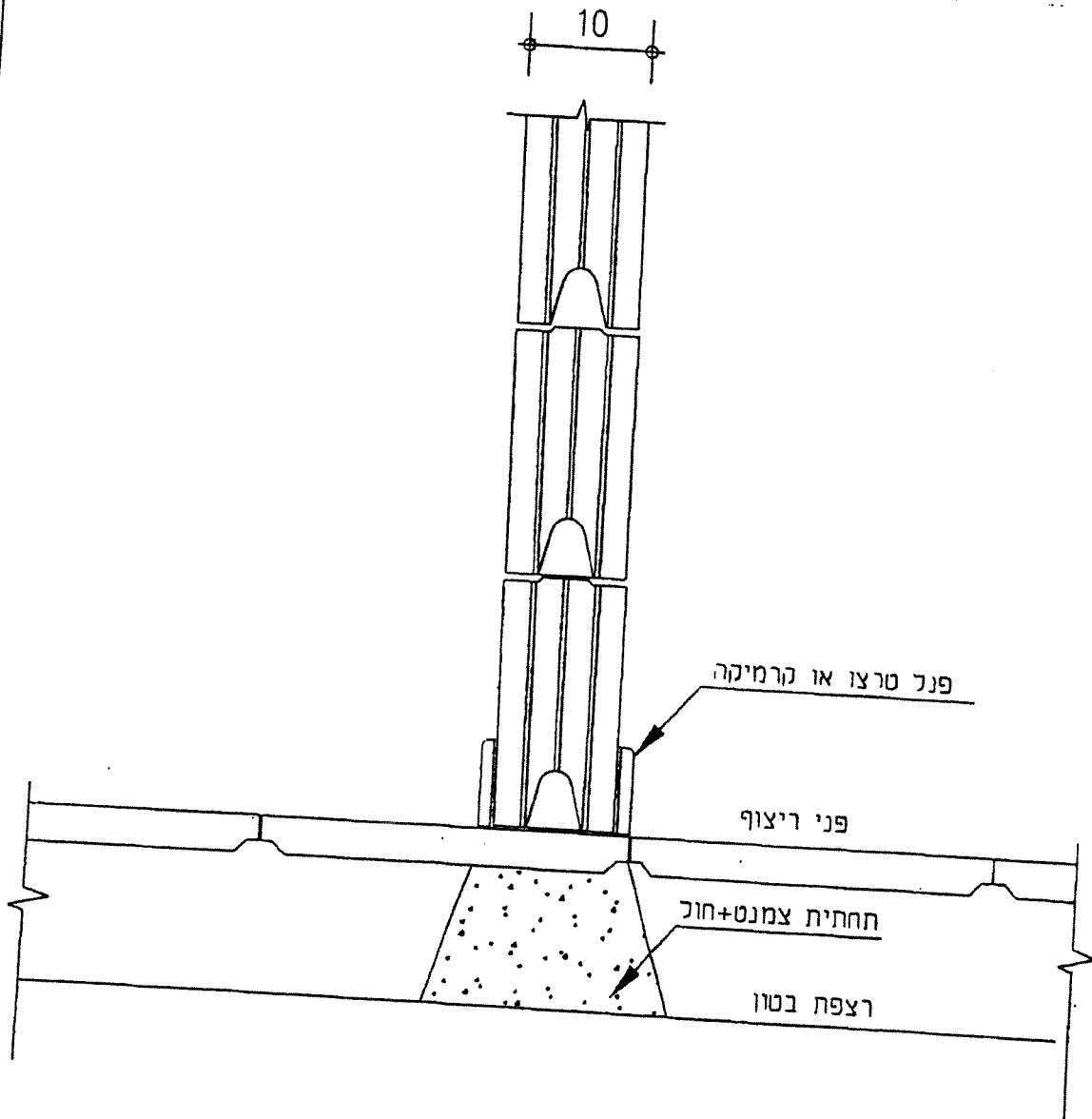
# פרט שורה ראשונה במחיצה (בניה ע"ג רצפת בטון)



כל מידות האבזורים, סוגי האבזורים,  
החיצוק והעוגנים, כפופים לאישור  
הקונסטרוקטור מתכנן המבנה  
השירותים לעיון בלבד !  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של קונסטרוקטור מתכנן המבנה  
וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אקדשטיין תעשיות**

# פרט שורה ראשונה במחיצה (בניה ע"ג רצוף)



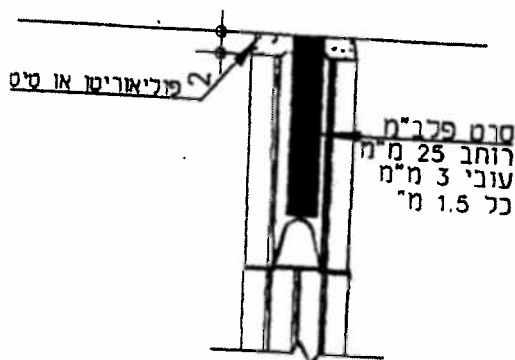
כל מידות האבזורים, סוגי האבזורים,  
החידוק והעוגנים, כפופים לאישור  
הקונסטרוקטור מתכנן המבנה  
השירותט לעיון בלבד !  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של קונסטרוקטור מחכנן המבנה  
וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אקדשטיין תעשיות**

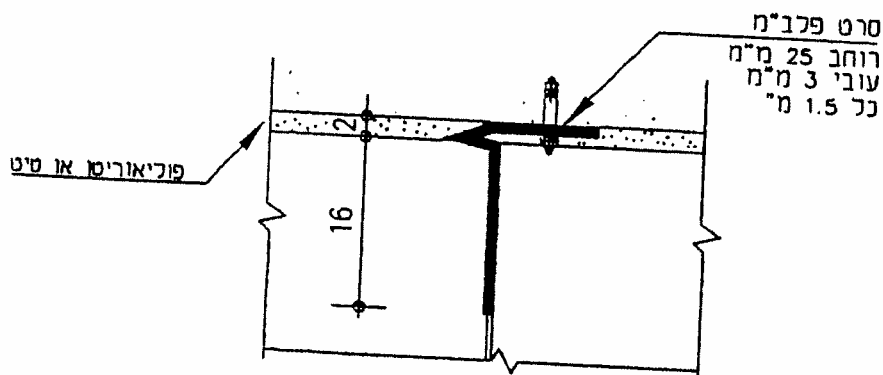


## פרט חיבור קיר לתקרה

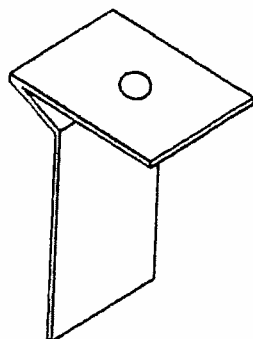
חיבור קיר סיליקט לתקרת בטון  
כאשר אורך הקיר גדול מ 4.00 מ'



חתך



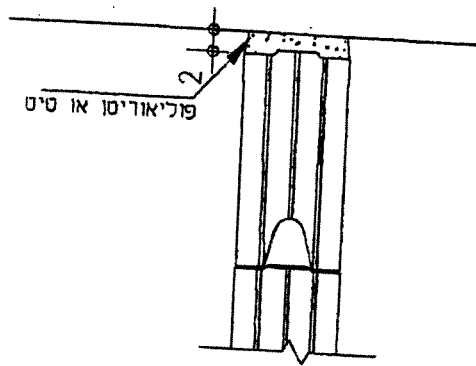
מבט



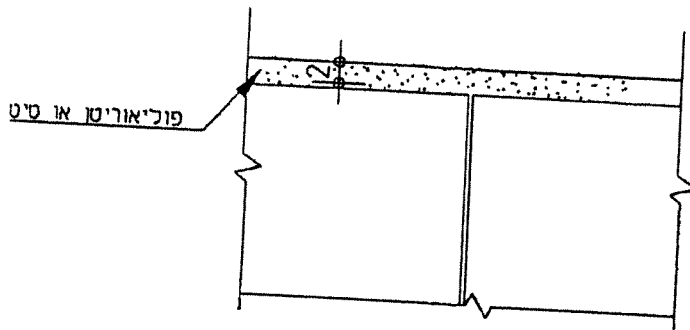
כל מידות האבזורים, סוגי האבזורים,  
החיצוני והעזורים, כפופים לאישור  
המונסטרוקטור מתכנן המבנה  
השירותים לעיון כלכלי !  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של המונסטרוקטור מתכנן המבנה  
וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

## פרט חיבור קיר לתקרה

חיבור קיר סיליקט לתקרת בטון  
כאשר אורך הריר קטן מ 4.00 מ'



חתך



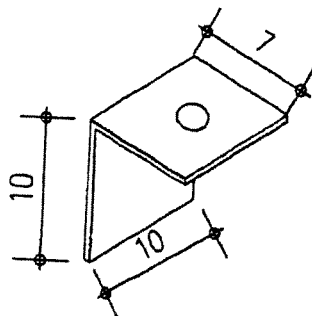
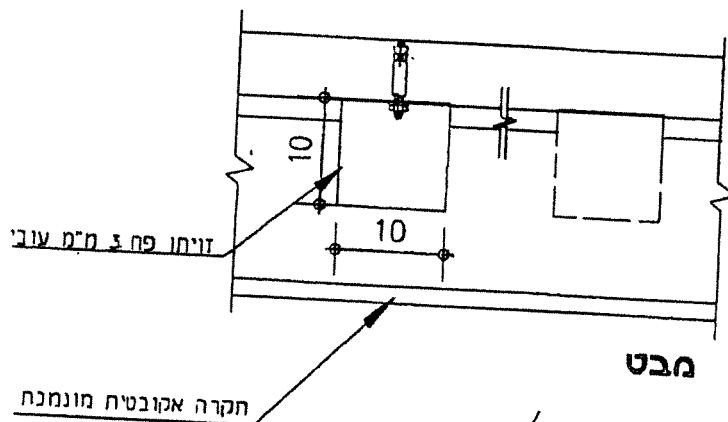
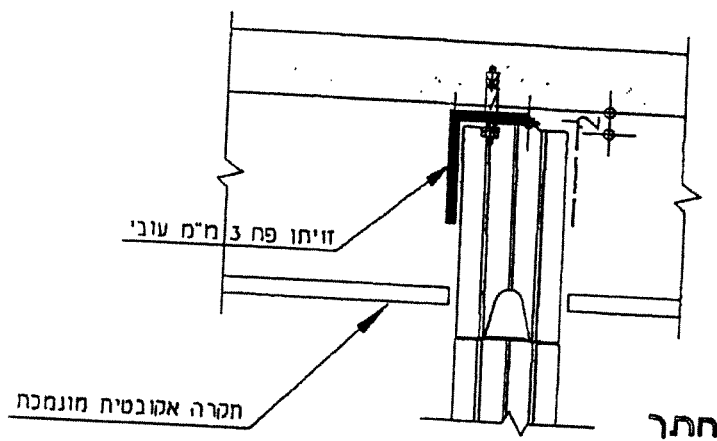
מבט

כל מידות האנכיות, סוגי האביזר,  
הדיוק והעוגנים, כפופים לאישור  
הקונסטרוקטור מחכנו המבנה  
השירות לעיון בלבד!  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של הקונסטרוקטור מחכנו המבנה.  
וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אקדשטיין תעשיות**

## פרט חיבור קיר לתקרה

חיבור קיר סיליקט לתקרת בטון  
במקומות בהם קיימת תקרה אקוסטית וגבס

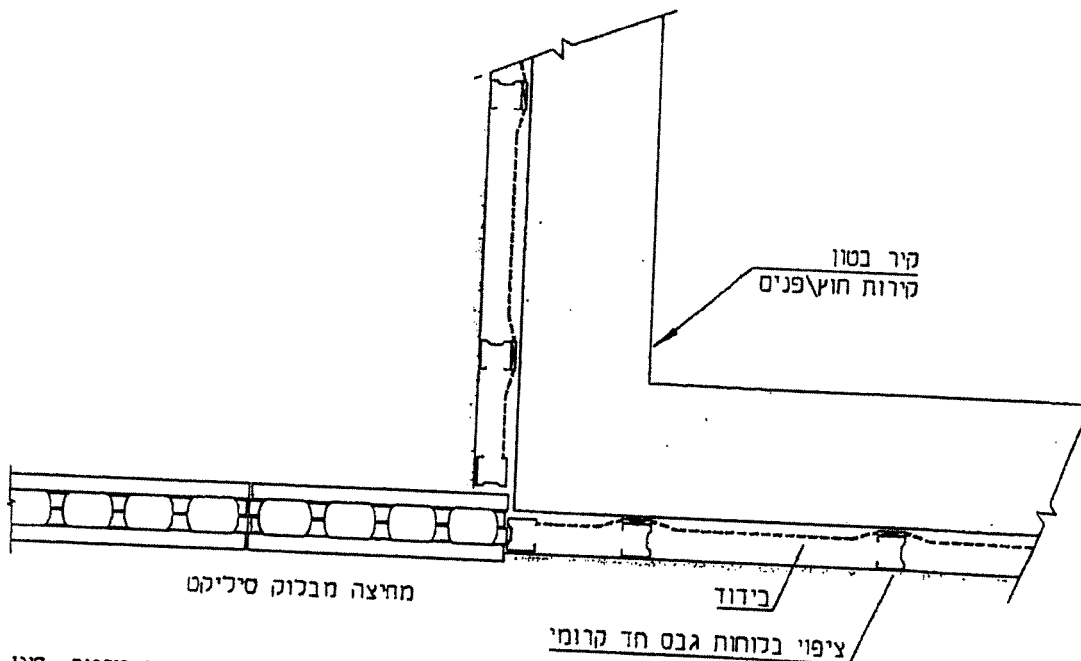
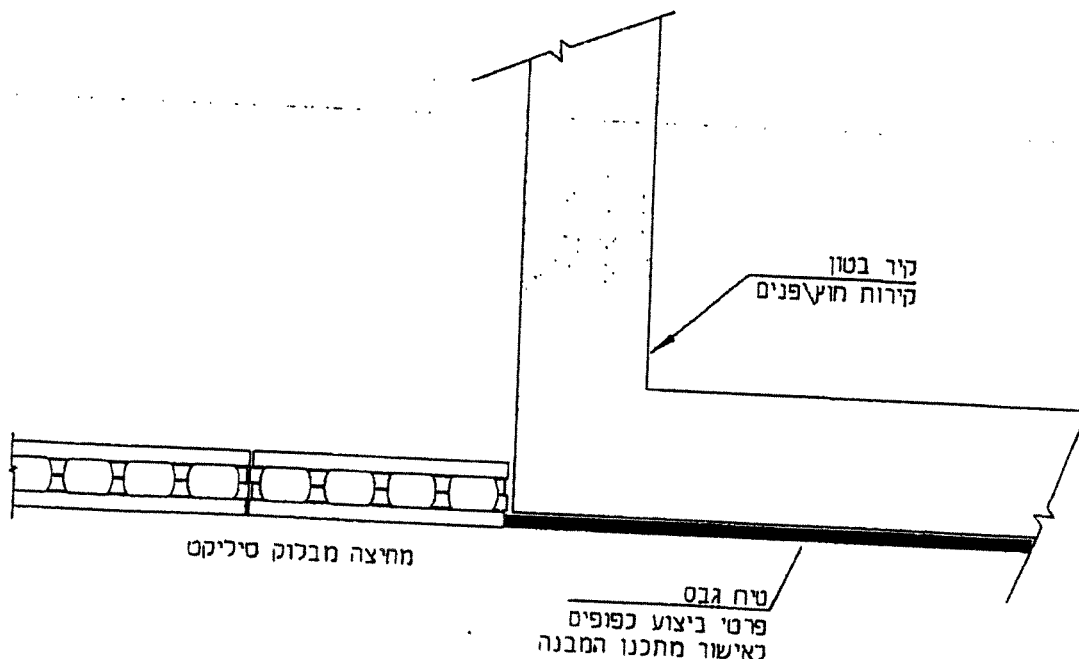


כל מידות האגזורים, סוגי האביזר,  
החזק והעוגנים, נפחים לאישור  
הקונסטרוקטור מתכנן המבנה  
השירותים לעיון בלבד !

הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של קונסטרוקטור מתכנן המבנה  
ונפחים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אקדשטיין תעשיות**

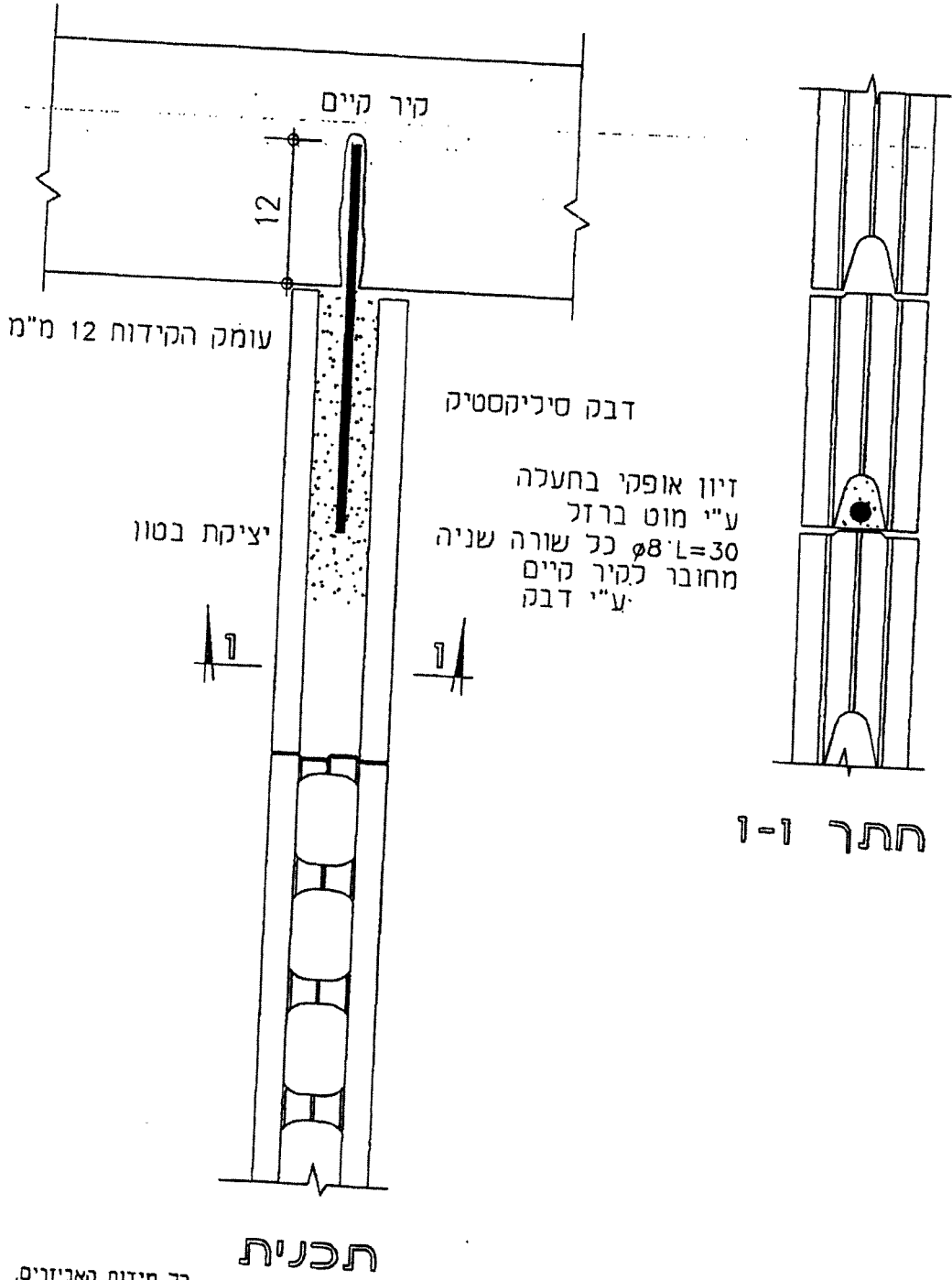
# פרט חיבור בין קיר סיליקט לקיר בטון חוצץ פנים



כך מידות האבזורים, סוגי האבזורים, החיזוק והעוגנים, כפופים לאישור הקונסטרוקטור מחכנו המבנה השירות לעיון בלבד !  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו של קונסטרוקטור מחכנו המבנה וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אקדשטיין תעשיות**

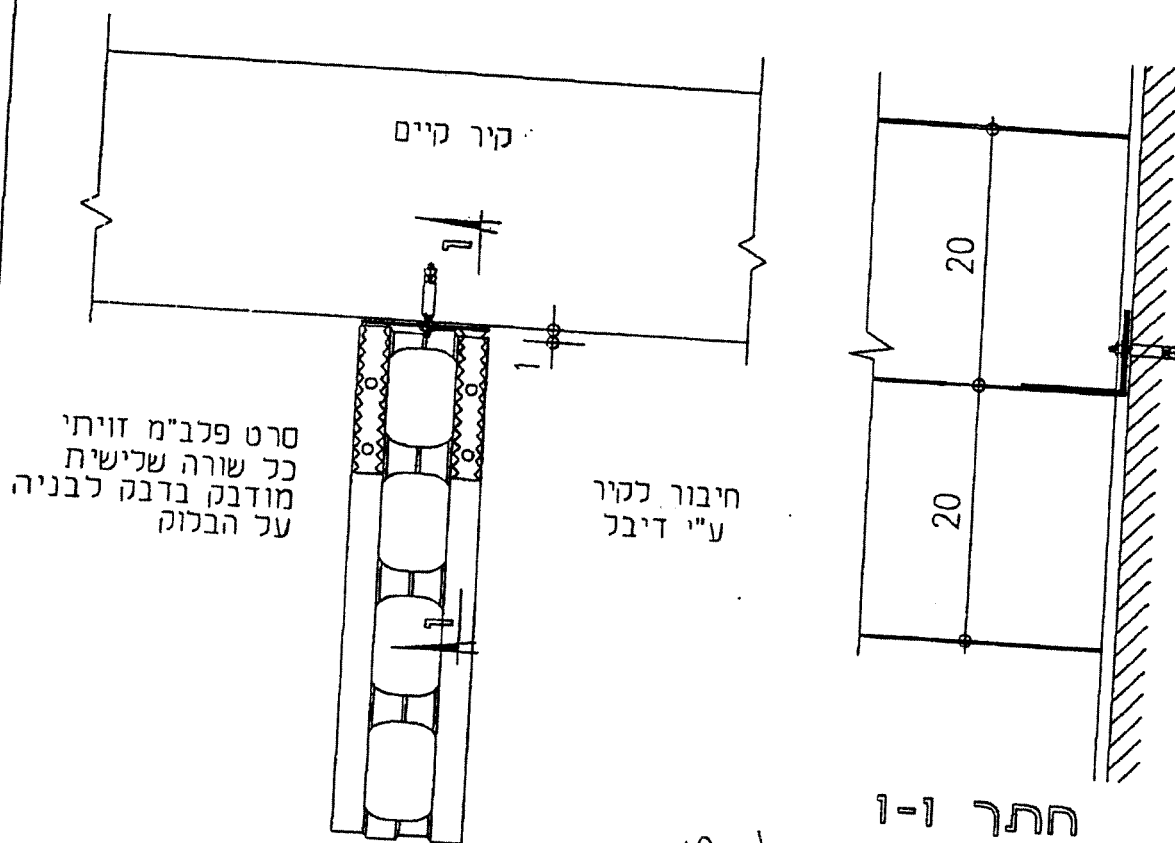
# חיבור קיר סיליקט לקיר ניצב



כל מידות האבזורים, סוגי האבזורים,  
החיצוק והעוגנים, כפופים לאישור  
הקונסטרוקטור מתכנן המבנה  
השירותים לעיון בלבד !  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של קונסטרוקטור מתכנן המבנה  
וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

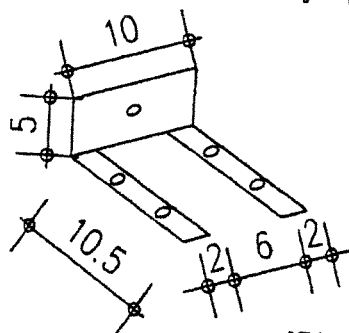
אקדשניין תעשיית

# חיבור קיר סיליקט לקיר ניצב



סרט פלב"מ זייתי  
כל שורה שלישית  
מודבק בדבק לבניה  
על הבלוק

תכנית

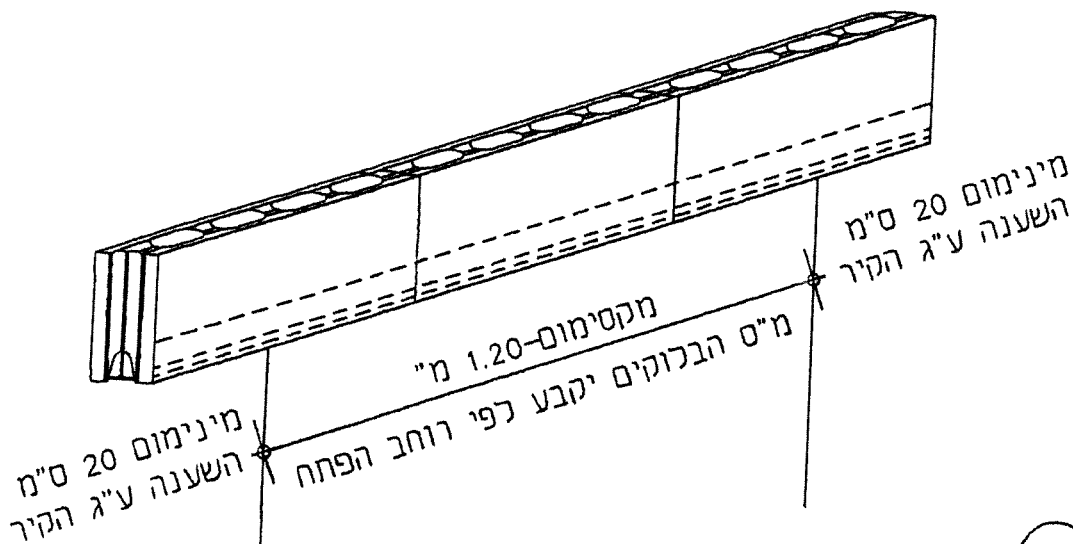
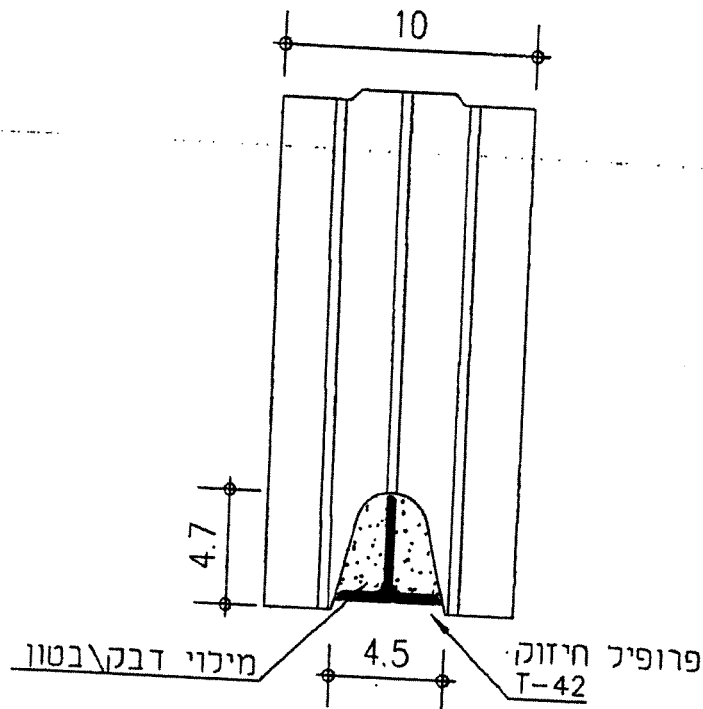


סרט פלב"מ זייתי  
בעובי 3 מ"מ

כל מידות האבזורים, סוגי האבזורים,  
החיזוק והעוגנים, כפופים לאישור  
הקונסטרוקטור מתכנן המבנה  
השידוט לעיון בלבד !  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
שם קונסטרוקטור מתכנן המבנה  
וכפופים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אקדמי תעשיות**

## חגורות מעל פתחים (לינטל)



מינימום 20 ס"מ  
השענה ע"ג הקיר

מקסימום 1.20 מ"  
מ"ס הברוקים יקבע לפי רוחב הפתח

מינימום 20 ס"מ  
השענה ע"ג הקיר

אופציה-לינטל מבטון מזוין טרומי  
מסופק לאתר

כל מידות האבזורים, סוגי האבזורים,  
החיזוק וההגנה, נכופים לאישור  
הקונסטרוקטור מחננו המבנה  
השירותים לעיון בלבד!  
הפרטים הינם באחריותו והנחיתו  
של קונסטרוקטור מחננו המבנה  
ונכופים לאישור אדריכל הפרוייקט

**אתקשטיין תעשיות**

196

**ACKERSTEIN IND.**  
P.O.B 337 HERZLIA 46103, ISRAEL, Tel. +972-9-9596666

**אקדשטיין תעשיות**  
ת.ד. 337 הרצליה 46103, טלפון: 09-9596666

TEL: 09-9596622 טל:

FAX: פקס:

THIS FAX INCLUDES 2 PAGES

DATE: 2009 תאריך: 6 במאי

**FAX**

TRANSMIT

מס' פקס

TO FAX NO 02-6545330 נמסר

דפים פקס זה כולל

לדונ אלד בלובין,

הצב"ה של מנהל המסלול  
במחלקת שירותי ה"א"ל

במחלקה

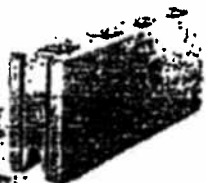
במחלקה

P.01

TO 026515330

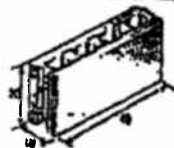


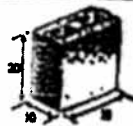



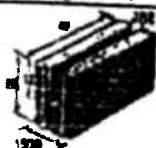
06-MAY-2009 13:05 FROM ACKERSTEIN MANAGEMENT 02-6556110

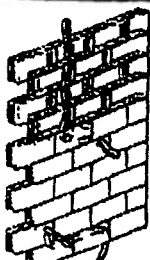




**\* SILICAT**

**בלוקים**  
אינטרבלוק - interblock למחיצות פנים  
לפתרון אקוסטי מושלם

עוד כיום אפשר ללא 41db	135.70	12.5	8730	בלוק אינסולציה 40/20/10	
	161.30	25	8731	בלוק אינסולציה חצי 20/20/10	
	148.00	12.5	8732	בלוק אינסולציה גובה 40/20/10	
	161.30	25	9735	בלוק אינסולציה חצי גובה 20/20/10	
	82.50 ש"ח/מ"ר		8999051	אלמנט בלוק ל-10 1/4"X	
עוד כיום אפשר ללא 51db	182.20	12.5	8321	בלוק אינסולציה 10/20/20	
עוד כיום אפשר ללא 54db	215.40	12.5	8331	בלוק אינסולציה 10/20/20	
	23.30 27.50	12.5	8381 8391	בלוק אינסולציה תעלה 40/20/13 40/20/20	



- חזק לרחיבה גגה כיתר
- מה לעבוד חרי' (קדוח ניסור וחידוד) ולתלי' אביזר
- ניתן לשכל את הכלק בגמדים שונים לצמצום ספסייל של פחת ועודות ניסור כחמאס לעובד קסה סימסיון
- מרחבת מלטה של מידים נלדום למסלח למלג
- 1.0. רכוק עטור בלום תעלה וחמאי כרוקיה
- אמצעות למלגו הלחים לבנה נהה כחמאס

- אינסטרבלוק. סיליקט - חדר תחדש
- לבניית סחריצת מים ללא סיה
- איז דאס סיה
- שטעקטקטאטורעלע ליאז - הרהר בהדבקה
- פי תבולת חלקה החדר מוכנס לגבס שניכסל
- סיד כסס הנה
- מועדון חללים מסייט, אקטיוו ומוכנים
- להאחזה (נעה של יאז) חשאל אינסטרציה
- יחדו מועדון



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

אלה בודמן, כלכלנית	עורכת התרשומת:
הכרזת מונופולין אורבונד	נושא:
04.03.09	תאריך:
12:00	שעת השיחה:
גלית משעל	שוחחתי עם:
מחלקת תכנון אדריכלי-סיליקט באקרשטיין	תפקיד ומקום עבודה:
09-9596639	מס' טלפון

### פירוט:

חבלוק חינו מוצר מוגמר, כאשר חבנייה היא באמצעות הדבקת חבלוקים עם דבק. ברגע שמסיימים את העבודה נדרש רק שפכטל לגימורה הסופי של המחיצה. צורת חבנייה הזו הינה "במייה יבשה". השפכטל נדרש בין החריצים, והמראה הוא כמו מראה של קיר גבס. ההעברה של חבלים יש תעלות אופקיות ואנכיות בתוך חבלוק שמיועדים להעברת שקעים וצימרות. לחבלוק יש חורים מובנים אבל על מנת למקם שקע צריך לשבור את זה. באופן כללי חבלוקים מיועדים למחיצות פנים ובעלי תעלות. משתמשים בחבלוקים בדירות כיוון שאקוסטית הם מוצלחים יותר מקיר גבס. חבלוקים גם עמידים באש. ההזזה היא כמו של קיר חלוקים, זה לא קיר גבס, צריך לחרוס אותו. זה קיר קיר. קיר גבס יותר קל לפרק והוא אינו דורש הריסה. ניתן לחקם את המחיצה גם על בטון חשוף וגם על ריצוף קיים. תשלח במייל את המפרט המדויק של חבלוקים, שיטות העבודה וחמחירון.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330  
[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

380/63 א"ה

**חולן רולן**  
בנייה מדויקת בשיטות מתועשות

155

27-10-2009

דואר נכנס

19 באוקטובר 2009  
45399 - 7

לכבוד  
רשות ההגבלים העסקיים  
לידי גב' אלה בודמן, כלכלנית  
ג.נ.

הנדון: זרישת נתונים  
מכתבך מ- 18.10.09

בהמשך למכתבך שבסימוכין, הנני להודיעך כי חברתנו לא מוכרת לוחות גבס.  
אנו משתמשים בלוחות הגבס כאחד מהחומרים הרבים המרכיבים את חמבנים  
המיוצרים על ידינו.  
לידיעתך.



מכס המכס הישראלי

מפעל ומשרד ראשי - חיפה  
יוליוס סימון 18  
ת.ד. 254, חיפה 31002  
טל: 04-8729874/5/8  
פקס: 04-8725247  
E.mail: rolan@netvision.net.il

מפעל ומשרד - אשדוד  
עורך הנמל  
איזור תעשייה צפוני  
ת.ד. 4097, אשדוד 77140  
טל: 08-8561080  
פקס: 08-8564254

FACTORY & HEAD OFFICE - HAIFA  
Yulius Simon 18  
P.O.B 254 Haifa 31002  
Tel: 972-4-8729874/5/8  
Fax: 972-4-8725247  
E.mail: rolan@netvision.net.il

בכבוד רב,  
ברוך אלעד  
רולן בע"מ

**נספח 12**

**העתק מפרטים וקטלוגים ותרשומת  
שיחה עם גב' משעל מיום 4.3.2009**

**עמ' 63**

## נספח 2. - רשימת השאלות והתשובות האפשריות שנתקבלו עבור

מס' המקרים	התשובה			השאלה	
	תוכן התשובה	מס' התשובה בשאלון	מס' האפשרות	תוכן השאלה	מס' השאלה
38 100 14 2 104 78 27 18 3 41 1 1 3 23 4 2 1 2 5 1 1 5 1	אין תשובה עגורן צריח עגורן מתנייע עגורן צריח + עגורן מתנייע מעמים טלסקופי עגורן צריח + מעמים טלסקופי עגורן מתנייע + מעמים טלסקופי עגורן צריח + עגורן מתנייע + מעמים טלסקופי מעלית חיצונית עגורן צריח + מעלית חיצונית עגורן מתנייע + מעלית חיצונית עגורן צריח + עגורן מתנייע + מעלית חיצונית מעמים טלסקופי + מעלית חיצונית עגורן צריח + מעמים טלסקופי + מעלית חיצונית עגורן צריח + עגורן מתנייע + מעמים טלסקופי + מעלית חיצונית מלגזה עגורן צריח + מלגזה מעמים טלסקופי + מלגזה עגורן צריח + מעמים טלסקופי + מלגזה עגורן צריח + מעלית חיצונית + מלגזה עגורן צריח + עגורן מתנייע + מעלית חיצונית + מלגזה עגורן צריח + מעמים טלסקופי + מעלית חיצונית + מלגזה עגורן צריח + עגורן מתנייע + מעמים טלסקופי + מעלית חיצונית + מלגזה	0 1 2 2, 1 3 3, 1 3, 2 3, 2, 1 4 4, 1 4, 2 4, 2, 1 4, 3 4, 3, 1 4, 3, 2, 1 5 5, 1 5, 3 5, 3, 1 5, 4, 1 5, 4, 2, 1 5, 4, 3, 1 5, 4, 3, 2, 1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23	המיכון הקיים באתר	13
169 117 37 3 25 3 11 20 3 7 1 6 2 1 4 1 1 36 4 9 1 5 8 1	עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט עמודים יצוקים באתר - תבניות פלדה עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ופלדה עמודים יצוקים באתר - תבניות נייר עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ונייר עמודים יצוקים באתר - תבניות פלדה ונייר עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט, פלדה ונייר עמודים יצוקים באתר - תבניות מתועשות אחרות עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ותבניות מתועשות אחרות עמודים יצוקים באתר - תבניות פלדה ותבניות מתועשות אחרות עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט, פלדה ותבניות מתועשות אחרות עמודים יצוקים באתר - תבניות נייר ותבניות מתועשות אחרות עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט, פלדה, נייר ותבניות מתועשות אחרות עמודים סרומיים עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ופלדה + עמודים סרומיים עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ונייר + עמודים סרומיים עמודים יצוקים באתר - תבניות מתועשות אחרות + עמודים סרומיים קירות משאים עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט + קירות נושאים עמודים יצוקים באתר - תבניות פלדה + קירות נושאים עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ופלדה + קירות נושאים עמודים יצוקים באתר - תבניות מתועשות אחרות + קירות נושאים עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט ותבניות מתועשות אחרות + קירות נושאים עמודים יצוקים באתר - תבניות עץ/דיקט, פלדה ותבניות מתועשות אחרות + קירות נושאים	1 2 2, 1 3 3, 1 3, 2 3, 2, 1 4 4, 1 4, 2 4, 2, 1 4, 3 4, 3, 2, 1 5 5, 2, 1 5, 3, 1 5, 4 6 6, 1 6, 2 6, 2, 1 6, 4 6, 4, 1 6, 4, 2, 1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24	שיטת הביצוע להקמת העמודים	14

מס' המקרים	התשובה			השאלה	
	תוכן התשובה	מס' התשובה בשאלון	מס' האפשרות	מס' השאלה	תוכן השאלה
				15	שיטת הביצוע להקמת התקרות
214	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ועץ/דיקט	1	1		
60	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ומתכת	2	2		
13	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ועץ/דיקט + טפסות מרגליים ומתכת	2, 1	3		
1	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ועץ/דיקט + תקרות דו קרומיות יצוקות באתר	3, 1	4		
68	תקרות צלעות יצוקות באתר עם גופי מילוי	4	5		
33	תקרות מקשיות - טפסות מרגליים ועץ/דיקט + תקרות צלעות יצוקות באתר עם גופי מילוי	4, 1	6		
3	תקרות מקשיות - טפסות מרגליים ומתכת + תקרות צלעות יצוקות באתר עם גופי מילוי	4, 2	7		
2	תקרות מקשיות - טפסות מרגליים ועץ/דיקט וטפסות מרגליים ומתכת + תקרות צלעות יצוקות באתר עם גופי מילוי	4, 2, 1	8		
2	תקרות מקשיות דרוכות בדריכה לאחר היציקה בשיטת Unbonded	5	9		
51	תקרות מקשיות אחרות יצוקות באתר כדוגמת חברות PERI-DUKA	8	10		
2	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ועץ/דיקט + תקרות מקשיות אחרות יצוקות באתר כדוגמת חברות PERI-DUKA	8, 1	11		
2	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ומתכת + תקרות מקשיות אחרות יצוקות באתר כדוגמת חברות PERI-DUKA	6, 2	12		
2	תקרות דו קרומיות יצוקות באתר + תקרות מקשיות אחרות יצוקות באתר כדוגמת חברות PERI-DUKA	6, 3	13		
1	תקרות מקשיות יצוקות באתר (טפסות מרגליים ומתכת) + תקרות צלעות יצוקות באתר עם גופי מילוי + תקרות מקשיות אחרות יצוקות באתר כדוגמת חברות PERI-DUKA	6, 4, 2	14		
4	תקרות מקשיות דרוכות בדריכה לאחר היציקה בשיטת Unbonded + תקרות מקשיות אחרות יצוקות באתר כדוגמת חברות PERI-DUKA	6, 5	15		
8	תקרות מקשיות יצוקות באתר בתבניות מתועשות בשיטת ה"סנלים"	7	16		
1	תקרות "צלעות" יצוקות באתר עם גופי מילוי + תקרות מקשיות יצוקות באתר בתבניות מתועשות בשיטת ה"סנלים"	7, 4	17		
5	תקרות מקשיות - קרומים + יציקה משלימה	8	18		
1	תקרות מקשיות יצוקות באתר - טפסות מרגליים ועץ/דיקט + טפסות מרגליים ומתכת + תקרות מקשיות - קרומים ויציקה משלימה	8, 2, 1	19		
				16	שיטת הביצוע להקמת קירות החוץ
3	אין תשובה	0	1		
44	בנייה מבלוקי בטון	1	2		
161	בנייה מבלוקי איטונג	2	3		
3	בנייה מבלוקי בטון + בלוקי איטונג	2, 1	4		
14	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות	3.1	5		
5	בנייה מבלוקי בטון + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות	3.1, 1	6		
17	בנייה מבלוקי איטונג + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות	3.1, 2	7		
2	בנייה מבלוקי בטון + בנייה מבלוקי איטונג + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות	3.1, 2, 1	8		
1	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט	3.2	9		
1	מתועשות בנייה מבלוקי איטונג + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט מתועשות	3.2, 2	10		
24	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות מתכת מתועשות	3.3	11		
1	בנייה מבלוקי בטון + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות מתכת מתועשות	3.3, 1	12		
11	בנייה מבלוקי איטונג + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות מתכת מתועשות	3.3, 2	13		
2	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות + תבניות מתכת מתועשות	3.3, 3.1	14		

מס' המקרים	התשובה			השאלה	
	תוכן התשובה	מס' התשובה בשאלון	מס' האפשרות	תוכן השאלה	מס' השאלה
2	בנייה מבלוקי בטון + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות + תבניות מתכת מתועשות	3.3, 3.1, 1	15	16 המשך	
1	בנייה מבלוקי איטונג + קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות + תבניות מתכת מתועשות	3.3, 3.1, 2	16		
1	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות + בשיטת תבניות עץ/דיקט מתועשות + בשיטת תבניות מתכת מתועשות	3.3, 3.2, 3.1	17		
5	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת "טנלים"	3.4	18		
68	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני	4	19		
5	בנייה מבלוקי איטונג + קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני	4, 2	20		
3	קירות בטון יצוקים באתר ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות + קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני	4, 3.1	21		
1	קירות בטון יצוקים ללא גימור חיצוני בשיטת תבניות עץ/דיקט רגילות + בשיטת תבניות מתכת מתועשות + קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני	4, 3.3, 3.1	22		
15	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "תדהר")	5	23		
1	בנייה מבלוקי בטון + קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "תדהר")	5, 1	24		
2	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני + עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "תדהר")	5, 4	25		
37	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "ברנביץ")	6	26		
1	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני + עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "ברנביץ")	6, 4	27		
1	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "תדהר") + שיטת "ברנביץ"	6, 5	28		
35	קירות טרומיים	7	29		
2	בנייה מבלוקי בטון + קירות טרומיים	7, 1	30		
3	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני + קירות טרומיים	7, 4	31		
1	קירות בטון יצוקים באתר עם גימור חיצוני ופנימי (שיטת "תדהר") + קירות טרומיים	7, 5	32		
4	אין תשובה	0	1	17 שיטת הביצוע לחיפוי חיצוני	
25	סיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר	1	2		
45	סיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר	2	3		
1	סיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + סיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר	2, 1	4		
196	הדבקה של קרמיקה/אבן/פסיפס	3	5		
25	סיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + הדבקה של קרמיקה/אבן/פסיפס	3, 1	6		
40	סיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר + הדבקה של קרמיקה/אבן/פסיפס	3, 2	7		
2	סיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + סיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר + הדבקה של קרמיקה/אבן/פסיפס	3, 2, 1	8		
125	חיפוי חוץ המבוצע במהלך ייצור הקיר	4	9		
2	סיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + חיפוי חוץ המבוצע במהלך ייצור הקיר	4, 1	10		
3	סיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר + חיפוי חוץ המבוצע במהלך ייצור הקיר	4, 2	11		
1	סיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + סיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר + חיפוי חוץ המבוצע במהלך ייצור הקיר	4, 2, 1	12		
4	הדבקה של קרמיקה/אבן/פסיפס + חיפוי חוץ המבוצע במהלך ייצור הקיר	4, 3	13		
278	מחיצות מבלוקי בטון	1	1	18 שיטת הביצוע להקמת מחיצות הפנים	
80	מחיצות מבלוקי איטונג	2	2		
7	מחיצות מבלוקי בטון + בלוקי איטונג	2, 1	3		
5	מחיצות מבלוקים מתועשים ללא סיח	3	4		
25	מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד	4	5		
7	מחיצות מבלוקי בטון + מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד	4, 1	6		

מס' המקרים	התשובה			השאלה	
	תוכן התשובה	מס' התשובה בשאלון	מס' האפשרות	תוכן השאלה	מס' השאלה
1 2 1 45 2 1 9 3 1 1 1 1 1 3	מחיצות מבלוקי איטונג + מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" מחיצות מבלוקי בטון ואיטונג + מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" מחיצות מבלוקים מתועשים ללא טיח + מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" מחיצות מבלוקי גבס מחיצות מבלוקי בטון + מחיצות מבלוקי גבס מחיצות מבלוקי איטונג + מחיצות מבלוקי גבס מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" + מחיצות מבלוקי גבס מחיצות מבלוקי בטון + מחיצות בטון יצוקות ב"טונלים" מחיצות מבלוקי איטונג + מחיצות בטון יצוקות ב"טונלים" מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" + מחיצות בטון יצוקות ב"טונלים" מחיצות מבלוקי בטון + מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" + מחיצות בטון יצוקות ב"טונלים" מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" + מחיצות בטון מתועשות אחרות מחיצות מלוחות גבס/צמנט-בורד" + מחיצות מבלוקי גבס + מחיצות בטון יצוקות ב"טונלים" + מחיצות בטון מתועשות אחרות	4, 2 4, 2, 1 4, 3 5 5, 1 5, 2 5, 4 6, 1 6, 2 6, 4 6, 4, 1 7, 4 7, 6, 5, 4	7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19	18 המשך	
165 209 3 87 7 2	טיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר טיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר טיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + טיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר הדבקה של לוחות גבס (רגיל או ירוק) או "צמנט בורד" טיח המוכן באתר מחומרי גלם ומיושם באתר + הדבקה של לוחות גבס (רגיל או ירוק) או "צמנט בורד" טיח מתועש המסופק בסילו ומיושם באתר + הדבקה של לוחות גבס (רגיל או ירוק) או "צמנט בורד"	1 2 2, 1 3 3, 1 3, 2	1 2 3 4 5 6		
455 11 3 2 1 1	ריצוף על גבי תשתית / מילוי חול ריצוף בהדבקה על גבי מדה מתפלסת או מדה רגילה על גבי יריעות בידוד אקוסטי ריצוף על גבי תשתית / מילוי חול + ריצוף בהדבקה על גבי מדה מתפלסת או מדה רגילה על גבי יריעות בידוד אקוסטי ריצוף על גבי תשתית / מילוי חול + חיפוי רצפות בפרקט ריצוף על גבי תשתית / מילוי חול + ריצוף בהדבקה על גבי מדה מתפלסת או מדה רגילה על גבי יריעות בידוד אקוסטי + חיפוי רצפות בפרקט ריצוף על גבי תשתית/מילוי חול + הדבקה של שטיח על מדה בטון מפולסת ומחלקת	1 2 2, 1 3, 1 3, 2, 1 4, 1	1 2 3 4 5 6	20 שיטת הביצוע לחיפוי הרצפות	
23 442 8	צנרת מפלדה מגולוונת צנרת פלסטיק / אלומיניום וכד' מודולרית ומתועשת (כדוגמת "פקסגול", SP ואחרים) צנרת מפלדה מגולוונת + צנרת פלסטיק / אלומיניום וכד' מודולרית ומתועשת (כדוגמת "פקסגול", SP ואחרים)	1 2 2, 1	1 2 3		
396 56 21	כמוצר לפי תכנון (הזמנה מיוחדת) כמוצר מדף (סטנדרטי) כמוצר לפי תכנון (הזמנה מיוחדת) + כמוצר מדף (סטנדרטי)	1 2 2, 1	1 2 3	22 שיטת אספקת החלונות	
1 83 381 8	אין תשובה מוצרים מותאמים ספציפית לפתחים לא רגולריים מוצרי נגרות ממוצרי מדף סטנדרטיים מוצרים מותאמים ספציפית לפתחים לא רגולריים + מוצרי נגרות ממוצרי מדף סטנדרטיים	0 1 2 2, 1	1 2 3 4		
				23 שיטת אספקת חדלתות	



181







הסגין הפקועי הראשון של ענף השיפוצים



משפצים - חדשות ההתאחדות קבלני השיפוצים

חדשות

התאחדות קבלני השיפוצים

משפצים - News חדשות

בנה ושפץ ביתך בתכונה

עיצוב פנים ואדריכלות

מדור עיצוב הבית בגבס

עיצוב הבית פג שואי

מדור ביטוח - ביטוח חיסכון

פינת התקן - שיפוצים, בניה

בטיחות - שיפוצים, בנין

מילון מונחים - שיפוצ ובניה

מדור ריהל עסקי

אדריכלות - פרטי בנין

אינדקס מוצרים וחומרים

הסכמים - שיפוצים, בניה

צור קשר

חדשות Google

רישום קבלנים  
רישום חברות חדשות ברשם הקבלנים החדש  
סיגים, חקונות וחקק רישום מחדש  
V.V מרחבים מארה"ב - חדש

בנה ושפץ ביתך בתכונה - מגזין סקצואי

"מחיצה 10" - בניית מחיצות פנים  
מאת: באדיבות חברת איטונג

מחיצה 10

מחיצה 10 של איטונג ישראל, היא שיטה חדשה לבניית מחיצות פנים.

מחיצה 10 נבנית בשיטת הקונבנציונאלית, תוך שימוש באלמנטים בניה מתקדמים מאיטונג, אשר מבטלים את הצורך בספסות ומאפשרים בניה רצופה של קירות המבנה מהרצפה ועד התקרה ע"י קבוצת עבודה אחת.

מחיצה 10 מאפשרת בניה מהירה ומדויקת, מבטיחה חזק מכני גבוה, גמישות בתכנון וחיסכון כספי רב.

אלמנט	פירוט	יתרונות
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 100px; float: right;"> <input type="checkbox"/> </div> <p>בלוק מחיצה 10</p>	<p>בלוק איטונג בעובי 10 ס"מ. משקלו המרבי כ- 570 ק"ג/מ"ק בעל פרופיל שקוע/תקוע בשתי הצדדים. מיצר בדיוק רב.</p>	<p>כ- 3 בלוקים למ"ר. דיוק רב ומישוריות בבניה: חיסכון בעיני הטיח. חזק מכני גבוה. קיצור משך הביצוע ע"י ביטול הצורך בציקת חגורת בטון אופקית.</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 100px; float: right;"> <input type="checkbox"/> </div> <p>קורת איטונג "ליכסר" למחיצה 10</p>	<p>קורה טרמית מאיטונג, בעלת רשת ברזל זיון. משמשת כחגורה מעל דלתות וחלונות במחיצה</p>	<p>קיצור משך הביצוע בעשאת אחוזים. קל ופשוט ליישום.</p>

Google מודעות

וילם בונד - למדרגים בטובים  
לוח איכותי למחיצות  
פנים, חדר אמבטיה תקרת  
חוץ, ארגזי חם, מחיצות אש  
[www.masterkr.co.il/secommet](http://www.masterkr.co.il/secommet)

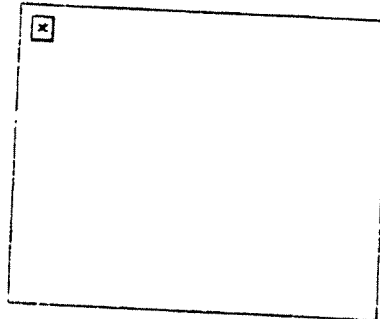
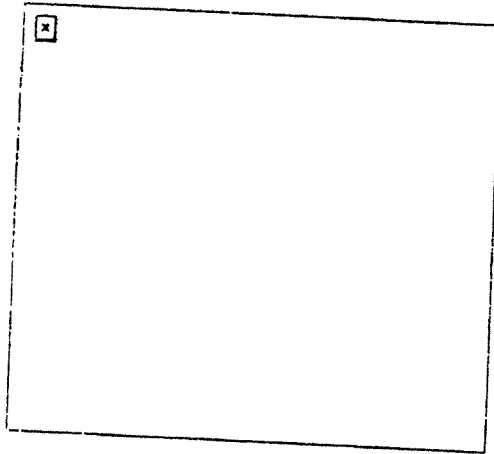
חלוקת מרחבים מארה"ב -  
חדש  
אפשרויות חדשניות ומרהיבות  
לעץ מחיצות - התמורה הטובה  
ביותר לכסף  
[www.sisusa.co.il](http://www.sisusa.co.il)

הזננות הבית שלך ב3D  
ייעוץ אדריכלי ראשוני ותכנון  
מודל 3D כי ידע מוקדם זה  
חסכון כספי  
[www.3dig.co.il/home](http://www.3dig.co.il/home)

שיפוצים בלי כאב ראש  
שיפוץ פנים וחוף לדירות ובתים  
אמינות, איכות ואחריות  
[www.shipootsim.co.il](http://www.shipootsim.co.il)

חיים חלוצות עבודת סגפלינג  
ניקיון חלונות, חידוקי אבן,  
איסוף קירות וחלונות, התקנת  
מרבדים  
[www.haimhalutzot.com](http://www.haimhalutzot.com)

10



אלמנט	אורך (ס"מ)	גובה (ס"מ)	עובי (ס"מ)
בלוק מחיצה 10	50,60	50,50,60	10
קורת איסוג "לינטל" למחיצה של 10 ס"מ	100-400 בכפולות של 10	50	10

לרשימת המאמרים המלאה

שאלות/הערות/תגובות - ננס לפורום



איסוס נט  
מרכז מידע מקצועי  
למערכות  
איסוס, ביטוד  
תרמי, אקוסטי...



בית ונוי  
המגזין המקוון  
לעיצוב הבית, עיצוב  
פנים, גרריות לעיצוב  
הבית...



התאחדות קבלני  
שיפוצים בישראל  
הטבות לקבלני  
שיפוצים הרשומים  
בהתאחדות...



הכנה למבנים של  
רשם הקבלנים  
המסלול המשולב  
של התאחדות קבלני  
השיפוצים...



התאחדות קבלני  
שיפוצים בישראל  
חדשות התאחדות  
קבלני השיפוצים  
בישראל...



התאחדות קבלני  
שיפוצים בישראל  
סופס הרשמה  
להתאחדות של  
קבלני השיפוצים  
בישראל...

רצונם לצאת מהמינוס?  
בוא לקבל ב-Cal חלואה עד 30,000 ₪ ב-  
0% ריבית לחצי שנה, וחמיסס גזול  
[www.Cal-Online.co.il](http://www.Cal-Online.co.il)

גיטות שיפוצים  
מתמחים בביטוחי עבודות בניה הקלה לחצית  
מחיר מיוחד  
[www.yeadim-hit.co.il](http://www.yeadim-hit.co.il)

שיפוץ דלתות וקנינים  
בסמדרים הנבחרים ביותר ובמחירים חסר  
תקדים! 050-6806262  
[www.arazim-top.com](http://www.arazim-top.com)

מחירי בלוקים חסויים  
במחירי את המשרבה שלך מתוך המבחר  
גדול בארץ  
[www.mashrablot.co.il](http://www.mashrablot.co.il)

Google מודעות

V V

משפצים המגזין השלם - משפצים, שיפוץ הבית עיצוב פנים, אדריכלות, שיפוצים, עיצוב גן, בונה ביתך  
הנהלת המערכת, איריס מושלי, ס. דניאל, ד. 111, מושב שבי-ציון, מיקוד 25227 דוא"ר: [service@meshapitzim.co.il](mailto:service@meshapitzim.co.il)

5d76 0

איטונג ממלצים | מרצים מורשים | מרצים עדכניים | פרסומים מעדכנות | חקנים | קישורים | מועדון לקוחות | סרטונים

בוחרים איטונג בניה פיתוח סביבה ומק תשתיות גלריות פרויקטים בניה

## מחיצות

דף הבית » דף הבית » מחיצות

איטונג מציעה מגוון פתרונות למחיצות פנים, קירות הפרדה בין דירות (שאינם נושאים) ומחיצות אש, המתאימים לבניה קונבנציונאלית ומתועשת, ומאפשרים בניה קלה ומהירה תוך שמירה על איטות הבידוד, החזק והעמידות של בלוקי איטונג.

מחיצה 10



מחיצת קירטונג



מחיצת איטונג סק



## מחיצה 10

שיטה לבניית מחיצות פנים, ללא ספסמט, הניתנת לבניה גם על גבי ריצוף.

מבוססת על בלוקי איטונג בעלי פרופיל "שקע-תקע", בעובי 10 ס"מ, במשקל 530 ק"ג/מ"ק וקורות איטונג סרמיות עם רשת זיץ המשמשות כתגורח מעל דלתות וחלונות. השיטה קלה ומהירה לעבודה, חוסכת בעלויות, כמעט אינה מותירה פחת, מבטלת את הצורך בספסמט ולכן מקצרת את זמן הבניה וחוסכת בכוח אדם כל זאת מבלי לפגוע ביכולת הבידוד התרמי והאקוסטי והעמידות באש וברטיבות.

## מחיצת קירטונג

קירטונג הוא פנל עם ליבת איטונג בגובה קומה, ברוחב 60 ס"מ, בעובי משתנה ובציפויים שונים (כגון לחות גבס, לוחות פיבר צמנט וכד'). הוא משמש כשיטות שונות בהתאם ליעוד הקיר או המבנה ומתאים לקירות חוץ ופנים. הבניה בקירטונג מהירה וקלה, תהליך הבניה החדש לביסול הצורך ביציקת הגרונות, חוסכת בטיח בשל הגימור המדויק ומשאירה מינימום פחת. הקירטונג מה ליחידה בעל רמת בידוד גבוהה.

## מחיצות איטונג סק

איטונג סק חיס לאיטונג משרין ברשת פלדה חמגיע בחיפויים ציפויים שונים.

מכיוון שהלוחות מהווים חלופה לכל הקירות והמחיצות במבנה שאינם נושאים, ניתן ליצור מבנה אחד בחומרי ובאופן בבית. היישום הפשוט של איטונג סק מאפשר בניה מהירה ללא התפשרות על איכות, רמת בידוד אקוסטי, עמידות באש, ועמידות ברטיבות. במסך הבניה באיטונג סק היא כמעט ללא פחת כיוון שאריזתו של קיר אחד מחווה את תחילתו של הקיר שבא אחריו. איטונג סק מתווה פתרון מה מחיר מינימלי למחיצות פנים, קירות הפרדה בין דירות שאינם נושאים (בהתאם לתקן 1004/2004 לבידוד אקוסטי) ומחיצות אש. העמידות ברטיבות הופכת את לוחות האיטונג סק לאידיאלים לשימוש בחדרים רטובים, ומאפשר את בניית המחיצות כבר בשלבים מוקדמים, דבר המקצר משמעותית את משך הבניה.

איטונג

בונה פרטי

יזם / קבלן

מתכנן / אדריכל

צמודי קרקע

בניה רוויה

מבני ציבור

תקרות

מחיצות

קירות חוץ

בניה מתועשת

מחיצות

מחיצות

הרשמה לעדכונים מומלצים

הורדת קטלוג מחיצות

הרשמה

16.6 - מיחיד לשיפוצים - מחיצה 10

צינה - האיטות של איטונג מחברת את של קיר הבטון והנחוות של קיר טה לבניית מחיצות ללא צורך אפשר גם על גבי ריצוף.

19.6 - אות כחול לבן למפעל איטונג

20 - איטונג קיבלה את הוקרה על הצטיינות המהירה במילוי לוחות לוחות

d-webs אחרי אינטרנט

יצירת קשר כתובת כתובה טלפון 04-6178800

דף הבית מי אנחנו מוצרים תכונות שאלות נפוצות מאמרים חיפוש צור קשר

**בלוק רביד**  
כל מציאת בלוק מחיר

## מוצרים

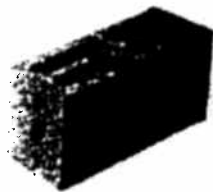
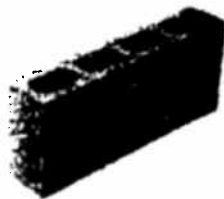
### בלוקי מחיצות פנים

מוצר 1 עד 8 מתוך 8  
דף: 1

#### 4 בלוקים קלים

א. בלוק רץ 10 שקע תקע  
בלוק מחיצה ענק בשיטת שקע תקע  
מידות 10/25/60  
פרטים נוספים

ב. בלוק מחיצה 10/20/60  
בלוק מחיצה ארוך במידות 10/20/50  
פרטים נוספים



ג. בלוק מחיצה 15  
בלוק מחיצה במידות 15/20/40  
4 תורים קל  
פרטים נוספים

#### 4 בלוקים כבדים

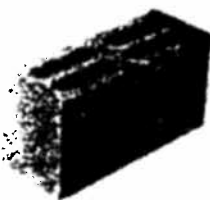
א. בלוק רץ 10 שקע תקע  
בלוק מחיצה ענק בשיטת שקע תקע  
מידות 10/25/60  
פרטים נוספים

ב. בלוק מחיצה 10/20/60  
בלוק מחיצה ארוך במידות 10/20/50  
פרטים נוספים

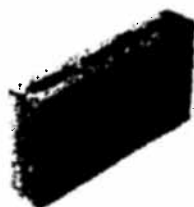


ג. בלוק מחיצה 10  
בלוק מחיצה רגיל במידות 10/20/40  
פרטים נוספים

ד. בלוק מחיצה 15  
בלוק מחיצה במידות 15/20/40  
4 תורים רגיל  
פרטים נוספים



ה. בלוק 7  
בלוק מחיצה רגיל במידות 7/20/40  
פרטים נוספים



מוצר 1 עד 8 מתוך 8  
דף: 1

מיועילי מוצר



E-mail: [mail@ravid.org.il](mailto:mail@ravid.org.il)

1-800-55-1048

7374-7375

קניין רוחני, דאטא טבא, חקיקה 10000 טל. 04 6787888, פקס 04 6787880

236  
הזמנת דו"ח | פרטי חברה | מודיעין עסקי | דנסקור | עיתונות | בעלי המניות | עץ בעלויות | כרטיס חברה

הדפס | חווה דעתן על החברה | יפ. מפה | הערות

מספר רישום: 511992562 | טלפון: 08-8598346

טרמודן בע"מ

כתובת: אזור תעשיה, כמת 70792

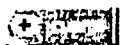
פ.ח.

קטלוג - פומיס



תבליק המבודד מהטבע			
תיאור	מידות ס"מ אורך/גובה/ רעב	תאור	מס' יחידות במשטח
קירות	40*20*20	חורים - 2	75
	40*20*20	חורים - 4	75
	20*20*20	חורים 'חצ	150
	20*20*40	ח' - 5 טרמי	75
	20*20*20	ח' חצ - 5	150
	20*20*40	U - 20	75
	22*20*50	U - 22	50
	20*20*50	שסרבה 20	60
	22*20*50	שסרבה 22	50
	22*20*40	חורים 5 טרמי	10/10+65
	22*20*20	ח' - 5 חצאים	140
	22*20*40	סופז 10 ח'	62.5
	15*20*40	חורים - 4	99
	15*20*40	חורים - 2	100
	15*20*40	U - 15	100
מחיצות	10*20*40	חורים - 3	150
	10*20*40	שקע תקע	150
	7*20*40	חורים - 3	190
	3*20*40	פליטה 3 מיוחדת	20/10+200
	4*20*50	פליטה 4 מיוחדת	230
גבות	14*25*40	חורים - 3	93
	17*25*40	חורים - 3	88
	20*25*40	חורים - 3	78
שונים	40*10*7	ופלות - 7	380
	10*10*40	ופלות - 10	300
	20*10*40	ופלות -	150





דף הבית | פרופיל | יחוד החברה | קטלוג מוצרים | פרויקטים | אתרים מובחרים | מאמרים | ייעוץ מקצועי | המומחים  
בלוקי בטון בלוקי פומיס כורכרות מבוקעים



**נספח 13**

**העתק תרשומת השיחה עם מר**

**אהרונוב, מיום 17.3.2009**

**עמ' 77**

L/60152/10/1954586/1



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

אלה בודמן, כלכלנית

עורכת התרשומת:

הכרזת מונופולין אורבנד

נושא:

17.03.09

תאריך:

15:00

שעת השיחה:

יעקב אהרונוב

שוחחתי עם:

יו"ר אגוד מהנדסי מבנים

תפקיד ומקום עבודה:

03-5221586

מס' טלפון

### פירוט:

המחיצות שמשתמשים בהם בנוסף למחיצות מלוחות גבס, הן מחיצות מבלוקי גבס. לוחות גבס מתחלקים לשלושה סוגים; גבס רגיל – לוח לבן, חסין מים – לוח ירוק, חסין אש – לוח וורוד. בנוסף יש צמנט-בורד, זה לוח שעשוי מנסורת עץ כבושה, וצמנט עם פולימרים. זה נועד לציפוי קירות ולא למחיצות. זה חומר יקר אך מעולה, נועד לקיר חיצוני. מחיצות חלקות זה לכיוון הגבס, לוחות או מחיצות מבלוקי גבס. יש גם בלוקי איטונג, שהם יחסית חלקים אבל צריך טיח. בלוקי בטון, זה החומר הישן ביותר שקיים אחרי תקופת המנדט.

בשנות ה-30 בנו מלבני סיליקט. היום, לא בונים מחומר זה, כי זה אלמנט עתיר עבודה, הלבנים קטנים (11X8 או 22X8) וכבדים. קיר כזה יכול לשקול 350 עד 400 ק"ג. בלוקי בטון כ-280 ק"ג כולל טיח, איטונג 150-160 ק"ג, לוחות גבס כ-50 ק"ג למטר רבוע, אפילו פחות.

בבתי ספר, מקום שיש בו וונדליזם, משתמשים בלוח גבס כפול מכל צד. בפנים יש פרופילים קלים מאלומיניום או מתכת מגוונת, שניים עד שלושה מ"מ וזה השלד. על זה מלבישים את לוחות הגבס ונוצר חלל פנימי. בניהם שמים צמר סלעים לבידוד אקוסטי. במקרה של לוח כפול המשקל יהיה כ-70 ק"ג למטר רבוע. זה קיר מאוד חזק.

לגבי שימושים, בניין שהתקרות חוזרות על עצמן, בניין גבוה, מ-20 קומות, וחקומות טיפוסיות, מה שחשוב זו מהירות ביצוע גבוהה (הכל מתועש שם).

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

368581 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

לכן, לא יעלה על הדעת שיוצרו "פקקי תנועה" ומחיצות מבלוקים, ייצרו "פקק תנועה" בפרויקט. צריך לשאוף שכל המערכות יתבצעו באותה מחירות, זה מושך לכיוון המחיצה המתועשת שאלו מחיצות מלוחות גבס.

ימי פועל – לא יודע, יש לדבר עם חברה קבלנית ומנהל פרויקט.

בבתי מלון יש בעיה של אקוסטיקה. אפשר לעשות מחיצות מלוחות גבס אבל משודרג. אולי גם עם בלוקי גבס. יש בדייך חדר גדול ושירותים ומבואה, מחיצה של יחידת הורים ויחידת ילדים, שם דוגלים יותר ללכת על לוחות ולא בלוקים.

בלוקים יכולים להיות במגורים וגם גבס יכול להיות. במקרה של גבס אפשר לרצף הכל ועל הריצוף למקם את הלוחות. בבלוקים מבטון הדבר לא אפשרי, כיוון שיכולות להיות שקיעות וסדקים. איטונג כנייל. רק מחיצות קלות ניתן לשים מעל הריצוף.

אם יש סיכוי לשינוי פנים, אז להציב לוחות גבס זה מאוד מקל כי לא צריך להרוס את הריצוף וכי.

מחירים:

המחירים כוללים את העבודה, בלי טיח ובלי חגורות, בשי"ח, כולל רווח קבלן סביר. בנוסף לזה צריך להוסיף 20%-30% רווח קבלן ראשי.

בלוקי בטון: 7-10 ס"מ, 80 ₪ למטר רבוע.

בלוקי איטונג: קרוב ל-100 ₪ למטר רבוע.

ישנם גם בלוקים של חצץ מפומיס. זה חומר שבא מהתפרצות וולקנית והוא נורא קל. יש לו חללים קטנטנים. משתמשים בו כמשפר בידוד תרמי וגם חזק. יחד עם זאת לדעתו אין מחיצות מהחומר הזה.

במחירון דקל (פרק 04) (לפני מספר שנים התאחדו מע"צ משרד בינוי ושיכון ומשרד חביטחון וחקימו אוגדן המפרט סוגים שונים של חומרי בנייה) מחירון דקל מהווה נקודת מוצא לקבלנים, אבל הוא רק עוזר, הוא כמובן לא מחייב.

בפרק 22 יש אלמנטים מתועשים (מוצרי גבס). מחילות קלות חד קרומיות, בעובי של 100 מ"מ – 90 ₪ למטר. זה כולל מחיצה משני צדדיה + מסילה עליונה ותחתונה בפנים. בידוד אקוסטי – תוספת 15 ₪ למטר רבוע.

מחיצות מבלוקי גבס אשבוד – 50X66.5 ס"מ בעובי 10 ס"מ – עד לגמר מושלם זה 140 ₪ למטר רבוע.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[ishka@antitrust.gov.il](mailto:ishka@antitrust.gov.il)

368581 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

טיח – פרק 9 – טיח פנים, 2 שכבות, 40 נח למטר רבוע. במחיצה יש שני צדדים ולכן זה 80 נח למטר רבוע. המחירים הללו הם משנת 2005. יש להוסיף את המדד בכדי לקבל מחיר ריאלי. המחירים הם מחירי שוק. נכון יותר לומר שאלו מחירים של מכרזים שהיו והקבלנים זכו בהם, לכן-אלו המחירים-המנימאליים של-המוכרזים וגש לקחת זאת בתשבון.

היקף הבניה בלוחות גבס במשרדים – לא ידוע בדיוק, כנראה לפי חוק 80 – 20.

מגמה, חכיוון תוא המחירות. מה שקובע זה גם המחיר.

אין משמעות למספר הקומות במבנה. ב- 20 קומות זה כנראה יהיה גבס, ב- 5 קומות לא חייב. ככל שזה יותר מתועש וסטנדרטי, ילכו על מחיצה מתועשת ומהירה מבחינת ביצוע. במבנה מגורים ישנה העדפה לבלוקים בגלל קונסרבטיזם כשמדובר בבית ובגלל עניין של סטיגמה. זה עניין של זמן ומסורת.

בשיפוצים, כשצריך לעשות רה-ארגון של חללים ומחיצות, אם חלק מהמחיצות שנשארות הן מבטון אז לא יעשו גבס אלה בטון כי החיבור בעייתי ביניהן. מחברים בד"כ את אותו חומר לאותו חומר. בשיפוצים ובמגורים בד"כ המחיצות מבלוקים. אנשים בד"כ מעדיפים בלוקים, המשפצים עובדים עם כל סוגי המחיצה.

---

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

368581 / 7568

**נספח 14**

**העתק תרשומת השיחה עם מנכ"ל  
בלוקל רביד בע"מ, מיום 9.6.2009**

**עמ' 81**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

נושא:	עורכת התרשומת:
חכרות מונופולין אורבונד	אלה בודמן, כלכלנית
תאריך:	09.06.09
שעת השיחה:	12:00
שוחחתי עם:	ניב אדלשטיין
תפקיד ומקום עבודה:	מנכ"ל בלוקל רביד
מס' טלפון	04-6787888-0

### פירוט:

השיחה באה כתגובה לתשובות לדרישות הנתונים:  
 במשרדים גם משתמשים בבלוקים. השימוש הוא בכל סוגי המבנים: קניונים, מבני ציבור, בני רוויה. מוצר מחיצות בלוקים זה מוצר היסטורי שקיים מלפני זמן רב, המחיצות מגבס חן רק ב-10 השנים האחרונות, ועד אז היו כולם. בלוקים זו בנייה מסורתית.  
 גם היום בונים מחיצות מבלוקים, אבל לא יודע לפלח לפי סוגי הבנייה כיוון שעובדים דרך סיוטנאים בעיקר. משווק למפצים והם מוכרים לקבלנים, חברות תבנייה, שיפוצניקים וכו'. לכן אין לנו מידע להגיד כן או לא.  
 גם בקמיונים רואה מחיצות מחבלוקים שלנו. גם במשרדים. רואה גם מוצרים אחרים ולא רק את שלנו.

ללקוחות יש כל מיני שיקולים בבחירת סוג המחיצה, לא יודע לומר.  
 במשרדים – אדם שבונה משרד לעצמו וסגור עליו, בונה אותו ממוצרים שיחזיקו הרבה זמן. מחיצות גבס דורשות תחזוקה בתדירות גבוהה יותר מחבלוקים שלנו. מכיר אדריכל שבנה משרד עם חבלוקים שלנו, אבל אדם בעל נדל"ן מניב יעשה גבס כי זה מבוסס על שכירות. התחזוקה של כל סוג של מחיצה דורשת טיפול אחר. בנייה קלה (גבס) דורשת תחזוקה רבה יותר. למשל אם בטעות חבסו שולחן בקיר, או תווזה טבעית של אדמה שיוצרת סדקים. בבלוקים זה כמעט ולא נראה.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)



## רשות ההגבלים העסקיים

לגבי בחירה של לקוחות ומכרזים – לא פגש לקוח שבא עם קונספט אחד. תמיד יש חלופות. מתמודדים במכרזים לא בצורה ישירה אלא מוכרים לסיטונאים, ולא ללקוח הקצה. זה גם תלוי במה הקבלן יודע. זו מיומנות שונה כל סוג חומר. יש המון שיקולים. יש הרבה מאוד מפגש עם כל המחיצות, כמו צמנט בורד וכו'. בתקופת המיתון כולם נאבקים.

לקוח פרטי רווי בסוגי מחיצות. יש גם לוחות פנל – פח פח עם פוליאוריתן או קלקר בפנים. זה כמעט ולא נהוג אך קיים. לא יודע למה משתמשים או לא משתמשים בזה. בד"כ מצפים לוח זה בלוחות גבס.

( ביקשתי לקבל שמות של מפיצים גדולים שלהם על מנת שאוכל לבדוק מי הם משתמשי הקצה במוצרים).

---

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

372440 / 7568



**נספח 15**


**העתק עמודי האינטרנט הרלבנטיים  
מתוך אתר הדירה**

**עמ' 84**

L/60152/10/1954586/1

**Adira.co.il**

**צִיָּצָב בְּנֵה וְחִדּוֹשׁ הַבַּיִת**


 יו"ר הקהילה היהודית  
 מרכז הקהילה היהודית

☒



מכירת סוף השנה לקולקציית 2008 באלוני עד 70% הנחה!

ॐ नमो भगवते वासुदेवाय

שבת / 15.01.2011

[illegible]

**למנוחות והצעות**

מאמרים בתחום « תאוריות » מחצית גבס ובלוקי גבס

מחיצות גבס וזלוק' גבס

**מאמרים נוספים  
בקטגוריה זו**

א"ת: 5098: תכלת יסודות  
רדיאקטיבים במצד בניה  
אקירות, כלוקים מתחזות פנים

**סוגיית הדין**

**התחלה**  
היתרון המעשי: שימוש בבגד לצורך הקמת מחיצות הפרט  
הוא - תחשיבות. ניתן בורות והשפעות (אמילי מרסיה ה"טה)  
זאת במסגרת (לוקס מחיצות מבגס)  
בגד כקיר בגב הוא חלה יותר מבודדת יותר (לצורך ביד  
ש' למד את המרחק בין שני החלקים במסגרת/מחיצות וסוכית את  
בפוליסטר (התקרה Snowhülle). מבגס שחוקי שני יותר, והמבגס  
המבגס של סרט הנתון אסתטי יותר, בשימוש זה אין חזק  
בטיח פנים, מבגס הנתון לרשות את המבגס על הגבס.  
התקרת הנתון לרשות קול הלוספי אסתטיות קורות השמל.  
הנתון למסל כקיר: מבגס, חלקים, רעש עזים, על חלוקת  
הבגס ניתן לחלק את מבגס חלקים, אסתטיות ועוד. קיימים מבגסים  
מחיצות לצורך החלליה.  
החלוקת הבגס קיימים שירות על הרמקס.

תקציר השיעור:  
מקרים קונסטרקציה נפש (Stade), מבררים את לוחות  
הנבט בד אור, פמלאים בחסר בידו, ומבררים את לוחות הנבט  
בד השני. ממלאים את המיקום במסלול מבנים  
קיימים סוגים של לוחות נבט: לוחות עשירים במד ריכוזות,  
חסר עשיר.

~~SECRET~~

מלחמת 034-  
החשיפה משלבת בסוכה את התחרות של מתיזה קלה מבוסס על  
התחרות של מתיזה מסוימת, מאפשרת דיוק קולט בברית,  
נתישת מתיזה בתמונה וחסכון בעליות, במתיזה חסכונית.  
בליק מבסס כמות (אשכול) מתיזה בלתי מדויקת  
בליק מבסס 10 ס"מ - לביטת מתיזה פנים  
בליק מבסס 8 ס"מ - לקצרת אדוולות, כלומר חסכוני פנים  
לקצרת חזק.

פייסות שני סוגי בלוקים:

קיימים שני סוגי בלמים:  
 בלום לבית מדרש - בלום רגלי  
 בלום לבית מחסה בדרום רעננים - בלום עמיד ביום המגני  
 בבית דרום  
 הבריה נעשת בשיטת "שקד-דוקל" המבטיחה דיוק ויחס  
 מרביים.  
 לבית חקיר יש להשתמש בסיס פיתוח - שיש שחזק דבק על בסיס  
 גס, וכל שיש סדודי יאטונו ממנו על גבי חריצקין או  
 המסון וכל שיש מודבקים בחיבור לפרקית קיימים דוקלה.

**תחילת מעשה:**

- בניה וקנייה.
- פני קיר הקליט ומשוררים.
- ללא תחנות.
- ניתן לזהות על הקיר אלמנטים כבדים.
- ללא סתם.
- ניתן לבדוק את הקיר על גבי הרימון ללא פגיעה בו.
- גימור מושלם.
- בידוד תרמי ומקוטע ברמה גבוהה.

92 TR

א. חתום ונסתם

**THE**

לתימים בנושא מחיצות גבס ובלוקי גבס

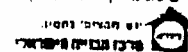
ש-צנבים | מודות | בראשית למאמר | נור קיסר | האנדרדק המית | הסף למערכים | הערך לתור | אקט | שולחן מחברים | ספר הנאמן | תפוצה יפה

© כל הזכויות שמורות Adina-2008

Adira-2008 service running by @

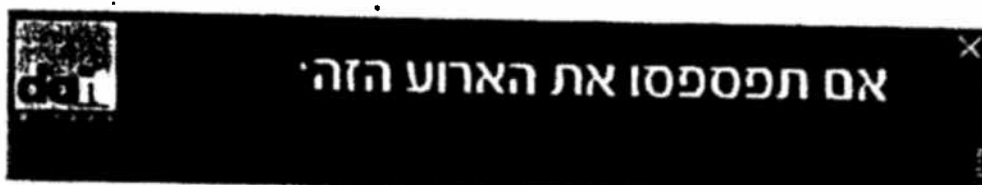
**מעצב**  
עד הבית





**Adira.co.il**

**ציצת, בניה ואידוש הבית**



שיפוצים / עמוד גבי'ת

[illegible]

**לתינובות והצעות**

מאמרים בתחום « מאמרים » הערכת אילנות התפקוד של פחימנות וחיפוי גבס בבריית  
תגרים

**מאמרים נוספים**

בקסגוריה זו  
שימוש בנכס במ"ה למגורים

הערכת איכות התפקוד של מחיצות וחיפויי גבס בבנייני מגורים  
תוצאות מחקר שנערך על ידי החמק לחקר תבנייה, הטכניון, 1903

התאגדות מבוססת על תקציר של ד"ר מנחם "החברות איכות המפקד בפועל של מדיניות חיצונית" גבס בבנייני  
התאגדות. ד"ר מ. ח'אן. המכון לחקר תביעות, דצמבר 1983.

המאמר  
ההיסטורי במדינת קולת מלחמה ובס מחברים על גבי קונסטיטוציה מפת שלה מנחם או העץ. מנחם בישראל זה  
מספר שנים. עם זאת, רק בשנים האחרונות הורחב תחום מחקריות היסוד בבניה למעשים. לא רק כחלק מחיטות  
בניה מתקדמות, אלא גם בישראל עם שיטות המסמכות על שלד מבנים כבדים, עם או בלי זריכים מתועשים.

ישמש בפרשת גבש יש מספר יתרומה למדעני כבוד מלכותו יתברך ביום חלולם או מבטן. הנובע על גבי  
פרק הכנס של הרמבם. כי: מלכות הנהיגו תחומם ככל שצונו יחסי של חקיקת המבנים תחומם כח אדם  
מבטן יחסי מנוחת קולת יחסיים, אלא לאה תכלול. שאלו, על פי תרומה אלה חרות יתרומה כבוד  
יכיר המסתמס יחסי דמיון קודמנו כמות ולחוקד קיים של מלכות קולת מבטן, אלא אמת תחומם של  
יחסי דמיון אדם מנוחת קולת מבטן.

[illegible]

יבין היה לזכות שמעידה בירושלם המפורסמת בתנן ו"ל 1490 על כל חלקת, וכן הקדשה בבית הקברות  
השנים בזמן ויבוא של חלופים, ויבוא בבית בעלת עזרת קופה בדירה ובמבוא שזין נולדת נחמה  
הנקובת בלשון במסורת תבנית הקטנת נולדת, ונחמה א"ש לאמת על פי המכונים המפורסם של התקופה באות  
של האל בירושלם שזין שירת שנים.

לדור זה האלוט בשנת 1992 לבנו מחקר שיעקוב אחר המגזר הערבי והמקשה על פריסת חידושי לבס ביחידות  
אזורי מנהלית לאחר 1990, זאת על מנת לבחון את רמת עמידתם ברישית החקיקה, אשר נקבעה תחילה בתכנון  
ברבנס הוא מודעה של חריכים השנים, ולעמוד על מסמכותם כמרכז המועצה על התגבשות והתאששות של  
הדברים.

סיכום המחקר:  
המחקר התבסס על חקר שדה שנערך בתורן 93-1992, במדגם מייצג של יחידות דרי שבתן בזמן חופשים וזמן חופרות חנוכה. החקר כלל בדיקה עיונית של האמונות על "מקור, תנן, כדי רישום קיימים ומשפטים, וסקר דברים במסגרות שולחן, לשם רישום תפילות ואסורות בתפילות, ובדיקה שבועית רמת כללית מתבניה בזמן.

אנלוגיות הפעקב:  
בזיכרון תצפים מרובים ואל מנה לקבל המנהנה עכשית על דרך תשיש בלחות נבם בבדיר מנרים שנובו חבל  
מ-1988, נערך סקר מקדים באמצעות שאלון אשר הופץ בין מנהלי אתר, מנהל תחנת ובעלי תחנות רלוונטי בחל  
אשר המנהל תסדר תכנית חשיבו.

תוצאות הסקר העידו על כ-20,000 דירות דור שביטות החדשה שישו עדין בתהליך בניה, מתוכם כ-1,000 בסקרז המסוי, ושארז בסכרזת החדרזת של מסדר הבנייה הזשיסן. נכח לתורזר הסקר (סוף 1992) כרבע מן היחידזת כח ברז מנגולזת.

המגזע החדש עבר ואלוזיה של 20,000 הוא בגודל שכן 150 ל 200 דירות, וזאת על מנת להשיג מקום שואבת הזמא - כ-10% עבור תסעה שיערזתה של כ-35%.

בחינת האתרים:  
הקריטריונים אשר ליתם נבחרו האתרים לסקר נעזרו להבטיח סיכור רחב מבחינת מקומם הגאוגרפי, סוג המבנים וסוגן השימוש בבלדות העוב. ההכללה במדגם היתה מעמית ביחסל העתד אל אחור ספקי 1992 (לדוגמ, כחנ).

[illegible]

כלים לבניית החברה:  
המאמץ הייחודי של 14 שאלות על פי רוב סגורות, אשר נועדו לספק מידע בשאלות המאמץ בתחום דירגים נאמן  
אכילס חידוד, בעזרת שיתוף בזמן האכילס, עמדת דירגים כלפי המאמץ, האכילס והמאמץ על ידי המאמץ  
בדיווח המאמץ 2003.

סופם התעוררה סעד לקלוט את רסטי המוקד במגע לאיכות הניצוצ של התלמידים, פרטי התבונה ופרטי הניצוצ  
המיוחד. הנוצם או לידיים נסססס גלויים לעץ, וסימני רטיבות ממוקד חרמדי או פנימי כלשהו.

אופן ביצוע החקר:  
החקר בוצע בשכונות האחרונות של חודש פברואר 1993 על-ידי שלושה סוקרים, באמצעות הכלים שפורטו לעיל. בכל אתר נסקרו בין 7 ל-10 דירות, אולם באזורים אחדים נסקרו פחות (5 דירות) או יותר (12 דירות) מזה.  
בחירת הדירות בכל אתר מן האזורים הייתה אקראית, עם הגעת הסוקר לשטח, ולא על פי דגימה מראש. זאת כדי להבטיח הכללת דירים עם וקט של כתי: שנה בדידתם לכל הפחות. נסקרו דירות עליונות, אמצעיות ותחתונות.  
בכל דירה נערך תיאורל הדירים באמצעות השאלון, וכן בדיקה חזונית של פני האלמנטים ורישום הממצאים על גבי סוסס התעורה.

ממצאי החקר:  
המסקנות ומסקנותיו סוכמו בדו"ח המחקר. הממצאים העיקריים מתייחסים למאפיינים דירים שאינם, לליקויים בתפקוד האלמנטים ולתקונים שבוצעו בהם לאחר איילוס הדירה, לאיכות הביצוע של האלמנטים (כולל פרטי חיבור גימור), לעומדת הדירים כלפי משאבים הקשורים בתפקוד האלמנטים ובתחזוקתם, להבטת שביעות רצון או א-שביעות רצון שסיסת הבניה ולהבטת נוססת לקנות בעתיד דירה במינה אלמנטים מבוסס.

בעיות ליקויים בתפקוד האלמנטים:  
הבעיות בתפקוד האלמנטים והליקויים השכיחים שהועלו במהלך החקר הם:

א. נפילות חפצים ואביזרים תלויים לחלק ניכר מהדירים לא פתנה הנחיה כלשהי לגבי אופן התליה של חפצים ואביזרים קלים. תליה לא נכונה או שימוש במסמרים רגילים גרמו לנפילות חפצים, ובמקרים אחדים - להרס חלונות. כאשר תלויים עומסים כבדים (כיר, אדנות וכו') נראה שהוכנסו בכל הדירות חיזוקים המתאימים, פרט להנחת תלויים מסורת מתקררת עם חסיי גבס.

ב. סדקים רבים במקרים שבהם נתגלו סדקים בין מחיצות הגבס לבין התקרה, וכן מחיצות הגבס לבין קירות התקן. זאת כנראה כתוצאה מכתבן לאו ביצוע לקוי של פרטי התחברות (שמירת מרחק של 10 מ"מ לפחות בין לח הגבס לאלמנט המסכיב שישמש כחומר אלסטי), האמורים להבטיח הנדסה חופשית של התקרה או של הקיר החיצון ללא מעברת לחץ על המחיצה. מקור הסדקה שנתגלתה מסכיב למשקויו חלונות הוא בהיעדר חיזוקים מספיקים בקפיס שבאזור הדלת.

ג. מישקים מורגשים בדירת רבות היא המישקים בין לוחות הגבס מקור למנס אחסתי תגלוי לעין, בעיקר בחיפויים ששימשו על התקרות. לעיתים גם נתגלו סדקה והתפוררות על פני שטח החיבורים. התופעה נבעה, קרוב לוודאי, מחוסר הקפדה בביצוע פרטי הגימור, ובעיקר בשימוש שכבת המרק והתבצע.

ד. אביזרי חשמל חפצים אביזרי חשמל (מסמרים וקליקים) חייבים לשבת בתוך המחיצה ללא "משחק" חופשי, גם אחר שימוש פשוט. התופעה לא קשורה חשמל חפצים, שנרשמה במקרים רבים, מעידה על תרכבה לא נכונה של הקונסולות ושל חלקי החשמל.

ה. שיפולים (פולרים) לא הותאמו בכל הדירות שרצונו באריחי טראפז נעשה שימוש בשיפול טראפז סטנדרטי (מלבני) אשר מיועד לגימור קיר בשכבת סיד. בדירת אלה נמנעה תופעה של העטבות אבק ולחץ על פני החשח העליון החשוף של הפול. ייתכן שאין להשיג בקלות את השיפולים המעוגלים המיועדים להדבקה על לוחות גבס, ורובי מאד דורג את צורני הרצוף ליצור על פי המפרטים והמפרטים הנתונים בספרם של בקר תקין (ראה מראה מקום לחלק).

ו. בעיות רטיבות:  
הבדיקה החזונית העלתה תופעה נרחבת של דירתי מים דרך אלמנטים של המעטפת החיצונית. בעיקר מתחת לאדני החלונות. תופעה זו קשורה, כנכון, בפרטי הקונסטרוקציה של המבנה ובתחנה לא נכונה של אדן החלון. ואין לה קשר עם החיפוי הפנימי של האלמנטים. עם זאת היא פוגמת, ללא ספק, בקיים לוחות הגבס המשפשים לחיפוי, ויש למצוא דרכים לתיקן המצב ולמנוע בעיה מסוג זה בבנייה העתידית.  
נתגלו גם מקרים של רטיבות במחיצה הגובלת עם דורר הרוחצה והמטבח את האמבטיה, זאת כתוצאה מליקויים בכתבן לאו בביצוע פרטי החיבור (כגון אי-תדירות מספקת של זסון האמבטיה על מנת ליצור שטח לאיסוס, או היעדר חומר איסוס בין לח הגבס לתחתון לבין זסון האמבטיה).

ז. עמידות חומר מאינסום בחיבורים וסאבים בחודר הרוחצה רבים מפתה תופעה של נפילות עובט בחיבור בין להבטת הסניטריות לבין המחיצה, דבר המעיד על שימוש בחומר איסוס בלתי עמידים בפני עובט. יש לציין שסספר בעיות לא מצו כלל, או ששכיחות התופעה הייתה נמוכה, בלית: נפילות ארזי חרסניה וסוכיות שהדבקו על מחיצת הגבס בחודר הרוחצה, מים העוכרים מתחת למחיצות כתוצאה מאיסוס לקוי בין המחיצה לבין הרוחצה, וניתוק הבגים המחזיקים את דודי החשמל התלויים על המחיצות.

עמדות ומצבנות מדירים:  
הדירים נשאלו בנוגע לקושי בתלית חפצים ובתחזוקתם של המחיצות וחיפויי הגבס אשר בדירתם. כשליש מן המחזיקים (35%) מכה שאלה פעולות קלות-ביצוע נרבע פתכס (22%-27%) וגדירי אמן למעולות קשות (ביצוע זאת מסיבת שעות, שהעיקרית ביניהן):

\* חומך באבזרים מיוחדים לתלית חפצים. ניסיונות כשלים (בגלל חוסר הדרכה באתה או התעקשות מצד הדירים להשתמש במסמר רגיל) אשר הבאו לנפילת חפצים גרס המחיצה.

\* היעדר הכנה מתאימה לתלית נכרשות מתקרה שעליה ישנם חיפוי מלוחות גבס.

\* חומך בצביעה מחדשת של המחיצה לאחר ביצוע תיקונים.

\* קושי ביקוי פני השטח (לענות דירים רבים נשארים כתמים).

\* פחד מתלית חפצים כבדים, שמא לא תחזק המחיצה את המשקל.

\* ניסיונות כשלים, למרות השימוש בדבילים המומלצים.

מידת שביעות הרצון הכללית מהמחיצות וחיפויי הגבס הייתה ביסרת עד גבוהה בקרב רוב המחזיקים (34% "מרגשים מאוד", אילו 38% נוספים "כן לא מרגשים"). שביעות רצון נמוכה נרשמה בקרב כ-30% מהדירים (21% לא מרגשים ו-9% "מאד לא מרגשים"), כאשר הסיבות העיקריות לא-שביעות רצון בקבוצה הזאת היו, בין היתר:

\* פחד מפני תישות האלמנטים למכות ולנפילות.

\* הרגשה של א-ביטחון בנוגע לחוזק האלמנטים.

\* רמת הרעש הגבוהה בדירה.

\* לחות-יתר אשר מורגשת בחודר הרוחצה.

\* קושי בתלית חפצים (דורשים הדרכה ואבזרים מיוחדים).

סיבה נפוצה לשביעות רצון נמוכה בהכרח הדירים שבחומך דירתם ממוזנת יותר בהשוואה לדירות אחרות. הדבר מעיד, כנכון, על התפקוד התרמי המלל של המעטפת ולא רק של חיפוי הגבס.

הדירים התבקשו גם לציין את נוסבות לקנות או לשכור בעתיד דירה במינה עס רכיב גבס. 42% מן המחזיקים הצביעו על חוסר רצון לשכור בעתיד דירה כזאת. בין אלה שכן פונוס לחצר על הגיטין (כ-28%) בולסת הסענה שדירה שכוחה עם אלמנטים מבוסס זלה יותר מדירה חמה מבנייה קונבנציונלית.

העלבת התגובה על שאלה זו עם התגובה הקודמת על מידת שביעות הרצון מעידה על עקביות מכירה בעמדת הדירים כלפי רגשות התחקה.

ח"י תחומים	בהחלט לא	לא	כן לא	כן	בהחלט כן	שכינת רצון שכינת רצון
5 (2.92)	0	0	1	1	3	מאד מרצים
52 (30.98)	1	7	18	28	1	מרצים
51 (35.67)	7	17	28	12	0	כן ולא מרצים
38 (21.05)	4	21	7	4	0	לא מרצים
18 (9.38)	12	3	0	1	0	מאד לא מרצים
170 (100%)	24 (14.04)	48 (28.07)	51 (29.62)	43 (25.15)	4 (2.34)	סה"כ בתחומים

שכינת רצון והיורים כנגד נאמנות לעד בעתיד בידיה  
עם אלוותים טובים

## 12/8/2008

שמשתמם מן ההשקעה הנדולה יחסית של המשאבים המהירים בפועל לקיים ובעיות בתפקוד הרכיבים השונים  
ההשקעה של האדריכלים הול' היא ישירה וגם עקיפה, כפי שמתבטא בהשקעתם על צמדות הדירורים כלפי דרגת הקשי  
בתחזוקת האלמנטים

**ביצוע:**  
מטרת החקר הייתה לבדוק את התפקוד בפועל של מחיצות חיפויי גבס בדידות מאולסות שנבנו תחל מ-1988. זאת  
על מנת לאתר בעיות וליקויים אפשריים בתכנון, ביצוע ולא אחזקה  
של הרכיבים השונים, ולרשום את תגובות הדירורים ומידת שביעות רצונם משיטת בניה זו. החקר נערך בסדרג מייג  
של דיררת שבה בצעו חיפויים ולא מחיצות מלוחות גבס, שוא כלל בדיקה חזותית של האלמנטים על-י סקר, וסקר  
תגובות דירורים באמצעות שאלון. יש לציין שלא נתגלו סתירות בעלות משמעות בין הממצאים שהתקפו על-י שתי  
צורות הדאח הול'.

על אף שטרם התגוררים הקצר יחסית בדידות (פחות משנתיים), נמצא שרוב הדירורים הספיקו לזהות בעיות וליקויים  
תפקודיים ולגבש דעה בהקשר לאיכות האלמנטים ולרמת הקושי בביצוע תחזוקתם. מאחר שתופעות מסוימות (כגון  
סדקיה, בעיות של תחזוקה ושל קיום) עלולות להתפתח עם הזמן, רצוי לעקוב אחר התפתחות זאת באמצעות הקירות  
מססות בעתיד.

הבעיות בתפקוד האלמנטים וחליקויים השכיחים שהועלו במהלך החקר מקורן בחומר הדרכה לדירורים, בהיעדר הכנות  
מתאימות ליישום חיפויי הגבס, בשימוש ברכיבי בניה לא מתאימים (או בחוסרים בלתי עמידים, בפרט  
קונסטרוקציה לקויים ובעיקר - בתכנון לקוי של פרטי חיבור ונימור של האלמנטים) ולא חסר הקפדה מיוחדת  
בביצועם.

למרות שהמצב בפועל מצביע על מספר ליקויים אופייניים בתפקוד התקין של רכיבי בניה מלוחות גבס, ניתן לסכם  
ששיטות הבניה עם רכיבי גבס מקובלות היום, בדרגות קבילות שונות, אצל רוב הדירורים, ורק מעט מהם מביע  
עמדה שלילית לחלוטין כלפיהן. על מנת להבטיח גם בעתיד רמות קבילות סבירות, ברמה זהה או גבוהה מזאת  
שנקבעה בחקר הנוכחי, מומלץ לפעול ב-זמנית בשלושה מישורים:

א. להבטיח שלפני מסירת הדירה לבעליה תינתן לדירורים הדרכה מתאימה בנוגע לשימוש ולתחזוקה  
האלמנטים, לרבות תרומות מפורשות על אופן תליית הסכס.  
ב. להמשיך ולדקדק לפי המצב פרטי תכנון אופייניים של מחיצות ושל חיפויי קירות ותקרות, בעיקר  
של פרטי התחברות של רכיבי הגבס עם חלקי בניה אחרים.  
ג. להגביר את הפיקוח ואת ההשגחה במהלך הביצוע בשטח, דבר אשר יתרם לשמירה על איכות  
הבניה בכללותה.

**מראה מקום:**  
בקר, ר. קורן, ג. "השואה תפקודית של מחיצות שומת", התחנה לחקר הבניה, הסכנין, 1988.

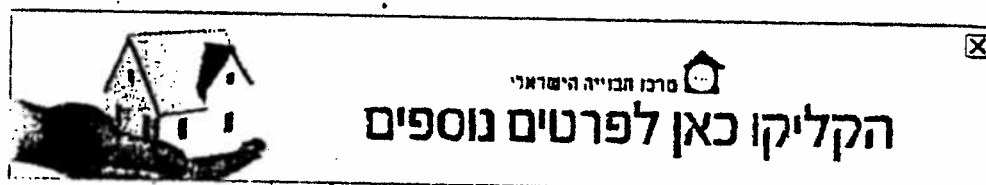
חדסס

המלץ לחבר

מחיצות  
בחיפויי  
גבס

סיכומים | אודות | הרשמה לניוזלטר | צור קשר | הפוך דרך הבית | תוסף למוסדים | המלץ לחבר | תקנון | שאלות ותשובות | תפת האתר | העזית ליעול  
© כל הזכויות שמורות Adira-2008

דעתך  
חשובה לנו



סיפורים / פחד הבית												
חברות מסגרות	מחיל עלב	סרטא ידא	חדשות העירוב	אדירכלים תעשעים	בעלי סבא	גלדיה תחא	מנהגים בתחא	שירונים לביה	מנהג מחשבות למסע	עבד בעתכא	לח (דיל)	פתייה מחיה

**ליתובות והצעות**

**תאגידים בתחום = פאמרים = שינוש בגבס בבנייה למגורים**

**שימוש בגבס בבנויות למגורים**

השימוש בנכס לבדיה למגורים מהווה מעשה לקבלת שוחדים לא יימכה עקב הדעה שלא סאכה הרשות במגורים  
שארם של למרות פוסטמיילים.

בספט. פרדסכל, הגבש חדר לשכבת האנלוגיה בעלות האמצעים בעוד שהשכבת האמצעים מתקשות לקבל את תבייה מבט כחומר חיב.

מגילת לוינוס ולסיבת היסטוריות, חפשי העיקרי נמצא משום סיבת עקירת האותות אשר ידע ואי ארת החומר, תכונותיו  
והחומריות בקרב דבר הקבועים האחרים בהיקפים קטנים, ושרידי - לקיים בביתם השחיתת העבודה  
בנוסף על מגילת ביטחון בגבול לא מבטחים ונחלים ולא נחשבים.

[illegible]

התכנית חייבת להיות גם מבחינת של המשתמש (הדיל/רכש חידה):

אבות וזמור בלחות גבס חסימים במרחב מסוג, היא ברמה הנכונה ביותר. הקיר המגביר מתקבל חלק למחזור. חצב המסכה אותו מתקבל יהיה מסוג. ה"גלים" והדקים שלהם נחלת כלל בתי ישראל - אינם חסימים במרחב חידה הקדחת נטויה בלחות גבס.

ב"ה כגבב מאסטרס ופנר דירור אלמנטים דקרטטיים, קורס דקרטטיים, השקעת פנורס חסמל בקירור  
או בקורס, חסמל של אלמנטים דקרטטיים פנורס בחורס, במסמך, בחורס כניסל דירור או לבית - כל אלה  
מאסטרס או קורס כניסמל בחורס כגב.



לישאת כספים עצמבי בחדר מגורים



ישתה בגבס בשימוש מאורח

הגמור בברכות תוך שישים בלחות גבם היא מרבית, וזמן ליד רחן המסתמש ליתכנר את עובי הקצרת וכן באינפנט בלחות גבם יחור עבים, א על ידי שישים בלחות מלוח אחד. בשעול, ניתן בלחות פסל לחיגיל בדוססת בלחות גבם עד כדי "חור אסור" לחולצין תן רשע וקול קול לכדור וכל גמול חסר וחסרית בלחות גבם. במסורה ליתכנר על "כיתת המאונח" על חלקו בסמל הוולנטמט בלחות גבם 10 סמ"מ בעקום 12.5 סמ"מ. כאשר הרשע מחזיר גבם על חזקת (גבם יחור ביוסר קול בעליה במסור החמור), אך תוססת תחזק גדלה לזין שער.

בקרבת תאיכת במחיצות גבס קלה ומסוגלת. קיימים דקלים מספרטים לגבי המצגים עצמם וכן מספרים מלאים לגבי גודל ביטוי עבודת התורבות והתחנך. המוצר הסופי אינו "מוצר חרוט" או "המצגות" שאין עמה מסיין. המוצר ותהליכי יצירתו מורכבים מתהליכים רחבים במסגרת עשיית שלום. (העיסין) שמשכבר בתחום זה הם רב ומחיימן.

[illegible]

\* במקרה של זליפה צורת אנטוסלפיה - לא מצרף רסיבות בקצוות עצמם, כאשר תכולה יורדת כלפי מטה ומתקצרות בהדרגה (למשל) מראש בעת ביצוע פחיתות מהירות גבוה. חדרים עצמם מזהים מידית ועוצמת לחיצה בקלות של ידי יצירת לחות הגבוה, וכן הפעלת והסגרת מורש של לחות הגבוה, מכלי שממלא סוכן חזר לחיצה.

\* חוק לרשות חובס גבוה - מבחינת מניעת ומכירת א שניתן לחלוק עליהם אביזרים או מתקנים - תוך שימוש באביזר חליה ובדבריהם (פיתוחים מתקדמים). חלוקת אביזרים לא מתקנים מורכבת מניסוח מפורט וחתום באת כפרסומים שעל פיהם





#### התקנת הבלוטות

- לסיכום: יתרונות הבנייה בבלוטות גבס
- נימור אלמתי ברמה גבוהה
- קל לבנות את הקיר, בניית מהירה
- רק עם גבס ניתן לעצב את הדירה
- קל לבצע שינויים בדירה בהתאם לצורכי המשפחה
- קל לבצע שינויים והתקנים ללא אישור מקצוע בשיטת D.I.Y (עשה זאת בעצמך)
- מבודד סבי מרעש
- מבודד סבי מזהם קור, חום אוט
- חומר פשוט ידועתו למכירה
- בטוח ברעידת אדמה
- ניתן להגדיל פתח חומת לעמידות נגד אש על ידי יצירת משכבות מספות
- וועיקר - איכות הדיור שלך

#### התלוצות:

1. שדרוג הבנייה בגבס למגורים יעשה כאשר יצוריות הגבס יבנו את הקבלנים הראשיים וידרכו את הקבלנים המבצעים, ובמקביל יסרסמו תוקי העבודה (בטלבי הכנה על ידי סוכן התקנים) לבנייה בגבס.
2. שימוש בבלוטות גבס לאורך מחיצות פנים בבתים ודירות חדשות מומלץ בעיקר בפרויקטים המטופלים לקהל בתוך סוגי-אקטומי גובה הפתוח לחדושים. קודל זה מסתלב בעולם ומכיר במחיצות גבס מסיים לחלוקת חללים בבתים ובבתים מוקד.
3. אם תחליטו על שימוש בגבס באחד מהפרויקטים שלכם, מומלץ להעביר סדנת הדרכה לאנשי המכירות אשר ילמדו כיצד לשוק פרויקטים שעומים שימוש בגבס.

הדפס

המלץ לחבר

שמו  
בתיק  
המחיר

לטיפים בנושא שימוש בגבס בבנייה למגורים

שיכונים | אדמות | תרומה לניצול | אור קטר | ספק לרף גבית | הסף למעבדים | המלץ לחבר | תכנון | שאלות ומשיבות | סוכן המחר | העמות ליעול  
© כל הזכויות שמורות Adira-2008





Adira.co.il

יצרנו, בניה וחידוש הבית

שיטות בנייה | דרישות | עיצוב פנים | מטבחיים | דלתות | אדרגלים | חלונות | פירוז | ארונות | גגות | חשמל | אקוסטיקה


יועץ מקצועי בחסות  
מרכז מידע הישראלי



עיצוב



אקוסטיקה



חלונות



דלתות



מטבחיים

בחר לאימה מתחשק לך להציץ?

שיטות בנייה / עמוד הבית	חברות	מחירים	סרטי	חדשות	מדריכים	בעלי	גורמים	מאמרים	פירושים	אנחנו	קורסים	חשבונות	עצב	לוח	תחזיקה
	עמוד	מחיר	ידע	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים	מסמכים

### שיטות בנייה

מאמרים בתחום «מאמרים» שיטות בנייה  
שיטות בנייה

מאמרים נוספים  
בקטגוריה זו  
«שיטות בנייה» חפצים בבית  
«מחירים» גבס ובלוקי גבס

- בעיקרון יש לבחון בין:
- א. בניה קונבנציונלית.
  - ב. בניה בעץ.
  - ג. בניה קלה.
  - ד. בניה מרומית.
  - ה. בניה מתעשת.

לעבודת שיפטים ודריכות, נתמקד בשלוש השיטות הראשונות:

א. בניה קונבנציונלית - מתבססת על שילוב יריקות מבטון מזון (עמודים, קירות, תקרות) בקירות ומחיצות מבלוקי בטון (ריגלים או מספרים מבוצעת כאשר תבדוד תרמי שלום) או מבלוקי חול-סיד.  
לעיתים ראוי לשקול בניה קלה או בניה בעץ (כאשר מדובר במרחב בהקטנת משקל ומספרים, ניתן לשלב ארכיטקטורה).  
בלוקי הבטון הרגילים עוקים לשיח תרמי כדי לעמוד בדרישות הבידוד. תבלוקים המסופרים מחולקים לבלוקים בעלי תליי אחיד רבים יותר (5 חורים), בלוקים מאונכים קל (סוף סכר או מלאכות), בלוקים עם מחיצות "קלקר" ובלוקים מבטון קל. כדי להגיע להחלטה, ראוי להשתמש נתונים, ובכל מקרה - לעמוד על הטמפרטורה לתקן.  
בלוקי החול-סיד - רצוי להשתמש בערבים או בתחליפים לסיט וסיד המסופקים על ידי היצרנים ולהקפיד על אשפוז טובה (הרעבה לפני אחרי הבנייה).

ב. שיטת מרחב למבנה הם בתי העץ הנוחלים לשיח סגור: ציפיים זה צדדים כמו "הסדורין" (ראם לחל) או בניה בדעי עץ ממסרים ("לגים") - שמשקלם עולה על משקל הקירות כפלי היתרון לפיכך אינם מסוגלים כבדיה קלה, אך עדיין קלים יותר מבניה קונבנציונלית ועילים יותר מבוצעת כאשר הבידוד.  
הסעמות המסופרות בדרך כלל נגד בניה בעץ הן "מה עם שריפה?" (כאילו אין שריפות משתוללות בבתיים בונים קונבנציונלית וכל דעת שאינה ספוג בחומר מעוכב שריפה), "מה עם תחזוקה?" (כאילו אין שריפה), אינם עוקים לתחזוקה וזעזועות מהאשח מדברות בעד עצמן בבות בתיים קלויי סיה עליהם סימני דלילות שחורות חובש כמטאטא פמי הנשמים).

ראוי לשקול שיטת הקמה זו תחשבת משקל חפץ וצנחת תאטא טובה יותר בדרך כלל עקב הבידוד המשופר ותמיכת רמת המקצועיות הגבוהה יותר של העוסקים בכך (אם כי יש כאן מקום להסתייגות).

ג. בניה קלה מבוססת על קירות "מנדבץ" - פח או רשת מתוחה בחוף (ציפי בסיוע צבע), פלטות גבס בפינים, וביניין - חומר בידוד משופר. בשיטה זו קל להעביר בקירות צנחת פנים וחשמל, התקרות הן מאלומיניום דומים, המבוססים על בידוד מחומר מוקפץ בין פחים.

קיימים יצרנים שאינם למבנים אלו ועד לרגע זה אין לאף אחד מהם תן תקן או הסכם פיקוח עם מעבדה מוסמכת. לפיכך יש להתייחס בוזהירות לתצוגות מסתות.

תבניה הקלה כללת גם את הבניה בגבס (בניה יבשה בבלוקי גבס ומחיצות גבס - פירוס לחל).

בהקשר זה יש להזכיר גם את השימוש בטולות המוסבות למגורים היתרון בשיטות אלו, מלבד התייחסותן במשקל - קצב תביעות מחדירות התקמה. התייחסות - קיום יצרנים בלתי מבוקרים חמורים באלומיניום בלתי מקצועיים והתאמה - מבנה דלף בלתי אמנם ובלתי מבודד כהלכה.

### בניה בבלוקים ולגים

לגבי קירות חוף - יש לעמוד על "1045 (תקן ישראלי) המתייחס לדרישות הבידוד התרמי באזורי האזור השונים.

בלוקי קיר מבטון (לפי ת"י 5) אין בהם די כדי להוות בידוד תרמי סאות (בקיר בעובי 20 ס"מ). לעומת זה, קיימים בלוקי קיר מבטון בעלי בידוד תרמי משופר (ת"י 1385). תבלוקים אמורים להיות שלמים ומישוריים ואין להשתמש בבלוקים שבועים או סדוקים.

המלס לקירות תבלוקים אמור להיות עשוי מתערובת חול, צמנט, סיד רזי ומים. כמות הצמנט בתערובת - 200 ק"ג לע"ף תערובת מוכנה, אילו כמות סיד אמורה להיות פינימלית וכאך כדי להקנות פלסטיות מתאימה וזאת, כ-100 ק"ג (במבנה) לע"ף תערובת מוכנה. מלס זה מוגדר כ"מלס סיד".

כמו כן, קיים מלט צמנט המבוסס על כמות של 550 ק"ג צמנט למ"ק תערובת מוכנה, והוא חסר סיד. קיימת כיום גם אפשרות לקבל מלט מוכן מראש, זאת בתנאי שהמפעל המספק עומד בדרישות התקן או ספוף לבקרת מכון התקנים או מעבדות הטכניון.

חשוב ביותר להרטיב את הבלוקים לפני השימוש וזאת כדי למנוע ספיגת המים מתוך הטיט הבלוקים הבהים. המים דרושים ליצירת אבן הטיט, שהיא הקושרת בסופו של דבר בין הבלוקים.

התהליכים הכימיים עצמם, במהלך ההתקשות, גורמים גם הם פליטת חום רב: בתנאי האקלים הישראלי החם, יש בכך משום ייבוש מוקדם של הטיט, דבר המונע ממנו להגיע לחזק הדרוש. גורם לאותם סדקים שאנו רואים לעיתים על פני חזיתות. הבעיה מחריפה כאשר מדובר בבלוקי חול סיד נקבניים, הסופגים מים בכמויות גדולות. לכן חשוב להשתמש להתקנתם בתערובת על בסיס דבק - רצוי בכזו המומלצת על ידי היצרנים ומותאמת לשימוש בתצורת שלהם. לפני הנתת הבלוקים על קורות יסוד, חשוב ביותר להקפיד על ביצוע חציצה, שתמנע ספיגה קפילארית (ספיגת מים מהקרקע בתהליך נימית כמו זה הפועל בשורשי צמחיה) ומרחת שכבה מיישרת של מלט צמנט.

יש להקפיד על סילוי טיט במישקים (בחיבורים בין הבלוקים) הן באנכים והן באופקים - בשלוש שורות.

הסתימות המותרות בבניית קירות:

- 20 מ"מ - מציר הקיר.
- 10 מ"מ - משישירות הקיר - לאורך 2.50 מ'.
- 10 מ"מ - מהאנך.
- 15 מ"מ - במידות רחב או גובה של חלון או פתח.
- 15 מ"מ - בסתיית ציר פתח ממקומו.

דרישות אלו מיועדות למעשה לפיקוח והקפדה בעת הביצוע: אין זה אומר שאם לא הושמה תשומת לב מספקת בעת העבודה והסתימות גדול מעט - שיש צורך בהרסית קיר. כעיקרון - יש לתת לכל שאיזה את המשקל המשווקל הראוי לפי החשיבות ומידות הנזק ולפעול על פי ההיגיון ההנדסי בפרופרציות המתאימות.

כאשר מדובר בבתיים בונים אבן, יש צורך בבניית קירות בידוד בדרם הפנימי (תוך הותרת חלל ביניהם). חשוב ביותר שקירות אלו יישמו בכל המעטפת ההיקפית ולא בכיוונים מסוימים בלבד של רוחות השמיים. במרווח שבין הקירות יש להקפיד על החדרת מחסומי אדים בצורת יריעות פוליאתיילן, ואין לקשר בחגורות בטון בין שני חלקי הקיר. כאשר מוצב המחיב מגע כתומה מציקה מקשרת, יש למרוח בשטח המגע ביטומן חם ועליו פסי נייר זפת.

#### "גניית יבשה"

זו ניתנת להתבצע בבלוקי גבס. בלוקי הגבס מחזקים בסיבי זכוכית, עמידים בפני אש ומשמשים לקירות נשמים" עקב המבנה הנקבני התורם לאיזון תכולת הלחות הסביבתית. גימור הבנייה חלק ונורם לשיפור ניכר בבידוד התרמי והאקוסטי. הבלוקים מספקים במידות מדויקות, המאפשרות תרכבת בטיט "שקע-תקע". דיוק זה מונע תחדות (ויברציות), ואילו פסי האיטום המסופקים עם הבלוקים לסרך הפרדה ביניהם לבין שלד המבנה, מאפשרים ספיגת תנודות השלד, מבלי להעבירן למחיצות (נבצר מוקטן הרעש). פסי האיטום המותקנים בין המחיצה המורכבת לריצוף - מונעים מעבר מים. באזורים רטובים קיימים בלוקים "ירוקים", העמידים במים למחיצה מלה נתמכת בחיפוי כלפי התקרות והרצפות.

בלוקי הגבס גדולים מבלוקי בטון ומם קלים. באופן זה מתאפשרת בנייה מהירה יותר (ויתרון נוסף הוא שניתן להכניס בקלות למעלית הבניין) וכן ניתן להסוך ציפת חגורת מעל פתחים.

הקיר החלק אינו דורש יישור בטיט, והבנייה מתבצעת על גבי הריצוף (דבר המקל על שינויים עתידיים בגודל ובמיקום החדרים). בבנייה זו נעשה שימוש במלט על בסיס גבס.

לעיתים קיימת נטייה של מחיצות מסוג זה "להיכנס לויברציות" ולפעול כמעין ממברנה ("תוף"). כך שיש חשש לזו תבידוד האקוסטי, ייטיב לעשות אם קפיד על ביצוע נאות של האיטימה ההיקפית וישפר את הבידוד האקוסטי על ידי תוספת פלטות גבס חיצוניות.

פרטים נוספים ניתן ללמוד בתקן הישראלי מספר 1504.

#### בנייה בלמי זכוכית

בנייה דקורטיבית ומשפרת תאורה. רצוי להימנע מבנייה כלפי דרום או באופן שהאפשר קרינה ישירה שתהפוך את ביתך לחממה (נאתה הרי לא צמח). קיימים סגים שונים של לבנים במידות שונות ורצוי להתיעץ עם אדריכל.

יש להקפיד על בנייה נכונה: תערובת טיט צמנט - חול ביחס 1:2 (ללא סיד). במישקים (בחיבורים) שבין חלבים, יש להשחיל פוטות ברזל עובים בקוטר 6 מ"מ. את המישקים נהוג לאטום מבחוץ בחומר אטימה.

#### מחיצות גבס

אחת השיטות היעילות והמומלצות, בייחוד לגבי שיפועים, גם אם ציבור תצרכים בארץ טרם אימצו אותה לחיקוק. "תסמונת הבוקר" עדיין נפוצה בארץ ומי שאינו מבין ממשיך עדיין להקיש באצבעותיו על מחיצות הגבס ולחשוש מהן.

#### יתרונות מחיצות הגבס:

1. נוחיות תרכבת (אפידות).
2. אפשרויות ביצוע לאחר ריצוף (מעלית).
3. גימור קל מדויק ומהיר.
4. הקלות הנסבלת בשיפורים אקוסטיים ותרמיים.

מחיצות הגבס בנויות משלד הנשוי ממסלולי פח אפסיים המעוגנים לרצפה ולתקרה ומזקפים אנכיים במרחקים המותבים על ידי דרישות הקשיחות על פי הנחיות מקצועיות.

משני צדי פרופילי השלד מוצמדות בעזרת ברגים (מנברגים במברגה חשמלית מהירה) פלטות בעובי 12 מ"מ, ובניתן מוכנס בידוד מזרני צמר זכוכית או צמר סלעים. אטמים אופקיים בין הפרופילים לקירות ולתקרות, משפרים את האיטימה ומונעים ספיגה העוזרים. פלטות הגבס עצמן מנותקות מעט מהריצוף באופן המונע ספיגת מי שטיפה. סגים שונים של פלטות מאפשרים הגנה מפני אש בחומרים מבדדים ומונעים את התקדמות הבעירה או שימוש ב"אזורים רטובים" כמו חדרי אמבטיה.

הסיכונים על גבי הפלטות הם כמפורט בתקנים או על פי הגושים השונים, אול חצרון לעדא תמיד שהוא מקבל את הסגן שעליו המליץ היעץ או האדריכל וכי תעודות המסלול וחשבויות מציגות במפורש עובדה זו.

פלטת הגבס יכולה לשמש לא רק למחיצות, אלא גם לקירות חוץ ומחיצות כיסוי פנימי (סיח יבש) או לשיפור הבידוד התרמי ומידות פנים חדירה בפני השפעת ספרטורות החוץ (על ידי מילד צמר זנכית וסיח פנימי). אולם הדברים אמורים באשר לתקרות או לצורך הנשכנת תקרות, משיקולים אריסקטיים או לצורך העברת תעלות מוצא או צורת.

לצורך הפדרות אקוסטיות משפורה ניתן לעשות את המחיצות ביותר מפלטה אחת בכל צד (עדיף לעיתים ביצוע בלתי סימטרי ואת משיקולים אקוסטיים, על פי הנחיות היעץ). בין הפלטות קיימות פגרות המאפשרות הדבקת סרטי חיבור המיועדים למילוי במריחת פרק גבס מותאם.

תיקונים ומריחת יישור (שפנסל) מהווים את השלב האחרון לפני הצביעה. הצבעים מותאמים, והתוצאה הסופית תהא לאין שיעור ממחיצה מסוימת - זאת כמובן בתנאי שתביעת ייעושה על ידי בעלי מקצוע מיומנים, שאין כל קושי לאתר כיום בארץ, המרק לשימוש הוא מסוג A.V.P, וחצביעה יכולה להתבצע ב"אמולציה" או אף ב"ספר לק". מבחינת כושר ושיאה, הרי לצורך תליה, יש להשתמש בברגים ומיתרים (דבילים) מיוחדים למחיצות גבס, ואשר מתוכננים פרטים כבדים במיוחד, שממלך לתכנן את השלד באופן כזה שתעלות והדקפים יאופם והפסו את נקודות התליה הקריטיות.

שימו לב: קיימת נטייה אצל קבלני מחיצות הגבס "לחסך" בבידוד הפנים, דבר הפגע בכושר הבידוד האקוסטי.

הדפס

המלץ לחבר

שימו לב

שימושים | אודות | תרומה לנידולטר | צור קשר | הפוך לדף הבית | הסף למאמרים | המלץ לחבר | מקום | שאלות ותשובות | מסת האתר | הנעות לעיון  
כל הזמנות שנארות Adira-2006







**עיצוב, בניה וחידוש תבית**



Uima-  
התחיל

ש-סדרים / עתה הבית

[illegible]

מאתרים נוספים  
בקטגוריה זו

א. הערכת איכות התהליך של  
החיצות והיחידה גבס בבני-י  
מגורים

המורים בתחום : המורים שימוש בגבס בבניה לתגורים

**שימוש בגבס בבטיח למטרים**

השימוש בגבס לביהיה למגורים מהווה כשחול לקבלתם מחשש שהדירות לא ייבטרו עקב חדשה חלא טכנה תרומות במגורים  
הגרים של לקוחות פוסט-הייליים.

במקום פיראט, חגגה חדר לשכבת המאכלסיה בעלות האופנים בחדר שהשכבות העממיות פתקיות לקבל את תבינה מבט כחומר יריב.

הכיתה בבית הספר יצא  
פבר. 1938. תלמידי הספרייה, הקיף העניין מבין משרי ספרות ישראלי. חזרה, חזר על ימי ספרות החומר, הספרייה  
אחריהם חזר דובר העולם הבאים החיפוש קשים, והחזרה - לקיים בביתם עשיית העבודה  
בבית של הקהל ביצע בבית של משרי ימי הספרים.  
לפי זה חזר הקהל שקבעים שכן יצאנו בבית, הספרים על כבודנו לא יספרים ויחזרו את החומר על תחומים  
הספרייה, היה להם על חזר העניין את המסר לקהילה ובספרים של דבר חזרה מבנה ספרות אחרת.  
חזרה על בבית הספרייה.

יחזקאל השייכות בלוחות גבס מבחינתם של המשתמש (הדירקטורש הדירה):

"אנחנו הישראליים בלוחות גבס הרישומים במרתח נכחה, חיוו בדמנה הנבוכה בשעה, חקיי המפגש והתכלול חלק למחזורי... חובלי יתרונות השימוש בלוחות גבס בעבודות של הפיתוסים ודמי לשינוי דין"

המסקנה שלנו מתבקש היה מפרשים ביותר, רגילים' המסדרים שלהם נחלה כלל בגדי - שיחור - אינם

[illegible]

הישות נפרד עימבי בחדר מוגרים



ישיבה בביתו באימבוס וטאורה.

החומר בביתם תוך שימוש בלוחות גבס ודרי מרצבת. ניתן, לפי רמת הסתגשותו לתלמיד, את ענפי חקירות הן במסגרות לוחות גבס חלרי עבים, או על ידי שימוש בחרט מלאה אחד. במהלך, ניתן בלוחות סכר לחרט. בתוספת לוחות גבס, עד כדי "חריט אבנים" להחליטן (הן חרש וקוץ קוץ לבדוד ודרי גבס וכל חדרים מלאים) על ידי חרטים. במסגרת לתלמיד על "לוחות פסיכומטריים" על חרש קוץ קוץ לבדוד ודרי גבס וכל חדרים מלאים (15 מ"מ בספק 12.5 מ"מ, כחומר חרש מיוחד לדרי גבס) (כאן לדרי כחומר) על-פניה במיוחד (החומר), אך הסופת החרש גדול לאן עשור.

הפרש המחדל לדור חסד ורחמים ונאמר: "והפרש המחדל לדור חסד ורחמים" (שם).

[illegible]

התפנית במצבם של חסידיו, המסמלת את תחילתו של תהליך ההתאמה של חסידות חב"ד לזמננו. תהליך זה מתבצע באמצעות פעילות חסידות חב"ד בארצות הברית, באמצעות פעילות חסידות חב"ד בארצות הברית, באמצעות פעילות חסידות חב"ד בארצות הברית.

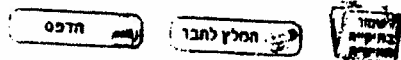
"החל להיות חכם ונבון - מבינת מישהו ומפרידת זו שניתן לחלות עליהם אכזרים או פחדנים - תוך שימוש באיברי הלידה  
ובדברים (מיתוסים, פואמות). התקנות אכזרים לאו מתקנים מודיעת כיצבות מהירות ותוחשות כשרסרסרם שעל עורם

התקנו הלאות.

- לסיכום: יתרונות הבנייה בלוחות גבס
- קצור איכותי ברמה גבוהה.
- קל לנחל את הקיר, בניה מהירה.
- קל עם גבס ניתן לעצב את הדירה.
- קל לבצע שינויים בדירה בהתאם למצב המסחרי.
- קל לבצע שינויים ולקבוע ללא צורך בעיצוב.
- מבודד סוג מרוש.
- מבודד סוג מרוש וקל, חסין אש.
- חומר מבודד ידוע למיניו.
- בטוח ברעידת אדמה.
- ניתן להגדיל פתח תמך לעמידת גג אש על ידי ציפוי בשכבת מספיק.
- חשוקי - איכות החיים שלך.

המלצות:

1. שדרה הבניה בגבס למגורים ייעשה כאשר יוצרות הגבס יבאנו את הקבלים הראשונים וידרש את הקבלים המבצעים.
2. במקביל יפורסמו תקני העבודה (בשלב הבניה על ידי פסן והתקנים) לבניה בגבס.
3. שימוש בלוחות גבס לצורך פריסת פנים בביתם ודירת חדשה פומלץ בעיקר במרוקסטים המשיקים לקהל באותן סוגי.
4. אקוסטי גבס תפוח לחידושים. קהל זה מתגבש בעולם ומכיר במחזיקת גבס כשיטה לחלוקת חללים בבתי.
5. גבס מלון.
6. אם תחליטו על שימוש בגבס כאשר מפורסמים שלכם, פומלץ להעביר סוגת הדרכה לאנשי המכירות אשר למדו כיצד לשוק מרוקסטים מתימים שימוש בגבס.



לסיכום, בנושא שימוש בגבס בבנייה למגורים

שימושים | אדירה | תרומה ליחידות | צור קשר | הפך לדרך הבית | חסין למערכים | המלץ לחבר | תקנו | שאלות ותשובות | מסח האתר | הענות לעיול

כל הזכויות שמורות Adira-2008



## **נספח 16**

**העתק תרשומת השיחה עם סמנכ"ל  
תפעול ומנהל פרויקטים בחברות א.  
דורי בע"מ ורום גבס חיפוי וקירוי  
(1997) בע"מ, מיום 8.3.2009**

**עמ' 99**





## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	אלה בודמן, כלכלנית
נושא:	חכרות מונופולין-אורבונד
תאריך:	08.03.09
שעת השיחה:	15:00
שוחחתי עם:	אמיר בקיש – סמנכ"ל תפעול, דודי – מנהל פרויקטים
תפקיד ומקום עבודה:	א. דורי בנייה בע"מ + רום גבס חיפוי וקירוי (1997) בע"מ
מס' טלפון	09-9705757

### פירוט:

יש שתי חברות: א. דורי שעוסקת בבניה של מבנים מסחריים כמו משרדים ומגורים וחברת רום גבס שעוסקת בעיקר בעבודות גבס במשרדים, קניונים וקצת דיור. אנחנו בונים בעיקר משרדים, ובמשרדים זה בעיקר לוחות גבס.

כאמור במבני משרדים יש בעיקר לוחות גבס, 90% + , אך יש גם מחיצות מודולאריות ומחיצות מזכוכית. זה לא נועד להפרדה בין המשרדים אלא חזית המשרד כלפי המסדרון עשוי מזכוכית.

במבני מגורים יש הרכב של מחיצות: גם לוחות גבס, גם בלוקי גבס. במגדלי יוקרה יש רק גבס מסוגיו השונים. במגורים הרגילים עד היום חיו בלוקים רגילים או איטונג. היום יש מעבר לגבס גם במחיצות וגם בבלוקים. המגמה הכללית – יש מעבר למוצרי גבס גם בבנייה פשוטה. בעולם לא יודע לומר.

סוג המחיצה ברוב המקרים מוכתב ע"י המזמין שהוא בד"כ האדריכל או המפקח שלו. לפעמים אנחנו אומרים את דעתנו המקצועית.

בתעשייה – לא עשו פרויקטים לאחרונה, לא יודע לומר בוודאות לגבי סוגי תמחיצות. עשו פרויקט של יקב – שם היו מחיצות בטון.

בשיפוצים – בד"כ זה לוחות גבס במשרדים.

מחיצות בנוסף ללוחות ולבלוקים יש גם מחיצות מודולאריות ומחיצות זכוכית.

בניית מחיצות תהיה על ריצוף קיים אם היא מיועדת לכך, למשל יעשו מחיצות גבס על מנת שמשקל המחיצה לא יהיה גבוה מידי, כי משקל מחיצת בלוקים משולש או כפול.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)



## רשות ההגבלים העסקיים

בדי"כ אין הפרדה לסוגי חלקות אלא לסוגי השימושים. בדירות יוקרה למשל יש גבס ובדירות מגורים יש גם גבס וגם בלוקים. השיקול בדירות יוקרה למחיצות גבס – במבנים למשל בצפון תל אביב אין חלוקה טבעית של השטח, כלומר קונים קומה של שטח גדול ואז הדייר מחליט איך לחלק את הקומה.

במשרדים זה 90% לוחות גבס, והיתר בלוקים אחרים. גם בקניונים זה גבס.

חלוקה לפי קומות (עד 5 קומות, עד 20 קומות, מעל 20 קומות) – אין לזה משמעות בחלטה של איזו מחיצה לשים. מה שקובע זה השימוש. עומס המבנה נקבע בתכנון ולכן אין בעיה לתכנן מחיצות מכל אחד מהסוגים.

ההחלטה של המחיצות תהיה של חלקות והתכנון יהיה בהתאם.

בלוקים בדי"כ מוצבים על רצפת בטון חשופה. בלוק גבס אפשר לבנות גם על ריצוף קיים. ישנם פסים מוכנים שאפשר לשים על ריצוף. השיקול האם לשים על ריצוף או לא הוא במשקל המחיצה. ככל שגם הגובה של המחיצה רב יותר משקלה רב יותר.

לוחות גבס זו עבודה יבשה. בלוקי גבס זה על הגבול. בבלוקי גבס אין טייה ואין עבודות נוספות שצריכים לעשות עד לרמת גימור סופית של המחיצה. הבלוק דורש טייה. איתור טיחים לא פשוט, זה מקצוע הולך ונעלם. הבחירה לאיזה סוג עבודה לבצע תלויה באחוזי הרווחיות מהפרויקט. בלוק בטון וגם בלוקי גבס אלו מחיצות מורכבות.

לוחות זמנים זה מה שמשנה. לחקים מחיצה מבלוק גבס זה זמן כפול מלוח גבס. בלוק גבס יוצר מחיתה מושלמת ללא צורך בטיח תגורות וכדו'.

יש בנאי אחד של בלוקים וזהו. במקרה של בטון יש בנאי של בלוקים שבונה 10 שורות, אחי"כ מגיע אדם אחר שתופס את העמודים ועושה את החגורה, אז בנאי הבלוקים בונה עוד 10 שורות וכן הלאה. אחי"כ הטייחים מטייחים את המחיצה. לצורך מחיצת בלוקי גבס ולוחות גבס, מספיק אדם אחד, ושפכטליסט כמו אצל כולם. מבחינת משך הזמן בלוקי גבס זה חצי מזמן העבודה של בלוקי בטון ולוחות גבס זה רבע מזמן העבודה של בלוקי בטון.

החריצים שיש בתוך הבלוק הם לא שימושיים. זה חלל שנועד בעיקר להפחית מתמשקל. בפועל, לא מעבירים צנרת דרך החריצים, אלא חוצבים. כך גם בבלוקי הגבס. באופן עקרוני, אחרי שגומרים את המחיצה, קבלן הצנרת שובר את המחיצה מבפנים, אחי"כ מבצעים תיקונים, ואז הטיח.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

368382 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

במחיצת גבס מקימים צד אחד, שמים את הצנרת עם צמר הסלעים או הזכוכית וסוגרים מחצד השני.

[REDACTED]

במחיצת לוח גבס סטנדרטית ישנם ניצבים וצמר זכוכית פשוט. לבידוד אקוסטי, מעל 28 DBU. זה צמר אחר.

למחיצות גבס יש 60-70 וורסיות במחיר שונה. מחיצה סטנדרטית – הגדרת השימוש מגבילה מבחינת ניצבים, צפיפות הניצבים, הגדרות היצרן. כשמגדירים קניון זה שימוש ברמת שימוש אינטנסיבית עם לוח מותאם, בבית זו מחיצה סטנדרטית. קבלני השיפוצים משתמשים בכל סוגי המחיצות; גם לוחות וגם בלוקים, תלוי בלקוח.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

368382 /7568

## **נספח 17**

**העתק תרשומת השיחה מר גרי סגל,  
המשמש מהנדס ראשי בחברת  
אס.ג'י. אס חברה לבניין בע"מ, מיום  
24.3.2009**

**עמ' 103**

4.7



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	אלה בודמן, כלכלנית
נושא:	הכרזת מונופולין אורבונד
תאריך:	24.03.09
שעת השיחה:	11:00
שוחחתי עם:	גרי סגל
תפקיד ומקום עבודה:	מהנדס ראשי אס. גי. אס חברה לבניין בע"מ
מס' טלפון:	054-2102174, 03-6488777

### פירוט:

החברה עוסקת בעיקר בבנייה למסחר (חנויות), אך גם אולמות תצוגה, משרדים וכיו"ב. בנייה למגורים עושים מעט מאוד. אם מבצעים פרויקטים של בנייה למגורים – זה באזור רמת החייל, פרויקט של עד 120.

עיקר הבנייה של מחיצות פנים מתבצעת במחיצות מלוחות גבס. מתוך הבנייה של המשרדים זה כ- 90%. 10% הנותרים אלו מחיצות מחומרים רטובים כמו בלוקי בטון. לא משתמשים כלל לא באיטונג ולא בבלוקי גבס. כאמור, כל ייתר הבנייה זה 90% מחיצות שהן לוחות גבס.

בבנייה למגורים זה שילוב. פרויקט 120 זה מחיצות מלוחות גבס. יש הפרדות בין מסדרונות, זה בלוקי בטון מחופה בגבס. מחפים בגבס ולא בטיח בגלל הנוחות של העבודה, זו עבודה יבשה ולא רטובה. זו גם גמישות של חדייר בעתיד.

בבמדיה שתהייה עליה של 5-10% במחירי לוחות הגבס לא בודאות ימשיכו בגבס. יחד עם זאת, במשרדים חייבים מחיצות גבס בגלל הגמישות לשוכרים שונים ולא תתאים הבנייה בבלוקים.

עלות אלטרנטיבית של כל סוג מחיצה – לא יכול להעריך, זה רחב מידי.

מחיצות אחרות למשרדים – אלו מחיצות מדולאריות שהן יקרות פי 10 מלוחות גבס.

מספר חקומות במבנה לא משנה בתכנון של המחיצות מראש.

משך זמן הבנייה – בבנייה של מחיצות מבלוקים בונים את הבלוקים עצמם, אח"כ מגיע החשמלאי והטייח וכו'. במחיצות גבס בונים את המחיצה, משאירים צד אחד פתוח ואז סוגרים

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

368785 / 7568



## רשות ההגבלים העסקיים

אחרי הצנרת, חכבלים וכו'. יותר מהר לחקים מחיצת גבס. חבעיה שקשה להעריך כי במהלך הבנייה עושים דילוגים, כאשר בונים בחתחלה צד אחד ואח"כ את השני. אבל גבס זה יותר מהר. על ריצוף קיים ניתן להציב לוחות גבס או בלוקי גבס. בלוקים לא ניתן להציב על ריצוף קיים. על מנת להעביר צנרת בבלוקים מכל הסוגים יש לחצוב במיוחד. מגמות – בעולם המערבי בונים יותר בגבס מאשר בעולם השלישי. לפני 20 שנה בנייה בגבס הייתה חריגה והיום היא מקובלת. גם בלוקי גבס.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330  
[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

368785 / 7568

**נספח 18**

**העתק תרשומת השיחה עם יועמ"ש  
חברת אקרשטיין, מיום 20.5.2009**

**עמ' 106**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

אלה בודמן, כלכלנית	עורכת התרשומת:
הכרות מונופולין אורבונד	נושא:
20.05.09	תאריך:
13:00	שעת השיחה:
עו"ד מאיה ליפין	שוחחתי עם:
יועמיש אקרשטיין	תפקיד ומקום עבודה:
054-2450450, 09-9596681	מס' טלפון

### פירוט:

בחמשך לתשובות על דרישות חנותנים:

חאים עצמם כמתחרים של לוחות הגבס עם מוצר החדש אינטר בלוק.

עושים חשוואת מחירים מול כולם. השימוש במוצר החדש הוא בעיקר במבנים מסחריים, תעשייה, משרדים ובנייה למגורים. קשה יותר לזיכס עם מוצר חדש לבנייה למגורים, ולכן מתמקדים יותר במסחר.

השתתפות במכרזים מול לוחות גבס – לא יודעת לתת דוגמאות, וגם זה לא תמיד מכרז, אבל מניחה שהתחלבוטות באיזה סוג מחיצה לבחור קיימת כל הזמן.

דוגמאות לפרויקטים שעשו: מרכז מסחרי ביג פולג, פרויקט מגורים בחרצליה, משרדים בפרויקט יקום – שטחי משרדים בפארק יקום.

השתתפות בבכנים ופורומים – מניחה שכולם משתתפים אך לא יודעת לומר בודאות.

עליה של כ-5% במחירי לוחות הגבס בהחלט יכולה לעודד לעבור לשימוש במוצר שלהם. גם את המשרדים.

מסך כל הבנייה (במ"ר) חמאסה ועיקרית הינה בנייה למסחר, פחות משרדים ומעט מגורים (5-10%). זו החערכה.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

371350 / 7568



**נספח 19**

**העתק תרשומת השיחה עם גב'**

**סטוייקה מיום 17.3.2009**

**עמ' 108**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

אלה בודמן, כלכלנית	עורכת התרשומת:
הכרות מונופולין אורבונד	נושא:
17.03.09	תאריך:
15:00	שעת השיחה:
אנקה סטויקה	שוחחתי עם:
מנחלת מחלקת הנדסה אזרחית בקבוצת ברן	תפקיד ומקום עבודה:
08-6200100	מס' טלפון

### מירוט:

מחיצות גבס ובלוקים זה עניין אדריכלי. אין שם פונקציה של חוזק אלא רק עניין אדריכלי. המחיצות יכולות להיות מכל חומר, אנחנו רק מתעסקים בחוזק של בניין. המחיצות זה עניין אדריכלי, והן נבנות לפי תקן 412 של עמסים. המחיצות שנלקחות בחשבון זה 150 ק"ג למ"ר, כאשר האדריכל קובע את סוג המחיצה האדריכל קובע את המפרט הטכני ואנחנו מבצעים את העבודה. אנחנו עוסקים בעיקר במבנים תעשייתיים.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

**נספח 20**

**העתק תרשומת השיחה עם מר**

**שרטר, מיום 7.6.2008**

**עמ' 110**

L/60152/10/1954586/1

חסוי

**נספח 21**

**העתק המכתב מאת עו"ד ליפין, מיום**

**5.5.2009**

**עמ' 113**

5.5.09

לכבוד  
אלה בודמן, כלכלנית  
רשות ההגבלים העסקיים

שלום רב,

הנדון: דרישת בתונים

סימוכין: מכתב מיום 16.4.09

בהמשך למכתבך שבסימוכין, הנני להשיבך לשאלותיך כדלקמן:

סע' 1 למכתבך – אנא ראי עותק מדף קטלוג המוצרים של חברתנו הכולל את המוצרים המיועדים למחיצות פנים בחברתנו.

סע' 2 למכתבך - המוצרים למחיצות פנים המיוצרים על ידי חברתנו אכן מתחרים במחיצות גבס וזאת בעיקר בבנייני משרדים, מבני תעשייה, מרכזים מסחריים ומגורים.

סע' 3 למכתבך – העלאת מחירי הגבס עשוי להגדיל את טווח לקוחותינו הפוטנציאליים במחיצות פנים הוראיל והמחיצות המיוצרות על ידנו יקרות יותר ממחיצות הגבס.

סע' 4 למכתבך – מפורט בדף הקטלוג המצ"ב. המוצרים מופחתים בד"כ בשיעור של כ- 20% הנחה ו/או ללקוחותינו.

סע' 5 למכתבך – המוצרים בחברתנו למחיצות פנים הינם מוצרים חדשים יחסים בשלבי חדירה לשוק ולכן עדיין אין השפעה ישירה בעבר ואנו בשלבי לימוד של ההשפעה הקיימת והאפשרית.

סע' 6 למכתבך – לא מצוי בידינו חומרים כנ"ל.

בתקווה שסייענו. נשח לעמוד לרשותך לשאלות/הבהרות נוספות.

בברכה,

מאיה ליפין, ער"ד

יועמ"ש אקרשטיין תעשיות בע"מ

09-9596681  
554-2450450

**נספח 22**

**העתק מכתבו של מנכ"ל טרמודן, מר  
דן פישמן, מיום 4.5.2009**

**עמ' 115**

261

עבור  
הרשות להגבלים עסקיים  
לידי : חגבי אלח בודמן

04/05/2009 מסמך 0030\*2009

תשובתנו למכתבכם מיום 16/04/2009, דרישת נתונים.

1. חברת טרמודן מייצרת ומשווקת מוצרים לבניית מחיצות פנים במידות 40\*20\*10 ס"מ מבטון ומאגרגט קל פומיס, 1 - 40\*20\*7 מבטון ומאגרגט קל פומיס.
2. מוצרים אלו מתחרים בלוחות גבס ובמוצרים אחרים המיועדים לבניית מחיצות פנים.
3. אין לנו היכרות אישית עם יצרנים חשומים במחיצות גבס, אולם כנראה שיש משתמשים רבים אכלו.  
לא ידוע לנו מה תהיה תגובת השוק לעליית מחיר של 5% במחיצות גבס, האם יהיו יצרנים שיעברו למוצר המיוצר בטרמודן? יתכן.
4. אין אנו יכולים לתת לכם מידע טכני על מוצרים המיוצרים על ידי יצרנים אחרים, אולם ניתן להניח שהשוני העיקרי במוצרים הוא תומר הגלם הבסיסי ממנו מיוצר כל מוצר כאשר בטרמודן בסיס המוצר הוא אגרגטים טבעיים וצמנט.  
יש להניח שעובד מסוגל לבצע 10 - 15 מ"ר בלוקי מחיצה ביום עבודה, ללא גימור חקיר בטיח.  
מוצרי בטון של חברתנו הם בעלי בידוד אקוסטי טוב חנובע מחמסה שלחם.  
משקל קיר מבלוק מחיצה 10 של טרמודן, לפני טיח כ - 115 ק"ג למ"ר.  
סוג חלקוחות : כולל כל חסוגים אולם בעיקר בבניה למגורים.
5. אנו חשים בהשפעת מוצרי מחיצה מגבס, על ידי ירידה במכירות מוצרים של טרמודן.
6. אין בידינו סיכומים וחומרים כאלו.

בתודה

פישמן דן

מנכ"ל

054-4674034  
98-857845

דיוני כ"ל  
113  
113



**נספח 23**

**העתק תרשומת השיחה עם מר בן**

**עזרי, מיום 22.3.2009**

**עמ' 117**



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: אלה בודמן, כלכלנית  
נושא: חכרות מונופולין אורבונד  
תאריך: 22.03.09  
שעת השיחה: 11:00  
שוחחתי עם: שלומי בן עזרי  
תפקיד ומקום עבודה: מנכ"ל חתאחדות הקבלנים  
מס' טלפון: 08-8604796, 050-5847555, 03-6005426

### פירוט:

מחיצות פנים קיימות רק מלוחות גבס, בלוקי גבס, בלוקי איטונג ובלוקי בטון. בגדול, גם בלוקי גבס וגם לוחות גבס נכניס באותה קטגוריה – בניה קלה. בלוקי בטון מחולקים לבטון ופומיס – בניה רטובה. איטונג וכו' זו בניה רטובה אבל חצי מתועשת, כלומר אפשר לחקים מחיצה גם על ריצוף קיים.

התבחנה בין סוגי חבניה היא בניה למגורים ובניה אחרת. בבניה למגורים משתמשים גם במחיצות גבס אבל יש חשש אצל הקבלנים לחכנים אותם כיוון שלציבור יש דעה שהגבס לא שווה. לכן במגורים פחות משתמשים בלוחות גבס. אם משתמשים זה בעיקר בפרפריה. במרכז, שזה גוש דן רבתי, יש פרויקטים עם לוחות גבס ובפרפריה פחות. שם יש יותר עבודות רגילות שזה עבודות רטובות.

גם בעליית מחירים של 5%-10% לא תהייה בריחה ממחיצות פנים רטובות למחיצות הגבס בבניה למגורים.

בלוקי גבס המחיר יותר משחק תפקיד.

בניה אחרת – זו בניית משרדים, מבני מסחר ותעשייה.

במשרדים – מחיצות מלוחות גבס זה מאוד שכיה, בין השאר בגלל הנוחות ואפשרות לחלק שטח מסוים בין מספר רוכשים. בדיכ בונים מעטפת ומשכירים שטח פר מטר רבוע ועושים מחיצה שמפרידה בין 2 חנוכסים, לכן יש למחיצות משקל גדול מאוד בבניית משרדים.

בעליית מחירים של 5%-10% קשה לי להאמין שיחיה מעבר מלוחות גבס למחיצות מבלוקים.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)



## רשות ההגבלים העסקיים

במסחר בד"כ בונים את שטחי המסחר מראש ומתכננים את המחיצות. חנות, למשל, מתוחמת, בקיר בלוקים בד"כ, לא גבס, ואת המחיצות בתוך החנות, אם רוצים לעצב, בד"כ עושים עם גבס.

בתעשייה – בד"כ זו בניה קשיחה (מבלוקים).

משקל המחיצה יחסי – לא יודע.

מחיר יחסי – לא יודע לומר, אבל אם משקללים את לוחות הזמנים ואת המחירים של כל אחת מן המחיצות והמחירות לחקמה של כל אחת מן המחיצות והתלות בבעלי מקצוע, למחיצות גבס יש יתרון. עד כמה היתרון משמעותי – תלוי בלויזן הפרויקט.

אם יש לחץ זמנים אז זה משמעותי, במקום להכניס עוד בעל מקצוע.

קבלן שלג מבצע גם את מחיצות הפנים וגם קבלן טיח מבצע גם את מחיצות הפנים, לכן צריך לתכנן מראש את השניים והקבלן לא תמיד עושה שיקול מלא מראש. במפרט חטכני משאירים את שאלת המחיצות פתוחה כאשר קבלן שומר לעצמו אופציה לשנות את סוגי המחיצה. כתוב שמחיצות פנים יכולות להיות מלוחות גבס או בלוקי גבס או בלוקי איטונג או בלוקי בטון.

אם מתקבלת מראש החלטה שבונים ממחיצות גבס לא משוכנע שיש משמעות למחיר. בין אם בונים קירות פנים מגבס או משוהו אחר. הפרמטר הוא מחירות הביצוע, החומר עצמו, ניקיון האתר ואל בטוח שלא שווה לעשות את המחיצה מלוחות גבס. הקבלן צריך ללכת מראש ולחשוב מה הצרכנים רוצים ולכן בבניה למגורים יעדיף ללכת לבניה קונבנציונאלית. להעדפות חצרכנים יש משקל בתחלטה.

בבניה אחרת – זה לא מה שקובע. במשרדים חשובה הנוחות של חלוקת חנוס למטר רבוע ויחידות חשכרה בהתאם לדרישות חלקות. זה פקטור רציני יותר מכמה שעולה. כמו כן בלוחות גבס אין צורך בחציבה בתוך הלוח לצורך העברת צנרת וכבלים (ניקיון האתר).

במגורים השיקול המרכזי זה טעם חלקותות. במשרדים, קודם כל זו הנוחות, יש צורך במחיצה מודללרית. לבנות או לחרוס קיר בבניין מאוכלס זה לא נעים. זה יוצר לכלוך ולוקח הרבה זמן.

מבחינת האקוסטיקה במשרדים אין בעיה של פרטיות כמו בבית, אבל בעניין הזה גם בגבס מתגברים על כך באמצעות צמר סלעים או לוח כפול.

חמגמות – מחיצות מלוחות גבס לא היו כלל לפני 15-20 שנה זה תפס תאוצה ונכנס פנימה גם לדירות מגורים יותר מבעבר. היה "בוס" כשאנשים נכנסו לזה, אבל לא רואה נחירה להיכנס לתחום הזה כיום. מי שכבר בפנים אז הוא בפנים ומי שלא, לא.

מגמות בעולם – לא יודע.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)



## רשות ההגבלים העסקיים

בהערכת גסה – אחוזי לוחות חגבס במגורים 10%-15%, וייתר האחוזים זה כל שאר סוגי  
חמחיצות, כאשר הלוחות זה רק במרכז.

לשאלות נוספות ניתן לפנות לנתן חילו – 050-5524489

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556111 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

367891 / 7568

**נספח 24**

**העתק תרשומת השיחה עם מר**

**שמשוני, מיום 6.10.2008**

**עמ' 121**

L/60152/10/1954586/1

6 N



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	אלה בודמן
נושא:	אורבונד נשר מיזוג
תאריך השיחה:	6.10.08
שעת השיחה:	
שוחחתי עם:	נחום שמשוני
תפקיד ומקום עבודה:	אשכנז, יצרן בלוקי גבס
מס' טלפון:	<u>054-2324264</u>

### פירוט:

אשכנז מייצרת ומשווקת בלוקי גבס. היחידים שמייצרים בלוקים נכון להיום, טמבור צפווה בעתיד לחיכנס לתחום הזה גם. אין יבוא. חומר הגלם הוא גבס שרוכשים מאורבונד ישירות. כיוון שהם בשותפות איתם, רוכשים את כל הגבס שלחם מהם.

יש מספר מוצרים שמשים למחיצות פנים – הממוקמות בין החדרים:

1. לוחות גבס, נחוג בעולם, 2 פלטות של גבס, ובאמצע חומר מבודד.

2. בלוק גבס 10 ס"מ (אשכנז מייצרת).

3. בלוקי בטון.

4. בלוקי פומיס (אגריגט – חצץ ליצור בלוקים ובטון) קל יחסית.

5. בלוקי איטונג 10 ס"מ מאיטונג – שהינו חומר מוקצף עם סיד ואלומיניום, מאוד קל ומשמש למחיצות פנים. "קירטונג" לא מכיר.

לאשכנז – יש 2 חורים, אשטרום ואורבונד ומתחרה בשניהם – לוחות גבס של אורבונד ובלוקי איטונג של אשטרום. לדעתו, הפתרון של בלוק זה הנכון ביותר. עלות הבלוק כ-130 ₪ למ"ר. לוח גבס, אם עושים נכון זה לא שונה מהבלוק במחיר. פרטים אצל מנהל השיווק. בלוקי בטון גם מתחרים, זולים יותר. לכל מוצר יש את המפרט הטכני שלו, זה לא קונסטרוקציה, ולכן אין צורך באישור נוסף של מהנדס בניה, נלקח בחשבון בתכנון בניה.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)



## רשות ההגבלים העסקיים

אין יבוא. פעם מישהו ניסה. הסיבה: עלויות – זה בלוק כבד, עלויות משלוח גבוהות, לא כדאי. המשך שיחה עם לילי דדור – 054-2324250 מנהלת שיווק אשכנז.

על מנת להשוות בין המוצרים השונים צריך לחשוות 2 לוחות גבס עם קיר מוכן לצבע של בלוקים. כלומר מחיר על מחיצה שמוכנה לצבע.

לצורך מחיצה ישנן 4 אפשרויות למעשה: פלטה/לוח גבס, בלוק שחור (בלוק בטון), איטונג, בלוקי גבס. גם הפלטה/לוח מתחלק לשניים: לוח בודד או שניים. החשואה של הבלוק היא לקיר המורכב משני לוחות, כי לוח אחד זה הכי זול, סביבות 100 ₪ כולל חכל, ומתאים בעיקר למשרדים.

עלויות: בלוק אשכנז כ- 140 ₪ למ"ר, כל חיתר (שחור ואיטונג) 130-150 ₪. כולם באותו סדר גודל של מחיר.

משקל: הבלוק של אשכנז שוקל חצי מבלוק שחור וכפול משתי פלטות גבס. משקל בלוק כ- 75-80 ק"ג למ"ר.

יתרון של הבלוק – מחירות בביצוע. הרבה יותר מחיר מחשחור, מחיר כמו גבס.

כיוון שחומר הגלם הוא גבס – בלוק גבס, מאסה של חומר, הגבס הטבעי הוא פורסיבי – בעל נקבוביות, הוא ידע לנשום ולפלוט. זו תכונה של גבס. לכן נניח בחדר שיש אדם ידעו לספוג. בידוד טרמי בבית זה יתרון. אמבטיה – גם מתאים, בתנאי שהוא עמיד מים. היתרון של גבס הוא שבבטון יתיה צורך בחומר אוטם אחרי הבניה על מנת שיתן תכונות דומות, כלומר תוספת עלויות.

רח' כנפי נשרים 22, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-6556103 פקס: 02-6515330

[lishka@antitrust.gov.il](mailto:lishka@antitrust.gov.il)

**נספח 25**

**העתקי העמודים הרלבנטיים מתוך  
הדו"ח התקופתי של טמבור משנת  
2010**

**עמ' 124**





## דוח תקופתי לשנת 2010



## פרק 2: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

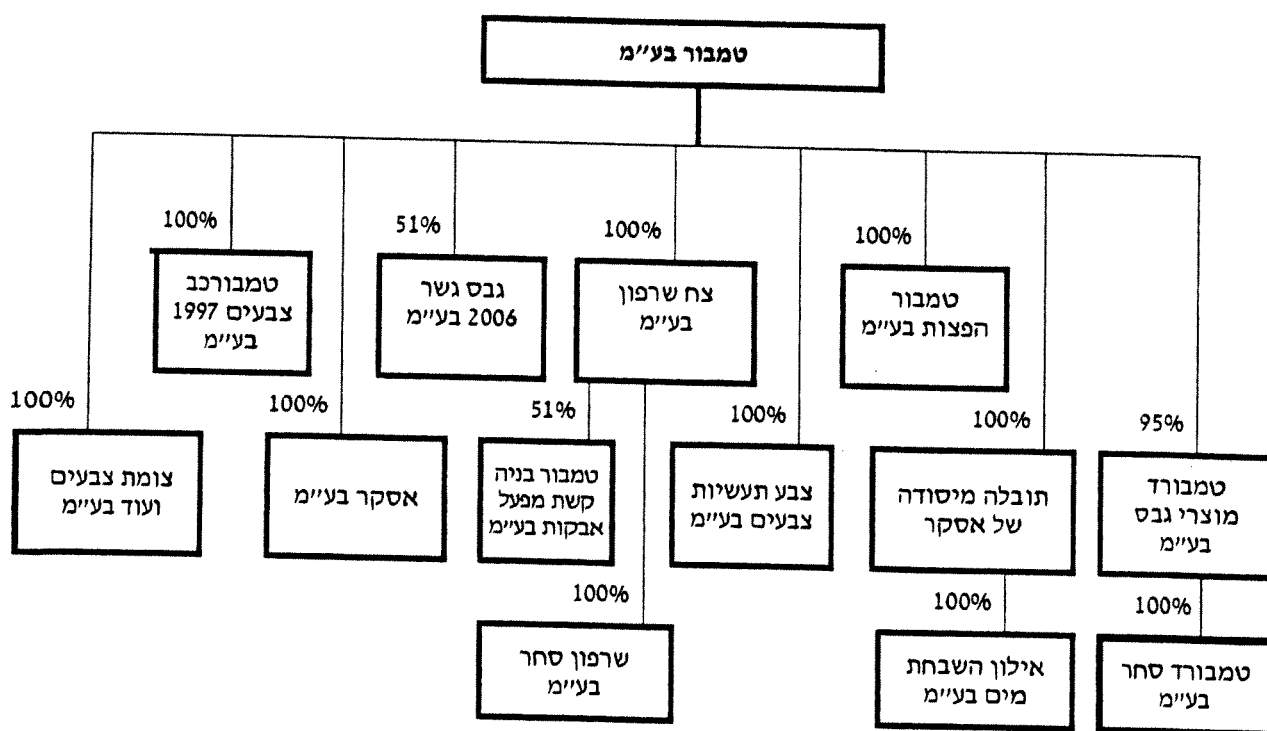
### 1. פעילות התאגיד ותיאור ההתפתחות עסקיו

#### 1.1 שנת ההתאגדות וצורת ההתאגדות

טמבור בע"מ ("החברה") הוקמה והתאגדה בישראל בשנת 1936 כחברה פרטית. בחודש פברואר 2005 הפכה החברה, בשנית, לחברה ציבורית<sup>1</sup>. קבוצת טמבור עוסקת, בעצמה ובאמצעות חברות בנות, בייצור, ייבוא ושיווק מגוון רחב של צבעים וחומרים נלווים כגון חומרי ציפוי, חומרי מילוי, מדללים, אמולסיות (חומרים מקשרים), אבקות צבע, אבקות בניה, צבעי דפוס, צבעי רכב, חומרי איטום, דבקים ואריחים דקורטיביים וכן מוצרי גבס ובניה יבשה ומוצרים משלימים.

#### 1.2 תרשים אחזקות

להלן תרשים אחזקותיה העיקריות של החברה בחברות בנות פעילות (חברות שאינן מוחזקות בבעלות מלאה של החברה, מוחזקות בעקיפין על-ידי החברה, באמצעות חברות בנות שלה):



#### 1.3 שינויים בעסקי התאגיד

כאמור, מאז הקמתה, עסקה החברה, בייצור, ייבוא ושיווק מגוון רחב של צבעים וחומרים נלווים כגון חומרי ציפוי, חומרי מילוי, מדללים, חומרי איטום ומוצרים המשמשים אותה בייצור. בתחילת שנת 2006 השלימה החברה רכישת 51% מגבס גשר בע"מ המתמחה בתחום מוצרי גבס. במהלך שנת 2008 רכש התאגיד את פעילותה העסקית של חברת אבקות דוד בע"מ, הכוללת ייצור שיווק ומכירה של אבקות אלקטרוסטטיות לצבע. במהלך שנת 2008 החל התאגיד בהקמת מפעל ללוחות ולבלוקי גבס באתר עכו דרום שבבעלות החברה, בחודש מרס 2010 הושלמה ההקמה והמפעל החל בפעילות. כמו כן במהלך הרבעון הראשון של שנת 2010 החלה פעילות חברת טמבור בניה קשת מפעל אבקות בע"מ.

<sup>1</sup> יצוין כי בחודש פברואר 1993 נרשמו לראשונה מניותיה של החברה למסחר בבורסה והחברה הפכה לחברה ציבורית. בחודש אוגוסט 2001, בעקבות ביצוע של הצעת רכש מלאה למניות החברה על ידי חברה האם של החברה, גרנית הכרמל השקעות בע"מ, נמחקו מניותיה של החברה ממסחר בבורסה, ובכך הפכה החברה לחברה פרטית, עד להנפקתה לציבור בשנית בחודש פברואר 2005.

## **גבס ובניה יבשה:**

התאגיד מייצר ומשווק גמר בתחום הבניה המבוססים בעיקרם על גבס טבעי. מוצרי התחום כוללים לוחות גבס, בלוקי גבס, מוצרי בידוד, תקרות אקוסטיות, לוחות צמנט, טיח גבס, גבס לבן, שפכטל אבקתי, דבקים וכו', וכן מוצרים משלימים לתחום הבניה היבשה המשווקים לשוק המקומי.

## **7.2 מבנה תחומי הפעילות ושינויים החלים בהם**

בשנה האחרונה לא חלו שינויים מהותיים במבנה תחומי הפעילות, למעט הקמת מפעל לוחות ובלוקי הגבס בעכו וכן הקמת קו ייצור למוצרי אבקות בתחום הבניה היבשה באזור התעשייה בניצני עוז.

## **7.3 מגבלות, חקיקה, תקניה ואילוצים מיוחדים החלים על תחומי הפעילות**

החקיקה החלה על התאגיד הינה כל החקיקה החלה על קונה ומוכר מוצר בישראל, וכן החקיקה הקשורה להכרזה על התאגיד כמונופול בישראל וחקיקה החלה על מפעל תעשייתי המוכר מוצרים לצרכן סופי.

## **7.4 שינויים בהיקף הפעילות, בתחומי הפעילות וברווחיות התפעולית**

תחום הצבעים המקומי - הכנסות התאגיד מחיצוניים בתחום זה עלו בשנה האחרונה בכ - 12%. רווחיות התאגיד בתחום זה עלתה בכ - 56% בשנה האחרונה.  
תחום מוצרים משלימים מקומי - הכנסות התאגיד מחיצוניים בתחום זה עלו בשנה האחרונה בכ - 12%. רווחיות התאגיד בתחום זה ירדה בכ - 7% בשנה האחרונה.  
תחום צבעי הדפוס - הכנסות התאגיד מחיצוניים בתחום זה ירדו בכ - 12% בשנה האחרונה. רווחיות התאגיד בתחום זה ירדה משמעותית בשנה האחרונה.  
תחום הגבס והבניה היבשה - הכנסות התאגיד מחיצוניים בתחום זה עלו משמעותית בשל תחילת פעילות מפעל הגבס בכ - 157% בשנה האחרונה. רווחיות התאגיד בתחום זה ירדה משמעותית בשנה האחרונה.  
תחום שיווק בינלאומי - הכנסות התאגיד בתחום זה ירדו בכ - 7% בשנה האחרונה. רווחיות התאגיד בתחום זה ירדה משמעותית בשנה האחרונה.  
ראה הסברי החברה על תוצאות הפעילות בדוח הדירקטוריון להלן.

## **7.5 התפתחויות בשווקים של תחומי הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלהם**

בשנת 2010 לא חלו שינויים מהותיים בשווקים או במאפייני הלקוחות של תחומי הפעילות בהם עוסק התאגיד.

## **7.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחומי הפעילות והשינויים החלים בהם**

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחומי פעילות החברה הינם:  
א. שיפור במצב הכלכלי בטחוני המוביל להתאוששות בתחום הבניה והשיפוצים ויוצר גידול בביקושים.  
ב. המותג המוביל של החברה, המזוהה כשם גנרי בישראל לצבע.  
ג. איכותם הגבוהה של מוצרי החברה.  
ד. כניסת החברה לעולם הבנייה היבשה והחדרת מוצרי הגבס החדשים בהצלחה.  
ה. חדשנות מוצרי הקבוצה בתחומי פעילותה השונים.  
ו. רמת השירות הגבוהה המוענקת ללקוחות הקבוצה.  
ז. מנועי צמיחה חדשים מדי שנה בשנה.  
ח. סינרגיה בין תחומי הפעילות.

## **7.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחומי הפעילות**

בשנת 2010 לא חלו שינויים מהותיים כאמור, למעט איתור מתמיד של ספקים נוספים לשם התייעלות רכש מתמדת.

## **7.8 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחומי הפעילות ושינויים החלים בהם**

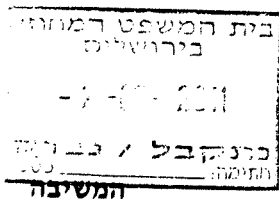
לדעת הנהלת התאגיד לא קיימים חסמי כניסה לתחומי הפעילות של התאגיד בישראל. יצוין, כי בתחום הצבע מותג "טמבור" הינו מותג מוביל, וכל מותג אחר אשר יבקש להתחרות בתחום הממותג יאלץ לבצע השקעות מהותיות ביותר בבניית מותג ומוצרים איכותיים כאמור, לרבות השקעה מהותית בפרסום ובמכונות גיוון.

בעניין:

אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ  
על-ידי ב"כ ממושרד יגאל ארנון ושות'  
מרכז עזריאלי 1, הבניין העגול, תל-אביב 67021  
טל': 03-6087777 פקס': 03-6087724

ועל-ידי ב"כ ממושרד ש. הורוביץ ושות', עו"ד  
אשר מענם לצורך מסירת כתבי בי-דין הוא:  
אחד העם 31, תל-אביב 61024  
טל': 03-5670700 פקס': 03-5660974

העוררת



- נ ג ד -

הממונה על ההגבלים העסקיים  
על-ידי ב"כ מרשות ההגבלים העסקיים  
רח' כנפי הנשרים 22, ירושלים 91341  
טל': 02-6556103 פקס': 02-6515330

**ערר לפי סעיף 43(ג) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, על  
הכרזת הממונה על ההגבלים העסקיים על אורבונד תעשיות גבס  
ומוצריו בע"מ כעל בעלת מונופולין בלוחות גבס**

העוררת, אורבונד תעשיות גבס ומוצריו בע"מ (להלן - "אורבונד"), מתכבדת בזה להגיש לבית הדין להגבלים עסקיים הנכבד, בהתאם לסעיף 43(ג) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן - "חוק ההגבלים העסקיים" או "החוק"), ערר על הכרזת הממונה על ההגבלים העסקיים (להלן, גם - "הממונה") מיום 30.12.2010, לפי סעיף 26(א) לחוק, לפיה אורבונד הינה בעלת מונופולין בלוחות גבס (להלן - "ההכרזה" או "הכרזת הממונה").

העתק ההכרזה מצורף לערר זה, מסומן בספרה "1" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

בית הדין הנכבד מתבקש לבטל את ההכרזה, בהתאם לסמכותו הקבועה בסעיף 43(ד) לחוק ההגבלים העסקיים. לחלופין, בית הדין הנכבד מתבקש ליתן כל סעד אחר או נוסף, כפי שימצא לנכון ולצורך לאור נסיבות העניין.

בנוסף, בית הדין הנכבד מתבקש לחייב את רשות ההגבלים העסקיים בתשלום הוצאותיה של אורבונד, לרבות שכ"ט עו"ד ומע"מ כדין.

לנוחות בית הדין הנכבד, מצורף לערר זה כרך אסמכתאות, בו מרוכזות האסמכתאות המשפטיות מתוך הספרות המשפטית והפסיקה זרה הנזכרות בערר (בהתאם להנחיית נשיאת בית המשפט העליון מס' 1/09). ההפניה לאסמכתאות נעשית באמצעות אותיות המצוינות בסוגריים מרובעים.

כן מצורף לערר זה, כרך נספחים, ובו תצלומי המסמכים המאוזכרים בגוף הערר. ההפניה לנספחים נעשית באמצעות ספרות ומספרים.

ההדגשות בציטוטים השונים המופיעים בערר הוספו כולן, אלא אם נאמר במפורש אחרת.

## תוכן עניינים

3	שער ראשון: מבוא.....	
3	פתח דבר.....	א.
4	מבנה הערר.....	ב.
	שער שני: הכרזת הממונה נסמכת על הגדרת שוק שגויה - הגדרת השוק הנכונה והתקפה	
5	בענייננו חולשת על כלל המוצרים לבניית מעטפת מבנה פנימית.....	
	המסגרת הנורמטיבית לבחינת הגדרת השוק הרלבנטית - אמת המידה של	א.
5	"תחליפיות קרובה".....	
9	רקע עובדתי רלבנטי לניתוח השוק - על לוחות הגבס ואופן אספקתם.....	ב.
10	הממונה שגתה בהגדירה את השוק הרלבנטי כשוק אספקת לוחות גבס.....	ג.
	(1) לא ניתן להגדיר שווקים רלבנטיים לפי המתודולוגיה בה בחרה הממונה בהכרזה, המבוססת על	
10	העדפות סובייקטיביות.....	
12	(2) בכל אחד מהשימושים של לוחות גבס קיימים חומרי בנייה תחליפיים.....	
13	(2)א) מוצרים לבניית מחיצות נהנים מתחליפיות כלכלית ופונקציונאלית.....	
15	(2)ב) גם המוצרים לבניית תקרות מקיימים תחליפיות קרובה זה לזה.....	
17	(2)ג) קיימת תחליפיות קרובה גם בין המוצרים המשמשים לחיפוי קירות.....	
	הגדרת השוק הרלבנטית לבחינת פעילות אורבונד - שוק מוצרי בניה למעטפת	ד.
19	מבנה פנימית.....	
	הגדרת השוק של מוצרים לבניית מעטפת בניין פנימית נתמכת במסמכים	ה.
21	ובנתונים שנמסרו לעיון אורבונד מידי הרשות.....	
	(1) גם המידע והנתונים שבידי הרשות, כפי שנמסרו לעיונה של אורבונד עד כה, מצביעים על מסקנות	
21	שוונות בתכלית מכפי שבהכרזה.....	
	(2) קיומה של תחליפיות סבירה ואף למעלה מכך עוברת כחוט השני במידע שנמסר לרשות מן הנפשות	
22	הפועלות בתחום הבנייה.....	
	ו. הגדרת השוק של מוצרי בניין לקירות נתמכת גם בבחינת מבחני העזר	
28	הרלבנטיים.....	
	(1) מידת הדמיון במאפיינים הפונקציונאליים של חומרי הבניין גבוהה ושוללת את הגדרת לוחות הגבס	
28	כשוק מובחן.....	
	(2) הפרספקטיבה בקרב הנפשות הפועלות בתחום, ושל אורבונד וטמבור בפרט, מחזקות את ההגדרה של	
30	שוק חומרי בניין מעטפת מבנה פנימית.....	
	(3) אף אם קיימים פערי מחיר בין המוצרים, אלה נובעים בעיקר מהבדלים באופן השימוש, ואין בהם	
32	לשולל תחליפיות כלכלית ביניהם.....	
	(4) מידת הנגישות של הלקוחות למוצרים השונים לבניית מעטפת פנימית דומה ביותר ומחזקת הגדרת	
34	שוק המכלילה אותם יחדיו.....	
	ז. הגדרת השוק של מוצרי בניין למעטפת מבנה פנימית עולה בקנה אחד עם	
35	החלטת נציבות התחרות באיחוד האירופאי.....	

שער שלישי: כניסתה של טמבור לתחום לוחות הגבס אינה מחייבת את ההכרזה, כי אם את	
ביטולה מדעיקרה.....	40
א. תיאור מבנה האחזקות של טמבור ועיסוקיה.....	40
ב. כניסת טמבור לפעילות ייצור ושיווק אבקות ולוחות גבס .....	41
ג. הממונה שגתה בהחלטתה להעניק הגנה מיוחדת לטמבור .....	42
שער רביעי: לאורבונד אין כוח שוק במכירת לוחות גבס ולפיכך אין להכריז עליה כעל בעלת	
מונופולין .....	47
א. סמכות ההכרזה על מונופולין סמכות שבשיקול דעת .....	47
ב. בענייננו לא מתעורר חשש לניצול מעמד מונופוליסטי .....	49
שער חמישי: כשלים היורדים לשורשה של ההכרזה והמחייבים את ביטולה .....	51
א. הגדרת השוק לא נסמכת על תוצאות הבדיקה הכלכלית שערכה הרשות ולכן דין	
ההכרזה להתבטל .....	51
ב. ההכרזה נעדרת תשתית עובדתית ראויה ולכן דינה להתבטל .....	53
ג. הממונה סתתה בהכרזה מהמדיניות שלה עצמה – בשנת 2000 קיבלה את עמדת	
אורבונד והחליטה שלא להכריז עליה כמונופולין .....	56
ד. העמדת חומר חקירה חלקי בלבד לרשות אורבונד .....	57
ה. לסיכום - ההכרזה נגועה בחוסר סבירות וחוסר מידתיות קיצוניים ולפיכך דינה	
בטלות .....	58
שער שישי: סוף דבר .....	59

## שער ראשון: מבוא

### א. פתח דבר

1. עניינו של ערר זה בהכרזת הממונה מיום 30.12.2010, על אורבונד כעל בעלת מונופולין, במה שהוגדר על-ידי הממונה כשוק "אספקת לוחות גבס".
2. הכרזת הממונה נסמכת על הגדרת שוק שגויה.
3. בחינה של השוק כהווייתו, כפי שהוא משתקף גם מן המסמכים שהועברו מידי הרשות לעיונה של אורבונד עד כה, מחייבת, בהכרח, הגדרת שוק שונה בתכלית מזו שבהכרזה, רחבה יותר, הכוללת לא רק לוחות גבס, כי אם את כלל מוצרי הבנייה המשמשים לבניית מעטפת מבנה פנימית.
4. למעשה, הגדרה זו מתחייבת אף מן הממצאים כפי שהם מפורטים בהכרזה גופה, שהרי ההכרזה מתייחסת ללוחות גבס כשוק מוצר רלבנטי נפרד, כביכול, גם עבור מבנים ושימושים בהם, אליבא דהכרזה עצמה, לוחות גבס כלל אינם מוצר הבניה היחיד, וקיימים להם תחליפים, ואף תחליפים רבים.
5. עוד נלמד מן ההכרזה, כי אורבונד מספקת לוחות גבס לסיטונאים, המוכרים אותם בעיקר לקבלני בניה הרוכשים מוצרים אלו עבור, ועל פי בקשת, הצרכנים. כך, שאורבונד אינה יודעת, למעשה, מיהו הצרכן ולאיזה שימוש ירכוש את לוחות הגבס.
6. והנה, למרות ממצאי הרשות, הממונה קובעת בהכרזה שקיים שוק יחיד ללוחות גבס, היינו עבור כל הצרכנים, כל השימושים וכל המבנים.
7. הגדרת השוק שבהכרזה אף אינה עקבית עם ממצאי בדיקת הרשות המפורטים בהכרזה, ובעוד שהניתוח התחרותי נערך מנקודת המבט של הצרכנים, הממונה הכריזה על אורבונד כבעלת מונופולין מנקודת המבט של הסיטונאים, מבלי לבצע בדיקה בעניין, ולמצער מבלי לפרט את תוצאות הבדיקה (אם נעשתה) בהכרזה.
8. אם בכך לא די, ההכרזה סותרת החלטה קודמת של הממונה, עוד משנת 2000, **שלא להכריז** על אורבונד כבעלת מונופולין בשוק דומה, של מחיצות פנים קלות לבניה. זאת, מבלי להסביר ולפרט בהכרזה, מה ארע בעשור החלוף אשר חייב את הממונה לסטות מן ההחלטה ולצאת בהכרזה ממנה נמנעה בעבר (ובעוד שכלל שחלו שינויים, הרי הם כאלה שאך חיזקו את התחליפיות בין מוצרי הבנייה השונים, כפי שיפורט עוד להלן).
9. ולשם מה סוטה הממונה מן ההחלטה האמורה? על מנת להגן על מתחרה חדש, כפי שהיא מבהירה כבר בפתח ההכרזה. אלא שצורך זה מתפוגג במהרה, ומתברר כמקסם שווא, מאחר והמתחרה החדש הינה לא אחרת מחברת טמבור בע"מ (**להלן - "טמבור"**), היצרנית הגדולה בישראל של מגוון מוצרי מעטפת פנימית, שאף הוכרזה, בעצמה, על ידי הממונה כבעלת מונופולין בחלק מתחומי פעילותה. האם זוהי המתחרה הזקוקה לחסות הממונה? תמהנו.
10. המסקנה אליה נחפזה הממונה להגיע, לפיה אורבונד היא, כביכול, בעלת מונופולין בשוק אספקת לוחות גבס, מבוססת, אפוא, על מתודולוגיה שגויה, התבססות סלקטיבית על ראיות חלקיות, ואף סותרת ממש את "הממצאים" בהכרזה עצמה.
11. פגמים אלה יורדים לשורשה של ההכרזה, ומחייבים את ביטולה, וכך יתבקש בית הדין הנכבד להורות בערר זה.

## ב. מבנה הערר

12. **בשער הראשון**, מפורטים המבוא לערר ועיקריו ;
13. **בשער השני**, נסביר מדוע הגדרת השוק שקבעה הממונה בהכרזה אינה יכולה לעמוד, ונעמוד על הגדרת השוק הנכונה והתקפה לענייננו, של מוצרי בנייה למעטפת מבנה פנימית.
14. זאת, בין היתר, תוך בחינה של המתודולוגיה השגויה בה בחרה לנקוט הממונה בהכרזה, פירוט מגוון מוצרי הבנייה המשמשים לבניית המעטפת הפנימית של מבנים, והוכחת היותם של מוצרים אלה תחליפיים זה לזה. נעמיד את הגדרת השוק שבהכרזה והגדרת השוק הנכונה והתקפה במבחני העזר שנקבעו בפסיקה, ונעמוד על טיבה והגיונה גם בראי החלטת הנציבות האירופית.
15. **בשער השלישי**, נראה, מדוע כניסתה של טמבור לתחום לוחות הגבס אינה מחייבת את ההכרזה, כי אם את ביטולה מדעיקרה, בין השאר תוך שנעמוד על שחסר בהכרזה עצמה, והוא בחינה של מאפייני פעילותה של טמבור, המעידים, ללא עוררין, כי אין היא זקוקה להגנה כלשהי מצד הממונה לצורך פעילותה בייצור ושיווק של לוחות גבס.
16. **בשער הרביעי**, נוכיח, שאפילו היתה הגדרת השוק שבהכרזה נכונה, לא היה צריך להכריז על אורבונד כבעלת מונופולין, מן הטעם הפשוט שהיא אינה נהנית מכוח שוק, מפני שהיא אינה יודעת, מראש, לאיזה צרכן ינותבו לוחות הגבס שהיא מספקת לסיטונאים, ואיזה שימוש יבחר לעשות בהם. בהיעדר חשש לניצול מעמד מונופוליסטי ולפגיעה בציבור, אין ולא היה צורך לצאת בהכרזה, והרי הלכה היא שהכרזה על קיומו של מונופולין לא תבוצע אלא לצורך הגשמת מטרותיו של חוק ההגבלים העסקיים.
17. **בשער החמישי**, נעמוד על הכשלים שנפלו בהכרזה המחייבים, לכשעצמם, לחוד ובמצטבר, את ביטולה : העובדה, כי הגדרת השוק בהכרזה לא נסמכת על תוצאות הבדיקה הכלכלית שערכה הרשות ; העובדה, כי הבדיקה שערכה הממונה עובר להכרזה חלקית וחסרה, לשון המעטה, כך שההכרזה אינה נסמכת על תשתית ראויה, ובפרט חסרה בה התייחסות, ולו תמציתית, למאפייניה ולפעילותה של טמבור, בשמה יצאה בהכרזה, כמו גם אם ההכרזה כלל נדרשת לצורך כניסתה לתחום אספקת לוחות גבס ; העובדה, כי הממונה סתתה בהכרזה מהמדיניות שלה עצמה, שלא להכריז על אורבונד כמונופולין, ולכך שלא הועבר לאורבונד מלוא חומר הבדיקה, דבר שפגע באופן משמעותי בזכויותיה, לרבות בקשר עם הגשת ערר זה.
18. **בשער השישי**, ננעל את הערר, בפשטות, בסעד, המתבקש בנסיבות העניין, והוא ביטול ההכרזה.
19. על רקע דברי פתיחה אלה, נפנה להרחיב בנושאים בהם עוסק ערר זה.



**שער שני: הכרזת הממונה נסמכת על הגדרת שוק שגויה - הגדרת השוק הנכונה והתקפה בענייננו חולשת על כלל המוצרים לבניית מעטפת מבנה פנימית**

**א. המסגרת הנורמטיבית לבחינת הגדרת השוק הרלבנטית – אמת המידה של "תחליפיות קרובה"**

20. סעיף 26(א) לחוק ההגבלים, שכותרתו "מונופולין ובעל מונופולין" קובע, כדלקמן:

"לענין חוק זה יראו כמונופולין ריכוז של יותר ממחצית מכלל אספקת נכסים או מכלל רכישתם, או של יותר ממחצית מכלל מתן שירותים, או מכלל רכישתם, בידיו של אדם אחד (להלן - בעל המונופולין). על קיומו של מונופולין כאמור יכריז הממונה בהודעה ברשומות; על הכרזה כאמור יחולו הוראות סעיף 43(ב) עד (ה), כאילו היתה קביעה לפי סעיף 43(א)."

21. מונופולין מוגדר, אפוא, בחוק כריכוז של יותר ממחצית מהאספקה של נכסים או שירותים בידי אדם אחד. פשיטא, שלצורך חישוב חלקו של אדם בשוק כאמור נדרש, תחילה, להגדיר מהו שוק המוצר הרלבנטי לנכס או לשירות שבו עסקינן, כמו גם מהו היקף פרישתו של השוק הגיאוגרפי הרלבנטי למוצר זה.

22. הגדרת השוק מהווה, אפוא, שלב ראשוני והכרחי לצורך בחינת קיומו של מונופולין. כך, כפי שהיטיב לסכם המלומד מ' פרלמן, בספר "ניתוח משפטי וכלכלי של דיני ההגבלים העסקיים", כך ראשון (עורכים, מ' שיצר) גל ומ' פרלמן, (2008) (להלן - "גל ופרלמן"), בעמוד 170 [א]:

"הגדרת השוק רלוונטית להגבל עסקי מסוג מונופולין: על פי הדין הישראלי, מונופולין מוגדר כריכוז של יותר ממחצית מהאספקה של נכסים או שירותים בידי אדם אחד. על מנת לחשב את חלקו של האדם בשוק צריך ראשית להגדיר את השוק.

...  
הגדרת השוק משמשת למעשה כ'אבן הפינה' של מדיניות תחרות מודרנית וכנקודת מוצא לניתוח התחרותי כמעט בכל שאלת הגבל עסקי. הגדרת השוק מסרטטת את גבולות התחרות הרלוונטית – המוצרים, היצרנים והאיזור הגיאוגרפי - ומאפשרת ניתוח תחרותי לשאלה העיקרית: קיומו של כוח שוק או החשש מהיווצרותו."

23. כך עולה גם מפסיקת בית הדין להגבלים עסקיים, למשל, בה"ע 506/04 שטראוס עלית בע"מ נ' הממונה על הגבלים עסקיים (פורסם בנבו, 2007) (להלן - "עניין עלית"), בסעיף 12:

"הגדרת תחומי וגבולותיו של השוק הרלוונטי היא צעד ראשון בבחינת קיומו או העדרו של כל הגבל עסקי ומונופולין בפרט. רק לאחר הגדרת שוק זה, ניתן לעבור לחלקה השני של הבדיקה ולבחון את השאלה האם אותו גוף מחזיק בידיו יותר ממחצית מאספקת הנכסים בשוק שהוגדר..."

ראו גם: החלטת הממונה בעניין הבקשה להכריז על חברת מנשה ח. אלישר בע"מ כעל בעלת מונופולין, סעיף 10 (פורסם בנבו, 14.6.1993) (להלן - "החלטת הממונה לעניין אלישר").

24. "השוק הרלבנטי" כולל את קבוצת המוצרים הקטנה ביותר באזור הגיאוגרפי הקטן ביותר שבו מונופול היפותטי יוכל להפעיל כוח שוק (ראו: גילוי דעת 1/11 בעניין הנחיות לניתוח תחרותי של מיוזגים אופקיים, 23.1.2011, בעמ' 5 (להלן - "גילוי הדעת לניתוח מיוזגים אופקיים" [ב])).

25. ודוק. על מנת שניתן יהיה להסיק מתוך "הגדרת השוק" את נתחי השוק לצורך סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים באופן שישקף בצורה הקרובה ביותר את כוח השוק של הפירמות הפועלות בשוק, יש להיזהר מתיחום צר או רחב יתר על המידה של המוצרים והאזור הגיאוגרפי הרלבנטיים להגדרת "השוק הרלבנטי" (ראו: גל ופרלמן, 172-173[א]).

26. בהתאם, יכללו במסגרת הגדרת השוק גם אותם מוצרים בעלי תחליפיות קרובה דייה למוצר הנבחן, הגם שיתכן והם נבדלים, באופן זה או אחר, האחד מן השני.

27. כך, כפי שהבהיר כבוד הנשיא א' ברק בע"א 2247/95 הממונה על ההגבלים העסקיים נ' תנובה – מרכז שיתופי לשיווק תוצרת חקלאית בע"מ, פ"ד נב(5) 213, 232 (1998), אשר אף שנאמרו בקשר עם בחינת מיזוג, יפים גם לעניין הגדרת שוק בבחינת מונופולין:

"עיקרו של תיחום הענף הרלוונטי, והרציונל שמאחוריו, הם זיהוי אותם מוצרים תחליפיים, שהם ששונים הם מן המוצר הנבחן במסגרת המיזוג, ניתן לראות – וצריך לראות – את הריכוזיות והשליטה בהם, כחלק מן הריכוזיות והשליטה במוצר הנדון. על-כן, מוצר חליפי הוא, למעשה, מוצר מתחרה. לפיכך, הגדרתו של ענף היא בתיחומה של קבוצת העוסקים המתחרים ביניהם."

28. כך, כפי שהבהירה הרשות עצמה בגילוי הדעת לניתוח מיזוגים אופקיים, בעמ' 11-12:

"סיכום של דברים, הגדרת השוק הרלוונטי, הן מבחינת המוצרים המתחרים בו והן מבחינת האזור הגיאוגרפי הרלוונטי עוסקים שניהם בהערכת המידה בה יהיו הלקוחות מוכנים, לנוכח העלאת מחיר קטנה אך משמעותית, לוותר על חלק ממאפייני המוצר אותו הם צורכים כיום (לדוג' איכות, טעם, גודל, מותג וכד') ולעבור למוצר תחליפי שמאפייניו קרובים לאלו של המוצר המקורי..."

29. יוצא, כי בשוק אחד יש לכלול את כל המוצרים אשר התחליפיות ביניהם עשויה ליצור לחצים ורסנים תחרותיים, המונעים מיצרני המוצרים מלהפעיל כוח מונופוליסטי, בין אם קיימת זהות בין המוצרים ובין אם לאו.

30. לשאלת מידת התחליפיות, או גמישות הביקוש, התייחס כבוד השופט י' עדיאל בפסק דין הי"ע (י-ם) 3/97 מגל מערכות בטחון בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים (פורסם בנבו, 4.11.2001) (להלן - "עניין מגל") (ס' 28-31 לפסק הדין):

"הגדרת שוק המוצר כוללת כידוע את אותם מוצרים שהם תחליפים במידה קרובה מספיק למוצר הנחזה כמוצר שבמונופולין (הוא המוצר נשוא ההכרזה), כך שהעלאת מחירו של מוצר זה תביא למעבר קונים למוצרים התחליפיים ועקב כך להפחתת הכמות הנמכרת ממנו באופן שיפגע ברווחיו של הספק."

... נקודת המוצא בקביעת השוק הרלבנטי, היא במוצר המסופק על-ידי הפירמה הנחזית כבעלת מונופולין. על בסיס נקודת מוצא זו, תיבדק האפשרות להרחיב את הגדרת השוק תוך בחינת קיומם של מוצרים תחליפים, שהם קרובים דיים למוצר הנבחן, שאלהם עשויים הצרכנים לעבור עקב העלאת המחיר, ובכך לפגוע ברווחיו של בעל המונופולין. (ראה הנחיות הגדרת השוק של הנציבות האירופאית - Commission Notice On The Definition of The Relevant Market For The Purpose of Community Competition Law, at section II; וכן הגדרת השוק בהנחיות המיזוגים של רשויות האכיפה בארה"ב - Department of Justice and Federal Trade Commission Horizontal Merger Guidelines (1992, at para 1.11).

המבחן העיקרי המשמש לאיתורם של מוצרים נוספים אשר עשויים לפול בגדרו של השוק הוא מבחן תחליפיות הביקוש בין המוצרים. **מידת התחליפיות נמדדת על-פי גמישות הביקוש הצולבת (cross elasticity of demand) ביחס למחיר**. מבחן זה מודד את ההשפעה שיש לשינוי במחירו של מוצר אחד על הביקוש למוצר האחר. כאשר העלאה במחירו של מוצר א' תביא לתנועה גדולה של קונים ממוצר א' למוצר ב', משמעות הדבר הנה, שגמישות הביקוש הצולבת של שני המוצרים הנה גבוהה, היינו, שמוצר ב' הוא מוצר תחליפי למוצר א'. (ראה: בזק (ערר 7/95) בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים, דינים-מחוזי, לב (1) 66).

כפי שמציין הכלכלן דוד בועז אשר הגיש חוות-דעת מטעם הממונה, יישום המבחן של גמישות הביקוש הצולבת מחייב בדיקה אקונומטרית על בסיס נתונים אמפיריים אודות התנהגות הצרכנים. בדיקה כזאת אמנם עשויה לספק תשובה ברורה לגבי גבולותיו של השוק. אולם יישומו בשטח של מבחן זה על בסיס "מדידה אמפירית של גמישות הביקוש הצולבת היא במקרים רבים מלאכה קשה עד בלתי אפשרית. אחת הבעיות העיקריות במדידה אקונומטרית את גמישות הביקוש בשווקים שונים הינה הדינמיקה השוררת בהם, הגורמת לאי יציבות של המשתנים המסבירים ברגסיה. שינויים תכופים בתנאי השוק מקשים הן על איסוף תצפיות והן על בחירת משתני הסבר הנכונים".

לפיכך, מציין הכלכלן דוד בועז, "במרבית המקרים נוהגת הפרקטיקה הכלכלית והמשפטית להשתמש במבחן האיכותי להגדרת השוק". המבחן האיכותי בודק את מידת התחליפיות בין המוצרים **על-פי אמות מידה ענייניות ופרקטיות (אך לא כמותיות)** שנועדו ליתן תשובה משוערת לגבי מידת התחליפיות בין המוצרים".

31. ואכן, מקום בו נהג הממונה על ההגבלים העסקיים בפיצול יתר של הגדרת השוק לתני שווקים, באופן

המתעלם מן התחליפיות הענייניות והפרקטיות הקיימת בין המוצרים, **דחה** בית הדין להגבלים עסקיים את הגדרת השוק וביטל את ההכרזה המבוססת עליה.

32. כך ארע, למשל, **בעניין עלית**, שם נדון ערר על החלטת הממונה להכריז על עלית תעשיות בע"מ כעל בעלת מונופולין בתחום אספקת הקפה השחור.

33. בית הדין דחה את האבחנה שביקשה הממונה לעשות, בין קפה שחור מן הסוג המיוצר על-ידי עלית לבין "קפה לבישול", והגדיר את שוק המוצר הרלבנטי כשוק הקפה השחור **בכללותו, חרף ההבדלים בין המוצרים**. על בסיס הגדרת שוק "מתוקנת" זו ביטל בית הדין את ההכרזה נשוא הערר (שם, ס' 39-40):

"המסקנה העולה מכל האמור הינה, כי שוק המוצר הרלוונטי **בענייננו הוא שוק הקפה השחור בכללותו**, וכי האבחנה שביקשה הממונה לעשות בהקשר זה בין קפה שחור-בוץ לבין 'קפה לבישול' - כדי להגן על ההכרזה שיצאה על-ידי הממונה הקודם - אינה יכולה לעמוד. מכיוון שבעת בחינת נתח השוק של עלית לא הביא הממונה בחשבון את כלל המתחרים הפועלים בשוק הקפה השחור, ובכלל זאת אף לא את נתחי השוק של המתחרים הפועלים בעיקר במגזר הערבי, הרי שלא ניתן לבסס על יסוד ממצאיו קביעה בדבר הנתח בו מחזיקה עלית בשוק הקפה השחור, ולא ניתן לקבל את קביעתו, לפיה עלית מרכזת בידיה יותר ממחצית מכלל אספקת הנכסים בשוק זה, כלשון סעיף 26(א) לחוק ההגבלים.

בית הדין קבע בעבר, כי 'אין הצדקה להותיר על כנה הכרזה שאינה נכונה', וביטל הכרזה על דובק כעל בעלת מונופולין (ה"ע (י-ם) 8005/03 הממונה על ההגבלים העסקיים נ' דובק בע"מ, דינים מחוזי לג(10) 526). למסקנה דומה הגיע בית הדין גם בה"ע (י-ם) 3/97 מגל מערכות בטחון בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים, תק-מח 2001(3) 39047.

אשר על כן, גם במקרה שבפני, ובהתאם לסמכות המסורה לי בסעיף 43(ד) לחוק ההגבלים, אני מקבלת את הערר ומורה על ביטולה של ההכרזה נשוא הערר."

34. הגדרת השוק כוללת, אפוא, את אותם מוצרים שהם תחליפיים "**במידה קרובה מספיק**", כלשון בית הדין להגבלים עסקיים, למוצר נשוא ההכרזה, ואין צורך בזהות מוחלטת או בתחליפיות "מושלמת" בין המוצרים השונים. די, לעניין זה, בתחליפיות סבירה בלבד ביניהם.

35. הלכה זו, לפיה מוצרים נבדלים יכולים להיות חלק מאותו שוק רלבנטי, שוללת את פילוח השוק הרלבנטי לתתי שווקים מצומצמים ו"דקים", ומתיישבת היטב גם עם עמדת הרשות עצמה, כפי שהובעה בשורה של החלטות שונות שיצאו תחת ידיה במרוצת השנים.

36. דברים ברורים נכתבו בהקשר זה, למשל, בנימוקי התנגדות הממונה על ההגבלים העסקיים למיזוג בין בראון-פישמן בע"מ לבין ידיעות אחרונות בע"מ (פורסם בנבו, 20.10.2002) (בעמ' 15):

"אינדיקציות רבות מלמדות כי על-אף קיומו של פער במספר הכתבים ובהיקף הסיקור הכלכלי ב"הארץ" ביחס ל"גלובס", קיימת מידה גבוהה של תחרות ישירה בין "גלובס" לבין "הארץ". "הארץ" בתור מתחרה ב"ידיעות אחרונות" וב"מעריב". כל אחד מעיתונים אלה הוא מוצר מבודד, אולם בידול כשלעצמו, אינו מוציא מוצרים משוק רלבנטי אחד:

"A producer of a successfully differentiated product, like a monopolist, can raise a product's price above the competition without losing all sales. However, even though each brand of a product is unique, each does not constitute a separate product market."

37. הממונה על ההגבלים העסקיים חזר על כך גם בהחלטתו בקשר עם הכרזה על בעלי מונופולין לפי סעיף 26(א) וקביעה בדבר קיומו של הסדר כובל לפי סעיף 43(א)(1) לחוק ההגבלים העסקיים בעניין נצב"א החזקות 1995 בע"מ ומפעלי תחנות בע"מ ואחרים (פורסם בנבו, 26.5.1999) (סעיף 6.4 להכרזה) (להלן - "ההחלטה בעניין נצב"א"), כדלקמן:

"מוצרים המצויים באותו שוק הם אלה המצויים בתחרות. במלים אחרות "שוק" הוא "הקבוצה הכי מצומצמת של מוצרים או שירותים שניתן לראותם כתחליפיים". המבחן העקרי לקיומה של תחליפיות, בראי תיחום השוק הרלוונטי, הוא מבחן תחליפיות הביקוש תוך התחשבות במאפייני ההיצע ומבנהו. נהוג לכנותו לעתים כמבחן תחליפיות השימוש הסבירה (reasonable interchangeability of use) או הגמישות הצולבת בין מוצרי השוק לבין מוצרים תחליפיים."

[ההדגשות במקור – הח"מ]

38. הנה כי כן, העובדה כי מדובר במוצרים נבדלים אינה שוללת תחליפיות ביניהם, ואינה מוציאה בהכרח את המוצרים מגדרו של אותו שוק רלבנטי. במילים אחרות, מוצרים יכולים להיות שונים, בין השאר, באיכותם ותכונותיהם, וכתוצאה מכך, גם במחירם, אך עדיין להשתייך לאותו שוק מוצר רלבנטי.

39. עמדה זו, כפי שהתגבשה בדיני ההגבלים העסקיים בישראל, נוהגת גם בדיני ההגבלים העסקיים בעולם. כך, לדוגמה, כפי שעולה מתוך מסמך הגדרת שווקים שפרסם משרד המסחר ההוגן בבריטניה (Office of Fair Trading: Market Definition, December 2004, pp 7-8. [ג]):

"Substitute products do not have to be identical to be included in the same market. For example, in its report on Matches and Disposable Lighters, the then Monopolies and Mergers Commission included matches and disposable lighters in the same market because customers viewed them as close substitutes. Similarly, the products' prices do not have to be identical. For example, if two products perform the same purpose, but one is of a higher price and quality, they might be included in the same market."

"A single brand or differentiated product within a product class is presumptively not a separate market, unless its maker is the only producer in a relevant category – for example, a single hospital relatively distant from the alternatives. – or unless a substantial group of customers can be significantly exploited via price discrimination".

ובהמשך :

"Most courts correctly define the presumptive market to include similar products, even though they can be differentiated by brand or features".

**ראו גם :** פסק הדין של בית המשפט לערעורים בארצות הברית **Telex Corp. v. International Business Machines Corp., 510 F.2d 894 (10th Cir. Okla. 1975)** [ה].

41. סיכומו של דבר, כדי להפעיל סמכותו לפי סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים, על הממונה - בשלב הראשון - לזהות ולתחם את השוק או השווקים הרלבנטיים. בעשותו כן, עליו להיזהר, פן יגדיר את השוק באופן צר מדי או רחב מדי, באופן שיכשיל את מטרת הגדרת השוק. הגדרה נכונה של השוק, אפוא, תכלול את אותם מוצרים שהם בעלי תחליפיות קרובה דיה.

42. בשלב השני, משהוגדר השוק, על הממונה לקבוע את נתח השוק של אותה פירמה בשוק או בשווקים הרלבנטיים. ובמילים אחרות, האם הפירמה מחזיקה בידיה יותר ממחצית מאספקת הנכסים בשוק שהוגדר.

43. אולם, וזאת יש להדגיש, אפילו התברר, כי פירמה פלונית מחזיקה בידיה למעלה מחמישים אחוזים משוק רלבנטי, הממונה אינו פטור משקילתם של שיקולים נוספים, שעשויים להוביל למסקנה, לפיה אין להכריז על קיומו של מונופולין (ראו, הרחבה, בשער הרביעי).

## **ב. רקע עובדתי רלבנטי לניתוח השוק - על לוחות הגבס ואופן אספקתם**

44. לוחות גבס מיוצרים מגבס, שהינו מחצב טבעי, הנגרס, מנופה ומועבר בצורת חצץ אבן לעיבוד תעשייתי במפעלים, המייצרים מחומר הגלם לוחות גבס. תחילתו של תהליך ייצור לוחות הגבס בטחינת חומר הגלם במפעלים לכדי אבקת גבס (Stucco), המהווה חומר לייצור מוצרי הגבס. לאחר מכן, מעורבלים יחדיו אבקת הגבס ותוספים, עד ליצירת תערובת, אותה יוצקים על גבי נייר קרטון, עליו סוגר בהמשך נייר נוסף. השלב הבא הינו ייבוש בתנור, עד לקבלת לוח גבס, הנחתך לאורך הסטנדרטי הרצוי.

45. לוחות הגבס מיועדים לבנייה למגורים ושאינה למגורים (כגון משרדים, מבני תעשייה, מבנים ציבוריים וכיוצא באלה).

46. לצד לוח הגבס "הרגיל", קיימים לוחות גבס בעלי תכונות ייחודיות, לרבות עמידות גבוהה לאש או רטיבות, ולוחות גבס שהונח ביניהם צמר סלעים ליצירת בידוד אקוסטי ותרמי.

מוצרי אורבונד כוללים לוחות גבס רגילים, לוחות גבס בעלי עמידות מוגברת למים ולוחות גבס בעלי עמידות משופרת לאש.

48. אורבונד מספקת לוחות גבס לסיטונאים, המוכרים אותם (ומוצרי בניה נוספים) בעיקר לקבלני בניה, הרוכשים מוצרים אלו עבור ועל פי בקשת הצרכנים.

49. למעשה, כפי שתיארה הממונה בהכרזה, הסיטונאים וקבלני הבניה פועלים כחוליה מקשרת בין אורבונד ובין הצרכנים, ואין להם השפעה ממשית על הביקוש של הצרכנים ללוחות גבס (אך יש להם השפעה על המחיר לצרכן) (בעמוד 4 להכרזה):

"יש לזכור בהקשר זה, כי הקבלן (אשר רוכש בדרך כלל את לוחות הגבס) הוא אשר עושה בהם שימוש במסגרת הבנייה, אך עליו לקחת בחשבון לא רק את עלויות ומאפייני החומר עבורו, אלא גם (ואולי – בעיקר) את צרכיו של מי שישתמש במבנה לאחר סיום העבודה. צרכים אלו הם המכתיבים את הביקוש ואת סוג החומר המתאים לשימוש בכל מקרה..."

50. נקדים את המאוחר, ונעיר בהקשר זה, כי שרשרת האספקה מנתקת את אורבונד מהצרכן, באופן שאורבונד אינה יודעת כיצד מתפלגת מכירת לוחות הגבס מן הסיטונאים ואילך, בהתאם לשימושים השונים הנהוגים בלוחות גבס (כפי שיפורטו בפרק ג2) (להלן).

51. השאלה עליה יש להשיב תחילה היא, האם ישנם מוצרים המקיימים תחליפיות קרובה מספיק עם לוחות הגבס אותם מספקת אורבונד. יודגש, כי די בתשובה חיובית על שאלה זו, על מנת להסיק שהגדרת השוק בבסיס ההכרזה, המבדילה את לוחות הגבס כשוק מובחן, שגויה מיסודה ודינה להתבטל.

## ג. הממונה שגתה בהגדירה את השוק הרלבנטי כשוק אספקת לוחות גבס

### ג1) לא ניתן להגדיר שווקים רלבנטיים לפי המתודולוגיה בה בחרה הממונה בהכרזה, המבוססת על העדפות סובייקטיביות

52. בטרם נצלול לבחינת השוק הרלבנטי להכרזה, נבקש להעיר על המתודולוגיה עליה מבוססת ההכרזה.

53. אין חולק, כי מוצרי הבניה השונים נבדלים בתכונותיהם, איכותם והתאמתם לצרכי הצרכנים השונים. כך, כפי שנכתב בהכרזה (בעמ' 3-4 להכרזה):

"כאשר עוסקים בלוחות גבס, ובמוצרים אחרים מסוג זה, חשוב להדגיש את הדברים הבאים. ענייננו הוא בחומר המשמש כחומר גלם בתחום הבניה, אשר – ככל מוצר בתחום זה – מגיע כאשר בצידו יתרונות וחסרונות. הבחירה שמבצע הצרכן בין לוחות גבס ובין מוצרים אחרים מוכתבת בראש ובראשונה מהשימושים שמבקש הצרכן לעשות בחומרים הנ"ל. כך למשל, כפי שנראה, מי שמבקש לערוך שיפוצים במבנה משרדים יעדיף באופן גורף שימוש בלוחות גבס לצורך הקמת המחיצות בין החדרים, כמו גם מי שמבקש לבנות נישות בתקרות של דירות יוקרה. זאת בשל מאפייני העבודה בגבס בשלב הבנייה ונוכח היתרונות היחסיים של הגבס לאחר מכן. יש לזכור בהקשר זה, כי הקבלן (אשר רוכש בדרך כלל את לוחות הגבס) הוא אשר עושה בהם שימוש במסגרת הבנייה, אך עליו לקחת בחשבון לא רק את עלויות ומאפייני החומר עבורו, אלא גם (ואולי – בעיקר) את צרכיו של מי שישתמש במבנה לאחר סיום העבודה. צרכים אלה הם המכתיבים את הביקוש ואת סוג החומר המתאים לשימוש בכל מקרה, ועל רקע המאפיינים הייחודיים של לוחות הגבס – הם אלה שהופכים את לוחות הגבס לשוק רלוונטי נפרד."

54. כלומר, הממונה מסכימה שהבחירה בין מוצרי הבנייה השונים, הנבדלים בתכונותיהם, תהיה פעמים רבות תוצאה של העדפה סובייקטיבית של הצרכן.
55. אכן, ניתן להניח שבכל זמן נתון קיימות קבוצות צרכנים עבורם לא קיימים תחליפים מספקים לסט התכונות ואופן היישום של מוצר בניה ספציפי. אלא, שאם נאמץ הנחה זו לצורך הגדרתם של שווקים רלבנטיים, המסקנה שתתקבל מיישום מתודולוגיה זו תהיה, שכל מוצר בניה מהווה שוק רלבנטי נפרד.
56. יתרה מזאת, כאשר מדובר בהעדפות סובייקטיביות של הצרכנים, בהחלט יתכן שהעדפות אלו ישתנו כפונקציה של הפרויקט לו מיועד מוצר הבניה. אם אלו הם פני הדברים, יתכן ונקבל מצב לפיו קבוצות צרכנים מסוימת מוצאת שני מוצרי בניה כתחליפים עבור פרויקט אחד, וכלא תחליפים עבור פרויקט שני, וממילא יתקבלו הגדרות שוק ארעיות ומשתנות מעת לעת.
57. בנוסף, כאשר מדובר בהעדפות סובייקטיביות של הצרכנים, לא מן הנמנע שנמצא שוני גם בין קבוצות צרכנים על בסיס גיאוגרפי. כך, לדוגמא, יתכן שקיימת העדפה למחיצות מלוחות גבס בלב תל-אביב, היכן שקיימת תחלופה רבה יחסית של דיירים באותו מבנה, אך מאידך נמצא העדפה למחיצות מבלוק בטון במקומות אחרים בישראל בהם התחלופה בין הדיירים נמוכה יחסית.
58. זאת ועוד, כאשר עסקינן בהעדפות סובייקטיביות הנגזרות מצורכי הצרכן, בהחלט ניתן להניח שצרכים אלו ישתנו אף בתוך אותו הפרויקט, בין הצרכנים הלוקחים חלק בפרויקט, ואף לגבי כל צרכן וצרכן (ביחידה המשויכת לו מתוך הפרויקט). כך למשל, משק בית יכול להעדיף מחיצה שהתכונה העיקרית בה היא יכולת נשיאת עומס במקום אחד בביתו, ולהעדיף מחיצה שהתכונה העיקרית בה היא חסינות ממים במקום אחר, ולהעדיף מחיצה שהתכונה העיקרית בה היא קלות ההרכבה והפירוק במקום שלישי. עבור אותו משק בית, מחיצה קלת הרכבה ופירוק לא מהווה תחליף מספק למחיצה היכולה לשאת בעומס, שמצידה לא מהווה תחליף מספק למחיצה חסינת מים, וזאת ביחס לכל אחד ואחד מהחדרים שבדירתו.
59. המסקנה, אפוא, ברורה: הסתמכות בלעדית, על תכונות המוצר או אופן יישום הבנייה בו, בעת הגדרת השווקים הרלבנטיים של מוצרי בניה, תוביל להגדרת שווקים רלבנטיים שגבולותיהם משתנים על פי זהות הצרכנים וסוג הפרויקט, ואף משתנים עבור אותו סוג צרכנים ובאותם פרויקטים, ואף מעת לעת.
60. מובן וברור, כי שווקים רלבנטיים שגבולותיהם משתנים תדיר לא יכולים להוות כלי עזר לניתוח כלכלי-תחרותי, ובוודאי שלא מאפשרים אמידת נתח שוק.
61. הגדרת שוק מעין זו אינה משרתת, אפוא, את דיני ההגבלים העסקיים ואף מכשילה את המטרה לשמה באה. זאת כפי שהבהיר הממונה על ההגבלים העסקיים בהערת שוליים 126 להחלטה בעניין נצב"א:

"...מטרת ההכרזה ליצור חזקה בדבר הגדרת השוק, נתח השוק וכוח השוק, עבור ציבור משתמשים בהיקף סביר - באזור או בארץ כולה - ולא עבור ציבור משתמשים בקו בודד. מהבחינה המנהלית היתה הכרזה ברמת פרטנות כזו כרוכה בדרך כלל בסרבול שאין הדעת סובלת, הן במידת המאמץ הנדרש, הן בצורך בעדכון המידע, והן בארעיות כל הגדרת "שוק" כזה. לבסוף, בחינה כזו גם אינה נחוצה למטרת הכרזת המונופולין, שכל פועלה יצירת החזקה המנהלית במישורים שצוינו לעיל..."

62. לחילופין, יש לבחון את מידת התחליפיות בין מוצרי בניה בניכוי השפעות ההעדפה הסובייקטיבית. כלומר, יש לבדוק האם ברגע ההחלטה קיים אילוץ המחייב את הצרכן לבחור במוצר בניה ספציפי. היה והתשובה על

כך שלילית, ובזמן ההחלטה הצרכן חופשי לבחור מבין קבוצת מוצרי בניה, אזי אותה קבוצה תהווה שוק רלבנטי מבחינת הצרכן, גם אם בסופו של יום הבחירה תעשה על פי תכונות המוצר ואופן היישום שלו.

63. צרכן יהיה חופשי לבחור בין קבוצת מוצרי בניה כאשר הם מספקים לו פיתרון פונקציונאלי וכלכלי דומה. המוצרים לא צריכים להיות בעלי סט תכונות זהה, או מיושמים באותו אופן. עליהם לספק את הפיתרון הפונקציונאלי הנדרש בעלות כלכלית דומה מספיק על מנת שלא להטיל אילוץ על שיקול הדעת של הצרכן. זהו, למעשה, "מבחן התחליפיות הקרובה".

64. המתודולוגיה בה הלכה הממונה יצרה בהכרזה כשל מובנה ואינהרנטי – לא זו בלבד, שהממונה ביקשה להגדיר את השוק, בהתאם לבחירה הסובייקטיבית של קבוצת צרכנים, קבוצה שלא הוגדרה בהכרזה, אלא שבסופו של יום, הממונה הגדירה את השוק כ"שוק אספקת לוחות הגבס", קרי, אספקת הלוחות לכלל הצרכנים כאשר הם, שאינם נמנים בהכרח על אותה קבוצה (בלתי מוגדרת לכשעצמה), עבורה, כביכול, אין שני ללוחות הגבס.

65. במילים אחרות, אף אם ממצאי הרשות הצביעו על קבוצות מסוימות שעבורן אין ללוחות הגבס תחליף מספק בשימושים מסויימים או בפרויקטים מוגדרים, הממונה הכריזה על אורבונד כמונופול באספקת לוחות גבס ככלל, היינו עבור כל השימושים וכל המבנים, לרבות עבור שימושים ומבנים בהם נעשה שימוש, לשיטתה שלה, במוצרי בניה אחרים.

66. יתרה מכך, אורבונד, כאמור, מספקת את לוחות הגבס לסיטונאים, אשר בתורם משווקים אותם לקבלנים בעיקר. אי לכך, אורבונד אינה יודעת מראש מהו השימוש הסופי שיעשה בלוחות הגבס, היינו, האם לוח הגבס עשוי להגיע לאותו צרכן שעבורו, בנסיבות נתונות, אין בנמצא חומר בנייה חלופי העונה על סט התכונות של לוח הגבס. מדובר בעובדה נוספת המעקרת את הגדרת השוק של "אספקת לוחות הגבס" מעיקרה.

67. לסיכום, בשל הבדלים בתכונות ובאופן יישום, ובשל העובדה שבחירת הצרכנים מבוססת על העדפות סובייקטיביות, לא ניתן להגדיר שווקים רלבנטיים למוצרי בניה בכלל, וללוחות גבס בפרט, בהתבסס על תכונות המוצרים ואופן היישום. לחילופין, יש להגדיר שוק רלבנטי כך שיכלול את קבוצת מוצרי הבניה המספקים לצרכן פיתרון פונקציונאלי וכלכלי דומה בזמן קבלת החלטת הרכישה.

## **ג(2) בכל אחד מהשימושים של לוחות גבס קיימים חומרי בנייה תחליפיים**

68. הממונה מונה בהכרזה שלושה שימושים מרכזיים ללוחות הגבס: בניית מחיצות פנימיות במבנים, הנמכת תקרות וחיפוי קירות חיצוניים (עמ' 4-8 להכרזה).

69. לצורך כל אחד מהשימושים הללו בלוחות גבס, קיימים מוצרי בניה אחרים, היכולים ומהווים תחליף ללוחות גבס, ולו תחליפיות קרובה.

70. הממונה אינה חולקת על כך. למעשה, הממונה מפרטת, אם כי באופן חלקי וחסר, ביחס לכל אחד מהשימושים, שורה של חומרי בנייה בהם נעשה שימוש לבניית מחיצות, תקרות וחיפוי קירות, לצד לוחות הגבס.



## ג(2)(א) מוצרים לבניית מחיצות נהנים מתחליפיות כלכלית ופונקציונאלית

71. כך כתבה הממונה בהכרזה לעניין חומרי הבנייה המשמשים לבניית מחיצות (בעמ' 5 להכרזה):

"כאמור, לוחות גבס אינו מוצר הבניה היחיד שמשמש להקמת מחיצות. חומרים נוספים מהם ניתן לבנות מחיצות פנימיות הם בלוקי בטון, בלוקי פומיס, בלוקי איטונג, קירטונג (בלוקי איטונג המכוסים בלוחות גבס), בלוקי סיליקט ובלוקי גבס..."

72. אכן, בישראל ניתן להקים מחיצות באמצעות מספר רב של מוצרי בניה, ביניהם בלוק בטון, לוחות גבס, ובלוקים מוקצפים ('איטונג'), בלוק גבס ובלוק פומיס.

73. לוח הגבס מיוצר, כאמור, מגבס ותוספים שונים הנוצקים בין שתי שכבות נייר קרטון, ולאחר ייבוש נחתכים לאורך הלוח הנדרש. בניית מחיצה נעשית באמצעות, לכל הפחות, 2 לוחות גבס (משום שבניית קיר גבס מחייבת הנחת לוח גבס משני צידי הקיר המתהווה ובתווך מסלולים וניצבי מתכת), או באמצעות 4 לוחות גבס (2 בכל צד) להשגת עמידות גבוהה יותר בפני פגיעות ונזקים. בשל האפשרות להכניס חומר לתווך שבין לוחות הגבס במחיצה, ניתן להשיג באמצעות מחיצת גבס בידוד אקוסטי ותרמי.

74. אולם, כפי שציינה הממונה, לוח הגבס אינו חומר הבנייה היחיד המשמש לבניית מחיצות. קיימים מוצרים נוספים המתאימים מבחינה פונקציונאלית לבניית מחיצות והמשמשים בפועל לבניית מחיצות בישראל, ולפיכך מהווים תחליף פונקציונאלי ללוחות הגבס, ובהם:

74.1 **בלוק בטון** הינו המוצר העיקרי המשמש לבניית מחיצות בישראל. הבלוק מיוצר מתערובת בטון (היינו מבוסס על מלט) ואגרגטים, הנוצקת לתבניות. בלוקים מבטון משתנים בעוביים, במספר החורים, ובתכונות כגון בידוד תרמי, בידוד אקוסטי, עמידות במים ואש וכדומה. בישראל פועלים כיום עשרות יצרנים המספקים בלוקים מבטון המיועדים למחיצות.

74.2 **בלוק איטונג** מיוצר מתערובת בטון, חול, סיד וחומר התפחה, המעורבבים עם מים ונוצקים לתבניות. בלוק איטונג הוא בעל תכונות בידוד תרמי ואקוסטי, עמידות באש ומים, משקל קל וחוזק מכני גבוה. בלוק איטונג מסופק בכמה עוביים, ובכמה צורות, לרבות בלוקים הכוללים תעלות מוכנות להעברת צנרת. בישראל פועלים כיום שני יצרנים עיקריים של בלוק איטונג המיועד לבניית מחיצות: איטונג תעשיות בע"מ ואשקלית (268) בע"מ.

74.3 **בלוק גבס** עשוי אף הוא מתערובת של גבס ותוספים, המעורבבים במים אשר נוצקים לתוך תבניות. בלוקי גבס עשויים בשיטת "שקע-תקע", המאפשרת שילוב קל של הלבנים זו בזו. לבלוק גבס עמידות בפני אש ומים. בישראל פועלים שני יצרני בלוקי גבס, אשכנז - המוחזקת בחלקים שווים על ידי אורבונד ואשטרום, וגשר גבס - שותפות בין טמבור לקיבוץ גשר.

74.4 **בלוק פומיס** מיוצר מתערובת של מלט, אגריגט פומיס שנוצר כתוצאה מפעילות וולקנית ומיובא בדרך כלל מיוון, ותוספים נוספים המעורבבים מים ונוצקים לתוך תבניות לקבלת בלוק בעל חללים רבים להקלה במשקל ולשיפור הבידוד תרמי והאקוסטי. בלוק פומיס מיוצר על-ידי יצרנים רבים, בכמה עוביים, וכולל תעלות מוכנות מראש להעברת צנרת.

75. הממונה אינה חולקת על היותם של חומרי בניה אלה ואחרים נוספים משמשים לבניית מחיצות, אלא, שלשיטתה, הם אינם תחליפיים ללוחות גבס, בין בהיבט העלות ובין בהיבט הפונקציונאליות של החומר (עמי' 7-4 להכרזה).
76. בכך נתפסה הממונה לכדי טעות. אכן, חומרי הבנייה השונים של מחיצות נבדלים במידת מה בתכונותיהם ובמחיר, אולם בכך אין בכדי לשלול את המסקנה בדבר היותם שייכים לאותו שוק רלבנטי.
77. קודם להחלטה איזה מוצר בניית מחיצות הוא בעל התכונות המתאימות ביותר להעדפותיו, יבדוק הצרכן האם כל מוצרי הבניה המוזכרים לעיל מהווים תחליף כלכלי מספק. היינו, האם עלות היישום שלהם, בניית המחיצה, דומה.
78. יודגש, כי מאחר ולצרכן אין תועלת מהמוצרים עצמם (בלוקים, לוחות), אלא רק מהמחיצה המורכבת מהם, יש להשוות את עלותן של מחיצות הבנויות ממוצרי הבניה השונים, ולא בין עלות מוצרי הבניה עצמם.
79. בנוסף, מאחר ומחיצה המורכבת משני לוחות גבס נחשבת לנחותה בהשוואה לקירות הבנויים ממוצרי בניית מחיצות אחרים, בפרמטרים כגון סינון רעשים, בידוד תרמי, רגישות למכות ועמידות במשקל מועמס, הרי שמחירה צפוי להיות נמוך משל מחיצות המורכבות ממוצרי בניה אחרים. מצד שני, הוספת שני לוחות גבס נוספים למחיצה (אחת מכל צד), משפרת את איכותה ומקרבת אותה לאיכות מחיצות הבנויות ממוצרי בניה אחרים. כלומר, על מנת לקבל השוואת עלויות נכונה יש לבחון את מחירה של מחיצה המורכבת מלוחות גבס כפולים, כלומר מחיצה המורכבת משני לוחות גבס בכל צד (ובסך הכל ארבעה לוחות גבס).
80. אין בהכרזה נתונים מספריים כלשהם, ולא פורטו בה עלויות השימוש במוצרי בניית מחיצות עליהן היא נסמכת, כביכול, אולם בהתאם להערכותיה של אורבונד ולפי חוות הדעת הכלכלית של המומחה מטעמה, מר פרלמן, כל מוצרי בניית מחיצות מהווים תחליף כלכלי מספק זה לזה (ראו: עמ' 39 לחוות הדעת). כלומר, במועד ההחלטה על מוצר בניית המחיצה, הצרכן יכול לבחור בין כל מוצרי הבנייה לעיל, ובהתבסס על סט התכונות הרצוי לו.
81. בהקשר זה, יוער, כי לא ברור, וממילא הממונה לא טרחה לבאר ולפרט בהכרזה, על בסיס אילו נתונים היא סומכת את הקביעה, לפיה מחיצה המורכבת מלוחות גבס זולה, ואף בפער משמעותי כלשונה, ממחיצות הנבנות בשיטת "בנייה רטובה" (בעמוד 7 להכרזה). גם בחומר שהועבר לעיונה של אורבונד עד כה, לא נמצא כל אומדן או ניתוח כלכלי שיש בו לתמוך קביעה זו.
82. באשר להתייחסות הנוספת בהכרזה בדבר עלות ההובלה בלבד של לוחות גבס לעומת בלוקים (בעמוד 9 להכרזה), זו חסרת משמעות של ממש, והרי, מעיניו של הצרכן התחליפיות הכלכלית תלויה בעלות השימוש הכולל במוצר, המורכבת גם מעלות ההובלה, אך היא בודאי לא מסתכמת בעלות זו.
83. לכן, האמירה לפיה "עלות ההובלה של לוחות גבס זולה באופן משמעותי מזו של בלוקים (על סוגיהם השונים)..." (בעמ' 9 להכרזה), שממילא לא נסמכה גם היא על נתונים מספריים כלשהם, אין בה ללמדנו דבר וחצי דבר, מבלי שיפורט לצידה, מהן העלויות הנוספות הכרוכות בשימוש במוצרים.
84. נותר, אפוא, לבחון, האם קיימת תחליפיות פונקציונאלית בין מוצרי בניית המחיצות.

85. הבחירה בין חומרי הגלם השונים לצורך בנייתן של מחיצות, נעשית על-ידי הצרכן ומושפעת מהעדפותיו הסובייקטיביות, עד כדי שבאותו פרויקט ממש, ואף ביחידות הפרויקט, אפשר ויעשה שימוש בחומרי גלם שונים.

86. יתכן וימצאו צרכנים, שבזמן ובנסיבות נתונים, יסברו שחומרי הבנייה האחרים אינם עונים על מכלול התכונות המאפיינות את לוחות הגבס, ולכן מוצרים אלה לא ייתפסו בעיניהם כתחליפיים. אולם, לא ניתן, כאמור, לגזור הגדרת השוק מתוך הסתכלות סובייקטיבית זו.

87. לסיכום, למרות שמוצרי בניית מחיצות נבדלים בתכונות מסוימות הם מהווים תחליף פונקציונאלי וכלכלי מספק בעיני הצרכנים. המסקנה המתקבלת מכל האמור לעיל היא שכל מוצרי בניית מחיצות מהווים תחליף זה לזה ושייכים לאותו שוק רלבנטי.

### ג(2)(ב) גם המוצרים לבניית תקרות מקיימים תחליפיות קרובה זה לזה

88. מוצרי בניית תקרות נועדו להסתרת תקרת הבטון של המבנה. לרוב, הסתרת תקרת הבטון של המבנה לא נובעת מצורך פיסיקלי או רגולטורי, אלא מבחירה אסתטית של הצרכן, לשם הסתרת צנרת המועברת בצמוד לתקרה (מיזוג אוויר, חשמל, מים), או לשם יצירת אלמנטים עיצוביים בתקרת המבנה. במבני ציבור ובחדרים מיוחדים במבני מגורים נוסף לצורך האסתטי גם צורך פרקטי והוא השגת בידוד אקוסטי (ולעיתים תרמי).

89. בישראל קיימים מוצרים רבים המאפשרים בניית תקרות, וביניהם:

89.1 **לוחות גבס** – תקרת גבס מורכבת באופן קבוע, במובן שהרכבה לאחר פירוק מחייבת עבודת גבס ושפכטל להסרת החיבורים בין הלוחות. יחד עם זאת, ניתן להרכיב חלקים מתקרת הגבס באופן שאפשר להסירם לצורך טיפול בצנרת העוברת בצמוד לתקרת הבטון. לתקרות גבס ניתן להוסיף תאורה - חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר. בהוספת חומר מבודד לתווך שבין התקרה ללוח הגבס מתקבל גם בידוד אקוסטי ותרמי.

89.2 **אריח מתכת** – עשוי בדרך כלל מאלומיניום או מתכת אחרת שעברה תהליך גלון למניעת קורוזיה, במראה שלם או מחורר. ניתן להרכיב תקרת מתכת באופן קבוע, או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרת מתכת מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה (חיצונית או שקועה), ופתחי מיזוג אוויר.

89.3 **אריח מינרלי** – עשוי מסיבים מינרליים בתוספת חומרים אורגניים למניעת עובש. ניתן להרכיב תקרה מינראלית באופן קבוע או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרה מינראלית מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה - חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.

89.4 **אריח עץ דחוס** – מורכב מסיבי עץ בתוספת צמנט וניתן להשגה בצבעי אפור או לבן. ניתן להרכיב תקרת עץ דחוס באופן קבוע, או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (חלקם או כולם). תקרת עץ דחוס מספקת בידוד אקוסטי וניתן להוסיף לה תאורה - חיצונית או שקועה, ופתחי מיזוג אוויר.

- 89.5 **תקרת עץ** – מורכבת מלוחות עץ דקים ומאורכים המורכבים על גבי תומכות מתכת המחוברים לתקרת הבטון. מאחר ומדובר בלוחות בודדים ניתן להשתמש בהם כתקרה מלאה או ליצור רווחים בין הלוחות. כמו כן, ניתן להתקין את הלוחות כך שחלקים מהם יהיו ניתנים לפירוק לצורך תחזוקת צנרת. תקרת עץ מספקת בידוד אקוסטי ותרמי, ניתן להתקין בה תאורה שקועה או חיצונית, וניתן לפתוח בה פתחים למיזוג אוויר.
- 89.6 **אריח פוליאוריתן מוקצף** – עשוי פוליאוריתן מוקצף וניתן ליישום על משטחים בצורות שונות, לרבות כאלו הדורשים חיתוך של האריח לצורות שונות. הקמת תקרת פוליאוריתן נעשית בהדבקה על גבי תקרת בטון עצמה או בהדבקה על גבי קונסטרוקציה מעץ או ממתכת. בהדבקה על גבי קונסטרוקציה ניתן להרכיב תקרת פוליאוריתן באופן קבוע או באופן המאפשר פירוק והרכבה של האריחים (כולם או חלקם). על גבי תקרת פוליאוריתן ניתן להרכיב תאורה חיצונית.
90. למרות קיומם של מוצרים רבים המאפשרים בניית תקרות, לא נמצא למרביתם זכר בהכרזה. הממונה בחרה להתייחס בהכרזה לצד תקרות מלוחות גבס לתקרות פריקות המורכבות משלד פח עליו מורכבים לוחות ספוגיים או לוחות פח בלבד. עוד אין בהכרזה - הגם שבידי הרשות הסמכות, הכלים והחובה לבצע בדיקה מעין זו, קודם להכרזה - השוואה של עלות השימוש בכל אחד ואחד מהפתרונות האמורים.
91. השוואה מעין זו הינה הכרחית על-מנת להסיק, כי המוצרים, הנהנים מתחליפיות פונקציונאליות, אינם תחליפיים מן ההיבט הכלכלי. זאת לא נבחן ולא נבדק בהכרזה. למעשה, לא זו בלבד שלא נעשתה כל התייחסות לשאלה זו בהכרזה, אלא שגם בחומר שנמסר מן הרשות לעיונה של אורבונד עד כה, אין נתונים המתייחסים לעלות בניית תקרות באמצעות המוצרים הרבים הקיימים לשם כך.
92. הממונה מבקשת להסיק מכך שלוחות גבס נתפסים כאסתטיים יותר בהשוואה לתקרות פריקות, ואילו תקרות פריקות עדיפות במידה ויש צורך בפירוק תדיר שלהן, כי שני המוצרים אינם מקיימים ביניהם תחליפיות קרובה (בעמ' 7 להכרזה).
93. אלא, שאין בתכונות אלה של המוצרים כדי לשלול את היותם תחליפיים זה לזה, ואף במידה קרובה מספיק, ולכל היותר, כל שיש בהן הוא לכוון לאותן בחירות סובייקטיביות המונעות מהעדפות הצרכנים, שממילא אורבונד אינה יודעת להצביע עליהם עת היא מספקת הלוחות לשוק, ולאור ההכרזה ניכר שגם הממונה עצמה מתקשה להצביע עליהם.
94. והרי לשיטתה של הממונה, "לעתים נעשה שימוש בשני סוגי התקרות יחד כמוצרים משלימים לכיסוי אותה התקרה". הנה כי כן, הבחירה הסובייקטיבית של הצרכן, עשויה להוביל אותו להעדיף, באותו פרויקט, ואף באותה יחידה בפרויקט, פעם את יתרונותיו של המוצר האחד, ופעם את יתרונותיו של המוצר האחר, אך הם, בראש ובראשונה, תחליפיים זה לזה.
95. עינינו הרואות, הגם שניתן למצוא הבדלים בין המוצרים לבניית תקרות, ולמרות שהמוצרים אינם זהים האחד למשנהו, הם מהווים תחליף פונקציונאלי בעיני הצרכנים, וממילא לא הוכח בהכרזה, ויתכן שאף לא נבדק, האם המוצרים אינם מהווים תחליף כלכלי זה לזה. המסקנה המתחייבת, אפוא, הינה שלא ניתן לקבוע כי לוחות גבס מהווים שוק מובחן גם בהקשר זה.

## ג(2)ג) קיימת תחליפיות קרובה גם בין המוצרים המשמשים לחיפוי קירות

96. חיפוי שלד מבנה הוא פעולה הנעשית בכל מבנה משני טעמים – בידוד תרמי ואסטטיקה.
97. הצורך בבידוד תרמי נובע מחשיפת שלד המבנה לפגעי מזג האוויר ולטמפרטורה מחוץ למבנה. כך, ללא בידוד תרמי תשפיע הטמפרטורה מחוץ למבנה על הטמפרטורה בתוכו, באופן שיגביר משמעותית את הוצאות האנרגיה הדרושות לקירור או חימום של המבנה. חיפוי שלד המבנה לצורכי בידוד תרמי נדרש במקומות בהם השלד עשוי כולו, או רובו, מיציקת בטון, ונדרש פחות כאשר השלד מורכב מעמודי בטון וביניהם לבנים מסוגים שונים, המספקים בידוד תרמי מספק למרבית אזורי האקלים בישראל.
98. הטעם השני לחיפוי שלד, האסטטי, נובע מהצורך להסתיר את יציקת הבטון או הלבנים המרכיבים את שלד המבנה. חיפוי השלד מטעמי אסטטיקה בא להחליף טיח המיושם בחלק הפנימי של הקירות החיצוניים.
99. בישראל קיימים מוצרי חיפוי רבים, אשר אך שלושה מהם נזכרים בהכרזה (לוח גבס, בלוק איטונג וטיח).
100. בנוסף, בשל התמקדות הממונה בחיפוי לצורכי בידוד תרמי נתמקד במוצרים המספקים תכלית זו. נציין, כי חיפוי קירות לצרכי בידוד תרמי אפשרי הן מצידו הפנימי של הקיר והן מצידו החיצוני.
101. להלן רשימת המוצרים המיועדים לחיפוי קירות מצידם הפנימי:
- 101.1 **לוחות גבס** – חיפוי מלוחות גבס מורכב כמחיצה בעלת צד אחד בלבד. לקיר החיצוני מחברים מסלולים וניצבי מתכת ועליהם מחברים את לוחות הגבס. הוספת חומר מבודד לתווך שבין הקיר החיצוני לבין לוחות הגבס מאפשרת השגת בידוד תרמי. לאחר הצבת לוחות הגבס והסתרת החיבורים החיפוי מוכן לצביעה.
- 101.2 **בלוק איטונג** – כאמור לעיל, בלוק איטונג מסופק בכמה עוביים, החל מעובי של 4 ס"מ. לצורכי בידוד תרמי, בלוק איטונג יודבק לחלק הפנימי של שלד הבניין באמצעות דבקי צמנט. על בלוק איטונג יש צורך במריחת טיח והכנה לצביעה.
- 101.3 **בלוק פומיס** – גם בלוק פומיס מיוצר בכמה עוביים, וכולל תעלות מוכנות מראש להעברת צנרת. לצורכי בידוד תרמי, בלוק פומיס יודבק לחלק הפנימי של שלד הבניין באמצעות דבקי צמנט. על בלוק פומיס יש צורך במריחת טיח והכנה לצביעה.
- 101.4 **לוח צמנט** – לוח העשוי מסיבים טבעיים בתוספת צמנט. לוח צמנט ניתן לחתוך לגודל רצוי ולהתקין בו פתחים לנקודות חשמל, צנרת מים וכיוצא באלה. התקנת לוח צמנט תעשה ישירות על שלד הבניין, או על גבי תומכות מתכת, לצורך בידוד תרמי והעברת צנרת. ניתן לרכוש לוחות צמנט במספר גדלים, צבעים ומרקם פנים, כך שבהתקנתם ניתן לחסוך את צביעת החיפוי. לחילופין, לאחר התקנת הלוחות והסתרת החיבורים, החיפוי מוכן לצביעה ואין צורך במריחת טיח. קיימים מספר סוגים של לוחות צמנט, המיוצרים על-ידי יצרנים שונים.
102. בנוסף, קיימים מוצרים רבים המיועדים לבידוד תרמי באמצעות חיפוי הקירות מצידם החיצוני:

- 102.1 **טייח תרמי** – מיוצר מתערובת של צמנט, תוספים פולימרים ופוליסטירן מותפת. המוצר מיועד ליישום על גבי שלד המבנה, בדרך כלל מצידו החיצוני, אך ניתן ליישום גם על הצד הפנימי. ביישום פנימי מחליף הטייח התרמי את הטיח הרגיל שנועד להכין את הקיר לצביעה.
- 102.2 **לוח קלקר** – עשוי מפוליסטירן מוקצף. המוצר מודבק לצידו החיצוני של שלד המבנה, מתחת ומעל קו הקרקע להשגת בידוד תרמי משופר, והוא יכול להיות מותקן על כל השלד או על חלקים ממנו. הגם שמוצר זה נזכר בנימוקי הממונה להתנגדות למיזוג **שותפות פוליביד שותפות מוגבלת, קלקר עין כרמל שותפות מוגבלת, פוליביד – קלקר אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (ביסוד) (מיום 15.7.2002)**, גם מוצר זה אינו נזכר בהכרזה.
- 102.3 **לוח רנדופן** – עשוי מפוליסטירן. מודבק גם הוא לצידו החיצוני של שלד המבנה, מתחת ומעל קו הקרקע להשגת בידוד תרמי משופר, ויכול להיות מותקן על כל השלד או על חלקים ממנו.
103. **כפי שניתן להתרשם, קיימים מוצרי חיפוי רבים, הן לפני המבנה והן לצידו החיצוני. הבחירה של הצרכן ביניהם, כבשימושים האחרים, תעשה על בסיס העדפות סובייקטיביות בהתאם לסט התכונות המבוקשות.**
104. **לאור זאת, הגדרת השוק הרלבנטי שבהכרזה מתערערת מאליה, שכן בהכרזה אין התייחסות לשלל המוצרים המוצגים לעיל, קל וחומר שאין ניתוח תחרותי סדור המראה מדוע מוצרים אלו אינם תחליפיים ללוחות גבס.**
105. **אף אם נניח לצורך הדיון, כפי שטוענת הממונה, כי במבני ציבור ומשרדים קיימת העדפה ברורה ללוחות גבס, הרי שאין בכך להוכיח היעדר תחליפיות מספקת בין מוצרי החיפוי השונים בכלל השוק, והרי הגדרת השוק בהכרזה מתייחסת ל"אספקת לוחות הגבס" ככלל. ממילא לא בחנה הממונה בהכרזה, האם נכון הוא להגדיר השוק באופן מצומצם.**
106. **מכל מקום, לאור ריבוי האפשרויות העומדות בפני הצרכן, שאלת השוק הרלבנטי צריכה להתברר באמצעות השוואת עלות היישום של כל אחד מהמוצרים. כאמור, אם כל או חלק מהמוצרים המוצגים לעיל מהווים תחליף כלכלי זה לזה, היינו הצרכן יכול לבחור ביניהם והוצאותיו לא ישתנו מהותית, אזי אותם מוצרים יהיו חלק מהשוק הרלבנטי.**
107. **כל שהממונה טוענת בהקשר זה, מבלי שהציגה נתונים בהכרזה גם בנושא זה, הוא "שקיים פער מחירים מסויים בין חיפוי גבס וחיפוי מבלוקים" (בעמ' 8 להכרזה). מובן, כי אין ב"פער מסויים" בין מחיר חיפוי לוחות הגבס למחיר חיפוי מבלוקים כדי לשלול תחליפיות כלכלית בין מוצרי החיפוי השונים ככלל ובין המוצרים הנזכרים בפרט. כפי הנראה, זו הסיבה שגם הממונה אינה טוענת להיעדר תחליפיות שכזו.**
108. **יוער, כי גם ביחס למוצרי החיפוי השונים לא נמצא בחומר שנמסר עד כה לעיון אורבונד מידע מלא וסדור באשר לעלותם, לא כל שכן סכימה של עלות השימוש בהם.**
109. **הנה כי כן, גם בבחינת חומרי החיפוי נמצאת תחליפיות מספקת על מנת להכלילם באותו שוק רלבנטי.**

## ד. הגדרת השוק הרלבנטי לבחינת פעילות אורבונד – שוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית

110. כפי שראינו לעיל, בבחינת כל אחד משלושת השימושים בלוחות גבס קיים היצע מוצרי בנייה רבים ומגוונים, כאשר הביקוש להם, אומנם, עשוי להשתנות, בהתאם לתכונותיהם ולחירוניהם, לגבי כל צרכן וצרכן, בכל פרויקט ופרויקט, אולם הם מהווים, בעיקרם, תחליפים זה לזה.
111. כך, היה ונמפה את מחיצותיו, קירותיו ותקרותיו של פרויקט מסויים, נמצא שנעשה שימוש במספר מוצרי בניה, זה לצד זה. ואילו, בפרויקט הסמוך לו, נעשה שימוש בחומרי בנייה שונים.
112. מאחר ואורבונד מוכרת לוחות גבס לסיטונאים, להבדיל ממכירה לצרכנים, אורבונד אינה יודעת איזה שימוש נעשה בלוח גבס ספציפי, באיזה פרויקט ועל-ידי איזה צרכן.
113. כפועל יוצא מכך, מבחינת אורבונד היא מתחרה בכל אחת מהחברות המספקות מוצרי בניה לאחד מהשימושים האפשריים בלוחות גבס, והשוק הרלבנטי לבחינת פעילותה הוא **שוק מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית** הכוללים מוצרים לבניית מחיצות, תקרות וחיפוי.
114. ואכן, לוחות גבס אינם המוצר היחיד המשמש לבניית המעטפת הפנימית של מבנה. כפי שראינו, קיימים מוצרים רבים נוספים המתאימים מבחינה פונקציונאלית לבניית מחיצות, תקרות ולחיפוי קירות, והמשמשים לבנייתם בישראל, ולפיכך מהווים תחליף פונקציונאלי ללוחות גבס.
115. אומנם, לכל מוצר ומוצר מאפיינים ייחודיים, עליהם עומדת הממונה בהכרזה, לרבות השוני בין "בנייה יבשה" לבין "בנייה רטובה". הבדלים אלה ישוקללו על-ידי הצרכן בטרם יבחר בין החלופות השונות. אולם, ובכך העיקר, המוצרים הם תחליפיים זה לזה.
116. אף הממונה עצמה אינה טוענת בהכרזה, גם לא מנסה לטעון, ובצדק, שהמוצרים אינם תחליפיים כלל זה לזה. כך, למשל, נכתב לעניין מחיצות (בעמוד 7 להכרזה):
- "משיחות שנערכו עם גורמים נוספים, ובהם יצרנים של בלוקים, אדריכלים, יזמים, ומהנדסים עולה כי **קיימת תחליפיות מסוימת** בין מחיצות גבס למחיצות אחרות כאשר מדובר במחיצות המשמשות למגורים, ותחליפיות נמוכה מאד כאשר מדובר במחיצות גבס המיועדות לשימוש בבנייני משרדים".
117. בהמשך ההכרזה מסבירה הממונה (בעמוד 7):
- "למעשה, דומה כי השיקול המרכזי שבגללו לא החליף השימוש בגבס את השימוש בבלוקים באופן גורף הוא **העדפתם של צרכנים פרטיים (בייחוד בבנייה למגורים)** לבניית מחיצות פנים מבלוקים מתוך העדפה לבנייה יחזקה".
118. ראשית, יוער, לאור דברים אלה של הממונה, כי לא זו בלבד, שלא ברור מהי אותה "תחליפיות מסוימת" (אליה מכוונת הממונה), ומה היחס בינה לבין "תחליפיות קרובה" (הוא המונח המקובל בהגדרת שווקים כפי שנטבע בפסיקה), אלא שכאמור, ברור מתוך הדברים, ובכך העיקר, שגם לשיטת הממונה קיימת תחליפיות בין המוצרים, לעיתים גבוהה יותר, לעיתים פחות, עובדה השוללת לכשעצמה את ההתייחסות ללוחות גבס כמוצר נבדל ומובחן, יהא השימוש בהם אשר יהא, ותהא קבוצת הצרכנים המשתמשת בהם אשר תהא.

119. **שנית**, הרושם המתקבל מההכרזה, כמו גם מן המסמכים שהועברו לעיון אורבונד מידי הרשות עד שלב זה, הוא שהממונה מעמידה את המוצרים במבחן מחמיר הרבה יותר מזה שנקבע בפסיקה, ולמעשה תרה אחרי תחליפיות גבוהה יותר מאמת המידה של "תחליפיות קרובה".

120. כך, למשל, בשיחה שנערכה עם מר זייד (אדריכל באדלר אדריכלים), ביום 30.11.2010 (לאחר השלמת השימוע, במה שנראה כהשלמת איסוף מידע לצורך ההכרזה), הפנה ד"ר פריזט, כלכלן ראשי ברשות, את השאלה הבאה:

"שאלתי את עופר כאשר הוא מתכנן – מהם המוצרים שעומדים מול השימוש בלוחות גבס גם לצורך חיפוי וגם למחיצות. הסברתי שהכוונה היא מהם המוצרים שיתנו לו יתרונות דומים לשימוש בלוחות גבס, כמו עבודה יבשה בכוח אדם זמין, כמו גמר חלק ואיכות, כמו מהירות הרכבה מצד אחד ולא יעלו את המחירים של העבודה באופן משמעותי. לצורך כך אמרתי שמשמעותי זה נניח 20% עד 50%. כלומר אלמנטים כמו זכוכית שהיא מאד חלקה ואפשר להרכיב מהר וזה עבודה יבשה אבל עולה יותר מ-50% מעל המחיר של הגבס, זה לא מה שאני מתכוון".

העתק תרשומת השיחה עם מר זייד מיום 30.11.2010 מצורף לערר זה, **מסומן בספרה "2"** ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

121. שאלה דומה בנושא הפנה ד"ר פריזט, למשל, ליועצת המשפטית בחברת אקרשטיין תעשיות בשיחתם מיום 12.12.2010 (גם זאת לאחר השלמת השימוע):

"הסברתי שכשאנחנו מדברים על תחרות בין לוחות גבס לבלוקי סיליקט, **אנחנו מדברים לא רק על ההיבט הפשוט של הקמת קיר או חיץ.** אלא **על מכלול התכונות** שאני מקבל משימוש בקיר גבס, **ביניהן**, קלות ההרכבה, מהירות ההרכבה, יכולת להעביר צנרת, הגמר החלק לצבע, העבודה היבשה, היכולת להשתמש בכוח אדם זמין ופחות מיומן, לקבל את התכונות האקוסטיות והתרמיות שהגבס מספק ויכולת להזיז ולשנות לאחר מכן בקלות וכל זה בלי להעלות את העלות הכוללת למחיצה או לקיר בסדרי גודל משמעותיים, נגיד ב-20% או יותר".

העתק תרשומת השיחה היועמ"ש של חברת אקרשטיין מיום 12.12.2010 מצורף לערר זה, **מסומן בספרה "3"** ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

122. ד"ר פריזט הקפיד להסביר כן גם לשאר נשאליו, שבאומרו "תחרות" אינו מכוון "רק להיבט הפיזי שמשותף לכל הקירות באשר הם וזה שהם יוצרים חיץ פיזי בין שני מקומות ואי אפשר לעבור דרכם", אלא שהוא מתייחס לכלל התכונות, היתרונות והחסרונות המאפיינים את לוחות הגבס (**ראו**: תרשומת שיחתו עם מר צבי אלדר, סמנכ"ל תפעול בחברת איטונג בע"מ מיום 22.12.2010, שהועברה לאורבונד כשהיא מושרת, שהעתקה מצורף לערר זה, **מסומן בספרה "4"** ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו).

123. מבלי להידרש לאופן בו ביקש ד"ר פריזט ללמוד על השוק ועל סיגנון של שאלותיו, ניכר מהן שתחרות קיימת, לשיטת הרשות, היכן שניתן למצוא התאמה מלאה בין מוצרים, ומוצר תחליפי יחשב מוצר שמקנה למשתמש בו את **אותו סט היתרונות** שנמצא במוצר אחר. לאור זאת, די בכך שמוצר לבנייה ייכלל תחת "בנייה רטובה", למשל, או שמשך העבודה בו יהיה ארוך יותר, או יצריך כוח עבודה מיומן, כדי שהמוצר לא יחשב תחליפי ללוחות גבס, וכפי שהנחה ד"ר פריזט את המשיבים, המוצר גם לא יחשב מתחרה בלוחות גבס.

124. אלא שהנחייה זו עומדת בסתירה מוחלטת לפסיקה ולספרות בדיני ההגבלים העסקיים, אף להחלטות הממונה על ההגבלים העסקיים לדורותיהם (כפי שהובאו בהרחבה בפרק א' לעיל). העובדה, כי אין בין



מוצרים תאימות מלאה בתכונותיהם אינה שוללת את היותם תחליפיים זה לזה. השאלה שהיתה צריכה להישאל, ולא נשאלה על-ידי ד"ר פריזט, גם לא בהכרזה, הינה אם קיימת "תחליפיות קרובה" בין המוצרים.

125. ואכן, כאשר נשאלו הנפשות הפועלות בתחום שאלות פתוחות יותר ומנחות פחות, עמדו על כך, שכלל המוצרים המשמשים לאותה תכלית פונקציונאלית, של בניית מעטפת מבנה פנימית, הם תחליפיים זה לזה (ראו הרחבה בפרקים ה(2), ו(1) ו-ו(2) להלן).

126. לא זו בלבד, שמעיין בחומר שמסרה הרשות לעיונה של אורבונד עד כה ולפי הנפשות הפועלות בתחום הבנייה, קיימת תחליפיות רבה יותר מ"תחליפיות מסוימת" (תהא כוונתה של הממונה במונח עלום זה אשר תהא), ובודאי קיימת תחליפיות קרובה, אלא שאפילו ניתן היה, כאמור, להגדיר קבוצות באוכלוסיה בהן המוצרים מקיימים ביניהם תחליפיות נמוכה יותר, אין בכך לבסס הגדרת שוק לפיה לוחות גבס מהווים שוק נבדל ככלל.

127. אולם, הגם שהממונה מבקשת להצביע על שוני בהעדפותיהם של צרכנים, הממונה מתקשה להגדיר על סמך העדפות סובייקטיביות, משתנות ובלתי מוגדרות אלה, שווקים. חלף זאת, ומבלי שיש לה תימוכין לכך, מגדירה הממונה את לוחות הגבס כ"אי בודד" בים של חומרי בנייה שונים ומגוונים המשמשים לאותה בנייה של המעטפת הפנימית של המבנה.

128. הגדרה זו חוטאת לא רק להכרזה עצמה אלא למציאות, כפי שהיא נלמדת, בין השאר, מהחומר והנתונים שהסכימה הממונה להעביר לעיונה של אורבונד עד כה, עובר להגשת ערר זה.

### **ה. הגדרת השוק של מוצרים לבניית מעטפת בניין פנימית נתמכת במסמכים ובנתונים שנמסרו לעיון אורבונד מידי הרשות**

#### **ה(1) גם המידע והנתונים שבידי הרשות, כפי שנמסרו לעיונה של אורבונד עד כה, מצביעים על מסקנות שונות בתכלית מכפי שבהכרזה**

129. הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, ואשר נמסרו לאורבונד עד כה, מחייבים מסקנה שונה בתכלית מזו שבהכרזה, לפיה השוק הרלבנטי לפעילותה של אורבונד אינו אספקת לוחות גבס בישראל, כטענת הממונה, כי אם שוק מוצרי בנייה למעטפת מבנה פנימית.

130. לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, ההגדרה בהכרזה, המבקשת להבדיל ולהבחין את לוחות הגבס מכלל מוצרי בניין המעטפת הפנימית של מבנה, עליהם הם נמנים ואליהם הם משתייכים, היא הגדרה צרה מדי, העושה פילוח יתר של השוק הרלבנטי, חוטאת למציאות כהווייתה, ואף אינה עומדת במבחנים שנקבעו לעניין הגדרת שוק בפסיקה ובספרות דיני ההגבלים העסקיים.

131. לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, קיימת תחליפיות פונקציונאלית סבירה בוודאי, ובפועל, אף הרבה למעלה מכך, בין החומרים השונים לבניית מחיצות, תקרות וחיפויים.

132. לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, המוצרים משמשים כולם, בפועל, לאותה התכלית – בניין מעטפת מבנה פנימית.

133. לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, בעלי מקצוע נוהגים להשתמש במוצרים השונים לבניית המעטפת, ואף משלבים בין המוצרים באותו פרויקט ממש, כאשר הבחירה באיזה משפע המוצרים להשתמש נתונה, על-פי רוב, לזים או לאדריכל.

134. לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, יתכן וקיים בקרב אוכלוסיות מסוימות ובאזורים שונים באוכלוסייה הבדל תפיסתי באשר למוצרי הבניין השונים, המעדיפה את הבנייה המסורתית בבטון על-פני החלופה המודרנית של לוחות גבס, אך בכל מקרה לא קיים הבדל פונקציונאלי בין החומרים.

135. לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, השחקנים השונים בשוק רואים את מוצרי בנייתה של מעטפת מבנה פנימית כשוק אחד.

136. יתרה מכך, לפי הנתונים שנאספו על-ידי הממונה, השחקנים המייצרים ומשווקים את חומרי הבניין לקירות רואים עצמם מתחרים האחד של השני. והתחרות עזה.

137. לכל אלה לא ניתן ביטוי בהכרזה, הגם שאורבונד הצביעה על כך בפני הממונה עוד בשימוע (על סמך החומר החלקי שנימסר לעיונה).

## **ה(2) קיומה של תחליפיות סבירה ואף למעלה מכך עוברת כחוט השני במידע שנמסר לרשות מן הנפשות הפועלות בתחום הבנייה**

138. מן התשובות והמידע שהתקבלו ברשות, ואשר הועמדו לעיונה של אורבונד עד כה, עולה, כי לוחות גבס אינם המוצר היחיד המשמש לבניין המעטפת הפנימית של מבנה למגורים ושאינו למגורים. ישנם חומרים רבים נוספים המהווים, יחד עם לוחות הגבס, תחליפים פונקציונאליים זה לזה, ברמה סבירה, ואף ברמה קרובה והרבה למעלה מכך, ומכל מקום ברמה מספקת על מנת להכליל ביחד, באותו שוק מוצר רלבנטי.

139. על המגוון בחומרים לבניין קירות והתחליפיות ביניהם ניתן ללמוד, למשל, מדבריו של מר למבז, מנהל פרויקטים בחברת אלקטרה בניה בע"מ (המשתתפת בבניית פרויקטים שונים, לרבות מגדלי דירות ובנייני משרדים), כפי שמסרם לכלכלנית הרשות, גב' בודמן, ביום 30.3.2009:

"החברה עוסקת בכל תחומי הבנייה: מגורים, מסחרית וכד'. הפרויקטים למגורים הם בפריסה ארצית. עבור הפרויקטים משתמשים בכל סוגי המחיצות: בלוקים מבטון, איטונג, גבס ולוחות גבס. לא ניתן לומר באיזה סוג בנייה משתמשים באיזה סוג מחיצה, זה לא הולך לפי זה, אלא משתמשים בכל הסוגים בכל המחיצות. סוג המחיצה שמשתמשים בה נקבע בשלב התכנון. מי שמבצע את התכנון זה האדריכל. יש מקומות שיש גם את התכנון שלנו ויש מקומות שזה רק של הקבלן המבצע. לא יודע לומר איזה אחוז מכלל העבודות מתבצע עם אילו סוגי מחיצות או לפי סוגי בנייה או לפי פרויקטים או לפי הפרויקטים שלו. יש לחברה הרבה מאוד פרויקטים.

בבנייה סטנדרטית רגילה בד"כ זה בלוק שחור. השיטה הכי מקובלת זה בלוק שחור... במגורים היוקרתיים יש נטייה להשתמש בבלוקי גבס ולוחות גבס. זה בפרויקטים היקרים...

במשרדים בונים בכל סוגי המחיצות גם בבלוק שחור...

היום הוא מנהל שלושה פרויקטים של מגורים ושם הכל נעשה בבלוק."

העתק תרשומת השיחה עם מר למבז מיום 30.3.2009 מצורף לערר זה, מסומן בספרה "5" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

140. דברים ברורים ומובהקים בהקשר זה, ביטא גם מר צבי אדלר, סמנכ"ל תפעול איטונג בע"מ, במענה לדרישת נתונים לרשות, מיום 21.12.2008:

**"המוצרים התחליפיים הם כדלקמן:**

**מחיצות מבלוקי בטון**

**מחיצות מבלוקי גבס**

**לוחות גבס**

**וכד'.**

**המחיצות הן תחליפיות בהגדרה.** השיקול של היזם/קבלן לבחור מחיצה כלשהי הוא מורכב ונובע מעלות מ"ר מחיצה מוכנה לצבע ומאיכותה".

העתק המענה על דרישת הנתונים (שהועבר לאורבונד כשהוא מושחר) מצורף לערר זה, מסומן בספרה "6" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

141. גם גב' אורלי אינדיצקי, מנהלת מחלקת אבטחת איכות בסולל בונה – שיכון ובינוי, התייחסה לכך בשיחה שערכה עם גב' בודמן, ביום 8.3.2009:

"בגדול לסולל בונה אין שיקול דעת איזה סוג מחיצות להקים במבנה כיוון שמקבלים לידיהם מכרז ובו יש כתב כמויות נתון. מי שמחליט על סוגי המחיצות זהו האדריכל של היזם. הרבה פעמים אנחנו משיקולים שלנו מנסים לעשות שינויים במפרט זה. בפרויקט של דירות בד"כ אי אפשר לשנות הרבה כי הדירות נמכרות הרבה לפני תחילת הפרויקט ולדייר העתידי כבר יש מפרט טכני שמפרט את הדברים. אבל בסיף [בסעיף – הח"מ] המחיצות בד"כ כותבים או בלוקי בטון או בלוקי איטונג או קירות גבס. דייר שלא מבין בזה – ניתן לשנות יותר בקלות את התוכניות. אם מדובר בבנייה ציבורית – ניתן לשנות את התוכנית ביתר קלות.

מבחינת הבניה עצמה, נח יותר כשבונים דירות לרצף את כל הדירה בריצוף אחיד ללא סימונים ואז להעמיד מחיצות. המחיצות יכולות להיות או מלוחות גבס, או קירטונג או בלוקי גבס. את בלוקי הבטון או האיטונג ניתן למקם רק על בטון חשוף. את בלוקי הבטון לא ניתן למקם על גבי ריצוף כיוון שתמיד יהיו שקיעות של הריצוף, בגלל משקל הבטון. על ריצוף קיים ניתן להעמיד רק גבס או קירטונג.

כאמור, אפשר לנסות לשנות את המפרט הטכני, אבל זה אל [לא – הח"מ] תמיד מתאפשר, משיקולי שיווק. בת"א אין בעיה לבנות מגבס, אבל בפריפריה אנשים רוצים קיר חזק, ולכן שם אי אפשר לבנות בגבס...

... מתוך סך המחיצות שהציבו בשנה האחרונה, בהערכה, 20% לוחות גבס, 5% בלוקי גבס והיתר חצי חצי בין בלוקי בטון לבלוקי איטונג, המהווים את עיקר המאסה. מדובר על בנייה למגורים."

העתק תרשומת השיחה עם גב' אינדיצקי מיום 8.3.2009 מצורף לערר זה, מסומן בספרה "7" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

142. הנה כי כן, ניתן למצוא במפרטים את כל חומרי הבנייה, ואף נשמרת האפשרות לבחור בין חומרי הבניין. משמע, בעלי המקצוע, הבקאים בתחום, רואים בהם תחליפיים זה לזה, במהותם, והבחירה הסופית ביניהם תלויה במגוון שיקולים, מקצועיים, מסחריים ושיווקיים.

143. תמונת המראה של המפרטים הללו, היא כי בשטח ניתן למצוא מחיצות, תקרות וחיפויים הבנויים מכל חומרי הבנייה, לרבות לוחות גבס, שבכל מקרה, אינם תופסים למעלה ממחצית מן השוק, כפי שעולה מחוות דעתו הכלכלית של מר פרלמן.

[REDACTED]  
המוצרים שלנו מתחרים במידה מלאה בלוחות/ מחיצות גבס, כמו כן קיים מוצר נוסף (אותו אנחנו לא מייצרים) בתחום הגבס והוא בלוקי גבס.

...

[REDACTED]  
העתק מכתבו של מר שדה מיום 30.4.2009 מצורף לערר זה, מסומן בספרה "8" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

145. מסיבה זו, כפי שמבהיר פרופ' אמנון כץ מהמכון הלאומי לחקר הבניה בטכניון, "כאשר מתכננים את הבניין לא לוקחים בחשבון שהמחיצות תהיינה באופן בלעדי גבס למקרה שאח"כ ישנו את זה למחיצה אחרת, וכאמור אין לזה צורך באישור כי זה לא שינוי בשלד הבניין" (23.10.2008, מצורף ומסומן בספרה "9", ומהווה חלק בלתי נפרד מהערר).

146. וראו בהקשר זה גם דבריו של מר שלומי בן עזרי, מנכ"ל התאחדות הקבלנים, בשיחתו עם גב' בודמן, מיום 8.3.2009:

"...בד"כ הבניין מתוכנן לעומסים הכי גבוהים. לשים מחיצות מגבס או מבלוקים זה לא משפיע על התכנון..."

העתק תרשומת השיחה עם מר בן עזרי מיום 8.3.2009 מצורף לערר זה, מסומן במספר "10" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

147. ואכן, בשוק משווקים שפע חומרים לבניין מעטפת מבנה פנימית. נפנה בהקשר זה, למשל, לקטלוג חברת אקרשטיין תעשיות בע"מ (להלן - "חברת אקרשטיין"), הכולל נתונים אודות בלוקים שונים, המיועדים לבניית מחיצות פנים ללא טייח ולהסבר שנתנה בעניינם גב' משעל ממחלקת תכנון אדריכלי בחברת אקרשטיין לגב' בודמן, בשיחתן מיום 4.3.2009. עוד נפנה, לתשובתו של מר ברוך אלעד, מחברת רולן בע"מ, מיום 19.10.2009, אשר הבהיר, כי: "אנו [חברת רולן - הח"מ] משתמשים בלוחות הגבס כאחד מהחומרים הרבים המרכיבים את המבנים המיוצרים על ידינו".

העתקי המסמכים הקשורים עם חברת אקרשטיין והעתק תרשומת השיחה מיום 19.10.2009, כמו גם העתק מכתבו של מר אלעד מיום 19.10.2009, מצורפים לערר זה, מסומנים, יחדיו, במספר "11" ומהווים חלק בלתי נפרד הימנו.

ראו גם: העתקי המפרטים והקטלוגים המצורפים ומסומנים, יחדיו, במספר "12", ובהם פירוט אודות מגוון חומרי בניית מחיצות פנים המשווקים זה לצד זה, כפי שנמסרו על-ידי הרשות לעיונה של אורבונד.

148. הנתונים שנמסרו לעיונה של אורבונד עד שלב זה, עליהם משתיתה, כביכול, הממונה ההכרזה, מתייחסים, אפוא, לחומרי הבניין השונים ככאלה המשמשים לאותה תכלית ממש, והיא בניין המעטפת הפנימית של המבנה.

149. במילים אחרות, פונקציונאלית אין בין החומרים השונים הבדל, והבחירה ביניהם עשויה להשתנות בהתאם להעדפותיו הסובייקטיביות של הצרכן, לפי מאפייניהם הפרטניים של המוצרים, על היתרונות והחסרונות הגלומים בכל אחד ואחד מהם.

150. כך, גם אם בקרב אוכלוסיות מסוימות ובאזורים שונים באוכלוסייה קיים הבדל תפיסתי באשר למוצרי הבניין השונים, המתבטא בהעדפה לבנייה המסורתית בבטון על-פני החלופה המודרנית של לוחות גבס, למעשה אין הבדל פונקציונאלי בין החומרים הללו, המשמשים בפועל לאותה התכלית.

151. עמד על כך, יו"ר אגוד מהנדסי מבנים, מר אהרונוב, בשיחה שערכה עימו גב' בודמן, ביום 17.3.2009 :

"המחיצות שמשמשות בהם בנוסף למחיצות מלוחות גבס, הן מחיצות מבלוקי גבס... בנוסף יש צמנט-בורד, זה לוח שעשוי מנסורת עץ כבודה, וצמנט עם פולימרים. זה נועד לציפוי קירות ולא למחיצות. זה חומר יקר אך מעולה, נועד לקיר חיצוני. מחיצות חלקות זה לכיוון הגבס, לוחות או מחיצות מבלוקי גבס. יש גם בלוקי איטונג, שהם יחסית חלקים אבל צריך טיח. בלוקי בטון, זה החומר הישן ביותר שקיים אחרי תקופת המנדט.

...  
בלוקים יכולים להיות במגורים וגם גבס יכול להיות...

...במבנה מגורים ישנה העדפה לבלוקים בגלל קונסרבטיזם כשמדובר בבית ובגלל עניין של סטיגמה. זה עניין של זמן ומסורת...

...בשיפוצים ובמגורים בד"כ המחיצות מבלוקים. אנשים בד"כ מעדיפים בלוקים, המשפצים עובדים עם כל סוגי המחיצה."

העתק תרשומת השיחה עם מר אהרונוב מיום 17.3.2009 מצורף לערר זה, מסומן במספר "13" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

152. מנכ"ל חברת בלוקל רביד בע"מ, יצרנית בלוקים, הבהיר גם הוא בשיחתו עם גב' בודמן מיום 9.6.2009, כי בלוקים משמשים גם היום מרכיב מרכזי ודומיננטי לבניית קירות מעטפת המבנה הפנימית, לצד חומרי בניית קירות אחרים :

"במשרדים גם משתמשים בבלוקים. השימוש הוא בכל סוגי המבנים: קניונים, מבני ציבור, בני[ה] רוויה. מוצר מחיצות בלוקים זה מוצר היסטורי שקיים מלפני זמן רב, המחיצות מגבס הן רק ב-10 השנים האחרונות, ועד אז היו כולם. בלוקים זו בנייה מסורתית.

גם היום בונים מחיצות מבלוקים, אבל לא ידע לפלח לפי סוגי הבנייה כיוון שעובדים דרך סיטונאים בעיקר. משווק למפיצים והם מוכרים לקבלנים, חברות הבנייה, שיפוצניקים וכו'. לכן אין לנו מידע להגיד כן או לא.

גם בקניונים רואים מחיצות מהבלוקים שלנו. גם במשרדים. רואה גם מוצרים אחרים ולא רק את שלנו."

העתק תרשומת השיחה עם מנכ"ל בלוקל רביד בע"מ מיום 9.6.2009 מצורף לערר זה, מסומן במספר "14" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

153. דבריו של מנכ"ל חברת בלוקל רביד בע"מ, מאירים עובדה נוספת, כי באופן דומה לאורבונד, ישנם שחקנים נוספים המייצרים או משווקים חומרי בניה ואינם יודעים איזה שימוש יעשה בחומר הבנייה ולאיזה צרכן ינותב. עובדה זו מחזקת את הגדרת השוק החולשת על כלל מוצרי הבניה לבניין מעטפת מבנה פנימית.
154. הממונה אספה נתונים גם מאתרים שונים באינטרנט, אשר ככל שניתן ללמוד מהם לענייננו, הרי יש בהם חיזוק נוסף לדברים עליהם העידו השחקנים השונים בשוק בניית מעטפת בניין פנימית. כך, למשל, נכתב במאמר על השימוש בגבס בבנייה למגורים מתוך האתר Adira.co.il (להלן - "אתר הדירה"):
- "באופן פרדוקסאלי הגבס חדר לשכבות האוכלוסייה בעלות האמצעים בעוד שהשכבות העממיות מתקשות לקבל את הבנייה בגבס כחומר יציב".**
155. וכן, נכתב בהמשך:
- "... רווחות לעיתים בקרב ציבור המשתמשים 'דעות קדומות' בנוגע לתפקוד ולקיים של מחיצות קלות מגבס, ולא אחת נתקלים בהתנגדות של דיירים לקבל אותן כשוות ערך למחיצות מבנייה כבדה".**
- העתקי עמודי האינטרנט הרלבנטיים מצורפים לערך זה, מסומנים, יחדיו, במספר "15" ומהווים חלק בלתי נפרד הימנו.
156. לצד ההשפעות של הבנייה המסורתית קיימת השפעה גם למגמות בנייה בחו"ל על העדפת הצרכנים.
157. בשנים האחרונות הוגברה מגמת הבנייה הקלה באירופה וארה"ב והשפיעה גם על שוק הבנייה למגורים בישראל. משמעות השפעה זו הינה כי הבניה בבלוק או לוח גבס נחשבת כיום גם בישראל, כבניה איכותית בדומה לבניית בבלוק בטון.
158. על השינוי בהעדפת צרכנים ניתן ללמוד, למשל, מתוך דבריהם של סמנכ"ל תפעול ומנהל פרויקטים בחברות א. דורי בע"מ ורום גבס חיפוי וקירוי (1997) בע"מ, בשיחתם עם גב' בודמן מיום 8.3.2009:
- "במבני מגורים יש הרכב של מחיצות: גם לוחות גבס, גם בלוקי גבס. במגדלי יוקרה יש רק גבס מסוגיו השונים. במגורים הרגילים עד היום היו בלוקים רגילים או איטונג. היום יש מעבר לגבס גם במחיצות וגם בבלוקים. המגמה כללית - יש מעבר למוצרי גבס גם בבניה פשוטה..."**
- העתק תרשומת השיחה עם סמנכ"ל תפעול ומנהל פרויקטים בחברות א. דורי בע"מ ורום גבס חיפוי וקירוי (1997) בע"מ מיום 8.3.2009 מצורף לערך זה, מסומן במספר "16" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.
159. עוד לעניין זה, דבריו של מר גרי סגל, המשמש מהנדס ראשי בחברת אס. גי. אס חברה לבניין בע"מ, בשיחה שערך עם גב' בודמן ביום 24.3.2009:
- "מגמות - בעולם המערבי בונים יותר בגבס מאשר בעולם השלישי. לפני 20 שנה בנייה בגבס הייתה חריגה והיום היא מקובלת. גם בלוקי גבס."**
- העתק תרשומת השיחה עם מר סגל מיום 24.3.2009 מצורף לערך זה, מסומן במספר "17" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

160. מן ההכרזה ניכר, כי הממונה אינה חולקת על עצם המעבר של לקוחות לשימוש בלוחות גבס לצורך בניית המעטפת הפנימית של מבנה, אולם היא מתעלמת מן ההשפעה הקיימת והצפויה של מגמה זו, המחייבת, לכל הפחות, להמתין ולבחון כיצד תיתן אותותיה בשוק המקומי.
161. ודוק. העובדה שלוחות גבס הם המוצר החדש ומתקדם טכנולוגית בהשוואה למוצרי בניה אחרים, לא מחייבת שלא תתקיים תחליפיות דו-סיטרית בין המוצרים, באופן שמוצרי בניה אחרים מהווים תחליף ללוחות גבס. כל שיש בה להצביע הוא על מעבר מן המוצר "המסורתי", שהציבור הורגל בשימוש בו, למוצר החדש יותר. דבר המוכיח, גם הוא, את היות המוצרים תחליפיים זה לזה.
162. עצם ההתחבטות של הצרכן הישראלי מעידה כי לפי פרקטיקת הבניה בישראל, כל המוצרים המשמשים לבניית קירות הינם תחליפיים זה לזה ומשתייכים לשוק אחד.
163. לפיכך, קביעה כי השוק הרלבנטי בישראל אינו שוק חומרי הבניה המשמשים למעטפת מבנה פנימית בכללותם וכי דווקא בישראל קיים שוק נפרד ועצמאי ללוחות גבס בלבד, מחייבת את הממונה בהנמקה מפורשת מדוע דווקא הגדרת שוק מצומצמת זו היא הנכונה והמתאימה לישראל, ואיזה שוני מהותי קיים בין השוק בישראל לשוק במדינות אחרות.
164. הנה כי כן, כפי שעולה באופן עקבי מדברי השחקנים השונים בתחום הבנייה, קיימת תחליפיות פונקציונאלית בין חומרי הבניין, כאשר הבחירה ביניהם מושפעת, בין השאר, מתפיסות הקיימות בשוק, המורגל מזה שנים בבנייה המסורתית, היינו בניית קירות מבלוקים.
165. אולם, מגוון השיקולים בבחירה בין חומרי בניין הקירות השונים אינו מתמצה בתפיסות הקיימות בשוק. מתוך עיון במסמכים שהועברו לעיון ואורבונד נוכל למנות בין השיקולים, בנוסף לתפיסת הבנייה המסורתית, את שאלת קיומו של ריצוף במבנה, מודולאריות המבנה, מהירות הבנייה, שיקולי אופן העברת צנרת וכבלים בקירות, והיתרונות והחסרונות המאפיינים עבודה יבשה לעומת עבודה רטובה. שיקולים אלה מקבלים ביטוי גם בהכרזה.
166. אלא מאי, שהממונה מסיקה מתוך תכונות אלה, שהיה והן אינן מתקיימות, במלואן, לגבי חומרי בניה אחרים מלוחות גבס, באותו האופן שהן באות לידי ביטוי בלוחות הגבס, לא ניתן לומר, כך לשיטתה, שהם תחליפיים זה לזה.
167. אכן, מן המסמכים ניכר, כי ניתן למצוא צרכנים מסוימים עבורם, בנסיבות מסוימות, לא קיימים תחליפים מספקים. אולם, לא רק שמדובר בתופעה טבעית הקיימת כמעט בכל שוק, אלא שמובן וברור, שלא ניתן להסיק מתוך כך, שמוצרי הבניין אינם תחליפיים זה לזה. ההיפך הוא הנכון. ממילא, לא ניתן להגדיר על בסיס זאת שווקים, שגבולותיהם אפורים ובלתי קבועים.
168. זאת ועוד, מאחר ואורבונד מוכרת את לוחות הגבס לסיטונאים, המוכרים בתורם את הלוחות בעיקר לקבלני בנייה, כאשר הבחירה מצויה, כאמור, בדרך כלל, בידי האדריכל או היזם (כפי שעולה מן הדברים שצוטטו לעיל, וראו, למשל תרשומת השיחה מיום 8.3.2009 עם גבי אינדיצקי, נספח 7), הרי שהיא ממילא מתחרה בכלל מוצרי הבנייה המשמשים לבניית מעטפת מבנים פנימית.

169. לאור המקובץ, נכון יהיה להסיק כי התחליפיות הקיימת בין חומרי הבניין השונים, מפעילה בפועל לחצים ורסנים תחרותיים, המונעים מכל אחד מיצרני חומרי הבניין מלהפעיל כוח מונופוליסטי, אף שלא קיימת זהות מושלמת בין החומרים.

170. קיימת, אפוא, תחליפיות סבירה ומעלה בין המוצרים. הגדרת שוק המתייחסת ללוחות גבס כשוק נבדל ומובחן, העומד בפני עצמו, מתעלמת מכך כליל, ולפיכך, הינה שגויה ואינה יכולה לעמוד.

## ו. הגדרת השוק של מוצרי בניין לקירות נתמכת גם בבחינת מבחני העזר הרלבנטיים

171. כידוע, בהיעדר נתונים ישירים המאפשרים אמידה של גמישות הביקוש ביחס למוצרים הנבחרים, נעשה תהליך זיהוי המוצרים בשוק הרלבנטי על דרך האומדן, או קירוב של תגובות הצרכנים באמצעות מגוון אינדיקטורים ומבחני עזר עקיפים, שנקבעו בפסיקה בישראל ובעולם.

172. בין אלו ניתן למנות: מידת הדמיון במאפיינים הפונקציונאליים של המוצרים השונים; תפיסת המתחרים את עוצמת הלחצים התחרותיים בשוק ואת תגובות הלוחות (או "פרספקטיבת הנפשות הפועלות בתחום"); פערים במחיר, באיכות, במגוון או במידת הנגישות ללקוח בין המוצרים השונים; עדויות בפועל על שינויים בדפוסי רכישה או תפיסת הלוחות את דפוסי הרכישה העתידיים שלהם בתגובה לעליית מחיר; המתאם בין מחיריהם או המתאם בין השינויים במחיריהם של מוצרים שונים על-פני זמן, ועוד.

ראו לעניין זה: עניין מגל, ס' 32; גל ופרלמן, 176-184 [א]; גילוי דעת לניתוח מיזוגים אופקיים (בעמ' 8) [ב].

173. למותר לציין, כי הרשימה האמורה לעיל אינה רשימה סגורה, וכי, כבכל עניין שבו ניתן ליישם מספר רב של מבחני עזר שונים, אין הכרח, כי כולם יצביעו דווקא לאותו כיוון, או יובילו לאותה המסקנה, על מנת שיוגדר השוק הרלבנטי (השוו: ע"א 111/83 אלמור לניהול ונאמנות בע"מ נ' מנהל מס ערך מוסף, פ"ד (ט) 4, 1, 12 (1985)). הגדרה זו הינה, בסופו של יום, תוצאה של תהליך שקילה, איזון ושקלול האינדיקטורים השונים, ובאופן טבעי, גם מקומם של השכל הישר, שורת ההיגיון וחוש המומחיות של המשפטן אינו נפקד.

174. יישום אינדיקטורים אלה בענייננו מלמד, כי לוחות גבס אינם מהווים שוק מוצר מובחן ונבדל, וכי הם משתייכים, יחד עם מוצרים תחליפיים נוספים שנמנו לעיל, לשוק מוצרי בניית מעטפת מבנה פנימית.

## ו(1) מידת הדמיון במאפיינים הפונקציונאליים של חומרי הבניין גבוהה ושוללת את הגדרת לוחות הגבס כשוק מובחן

175. הגם שחומרי הבניין נבדלים זה מזה, הרי הם דומים מבחינת היעדים והשימושים הנעשים בהם.

176. כמפורט בהרחבה בפרק ד' לעיל, לוחות גבס משמשים למטרה דומה לזו של המוצרים השונים נשוא ענייננו, והיא, חומר גלם לבניית מעטפת מבנה פנימית. אין ספק, אפוא, כי קיים דמיון במאפיינים הפונקציונאליים של המוצרים האמורים, ואין ספק, כי אינדיקטור זה שולל את הגדרת השוק הצרה של לוחות גבס בלבד.

177. יודגש, כי אינדיקטור זה הינו בעל חשיבות רבה, כפי שעמד על כך בית הדין להגבלים עסקיים בעניין מגל (סעיף 33), כדלקמן:



"מדד מרכזי בחשיבותו מבין המדדים האמורים הוא זה הבוחן את התחליפיות הפונקציונלית של המוצרים, היינו עד כמה דומים המוצרים מבחינת היעדים והשימושים הנעשים בהם. זאת משום שאם המוצרים אינם מספקים את אותו צורך, קשה לראות כיצד מוצר אחד יכול שיהא תחליפי למוצר האחר."

178. כפועל יוצא, קבלנים לא מעטים עברו ועוברים לשימוש מוגבר בלוחות גבס, לשם בניית המעטפת, וזאת במקום או בשילוב השימוש המסורתי בבלוקים או בחומרי בניין אחרים, למשל, לשם חיפוי פנימי של קירות חיצוניים בבניינים.

179. כך, למשל, מתואר השימוש בלוחות גבס במאמר על שיטות בנייה מתוך אתר הדירה (נספח 15):

"פלטות גבס יכולות לשמש לא רק למחיצות, אלא גם לקירות חוץ ומחיצות בציפוי פנימי ("טיח יבש") או לשיפור הבידוד הטרמי ועמידות פנים הדירה בפני השפעות טמפרטורות החוץ."

180. מגמה זו, אותה תיארה הממונה כ"תחליפיות חד כיוונית" (בעמ' 6 להכרזה) אינה מבססת, כאמור, את ההגדרה הצרה אליה מכוונת הממונה, כי אם שוללת אותה מן היסוד. והרי, אך טבעי הוא, כי המגמה הכללית תהא מן המוצר הותיק, שהשימוש בו מקובל ונהוג מזה שנים רבות, לעבר המוצר החדש יחסית, איתו עורכים הצרכנים היכרות. מגמה זו מצביעה אף היא על התחליפיות בין המוצרים השונים, כמו גם על יכולתם של הצרכנים לעבור ולשלב את השימוש במוצרים אלה, בקלות רבה.

181. התוצאה היא שהצרכנים יכולים לעבור ולשלב בין המוצרים, ואף עושים כן בפועל.

182. ואכן, וזאת עולה מן ההכרזה עצמה, גם צרכני בניית המעטפת מתחבטים בין שימוש בלוחות גבס לבין שימוש בבטון, כמו גם במגוון מוצרי הבניה שפורטו לעיל, והפרמטרים לפיהם הם מכריעים הינם איכות, חוזק, והשפעת מגמות מחו"ל.

183. דפוס התנהגות זה מצד הביקוש, שמקורו בחוסר נאמנות למוצרים ספציפיים מצד הצרכנים באופן כללי, תומך, אפוא, בהגדרת שוק הכללת את מוצרי בנית מעטפת המבנה הפנימית יחדיו.

184. על ההתבלטות באיזה חומר בניין קירות לבחור, מעידים דברים שמסרה היועצת המשפטית של חברת אקרשטיין, בשיחה שניהלה עם גב' בודמן, ביום 20.5.2009:

"רואים עצמם כמתחרים של לוחות הגבס עם מוצר החדש אינטר בלוק.

עושים השוואת מחירים מול כולם. השימוש במוצר החדש הוא בעיקר במבנים מסחריים, תעשייה, משרדים ובנייה למגורים. קשה יותר להיכנס עם מוצר חדש לבנייה למגורים, ולכן מתמקדים יותר במסחר.

השתתפות במכרזים מול לוחות גבס. לא יודעת לתת דוגמאות, וגם זה לא תמיד מכרז, אבל מניחה שההתלבטות באיזה סוג מחיצה לבחור קיימת כל הזמן."

העתק תרשומת השיחה עם יועמ"ש חברת אקרשטיין מיום 20.5.2009 מצורף לערר זה, מסומן במספר "18" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

185. גם מנכ"ל חברת בלוקל רביד בע"מ, ייצרנית בלוקים, עמד על האפשרות לבחור בין חלופות חומרי בניין הקירות (נספח 14):

"לגבי בחירה של לקוחות ומכרזים – לא פגש לקוח שבא עם קונספט אחד. תמיד יש חלופות... זה גם תלוי במה הקבלן יודע. זו מיומנות שונה כל סוג חומר. יש המון שיקולים. יש הרבה מאוד מפגש עם כל המחיצות, כמו צמנט בורד וכו'. בתקופת המיתון כולם נאבקים."

186. התמונה המשתקפת, אפוא, מתוך המסמכים הינה של היעדר נאמנות לחומרי בניין ספציפיים. לדוגמא, בשיחה עם גב' בודמן מיום 17.03.2009, התייחסה אנקה סטויקה, מנהלת מחלקת הנדסה אזרחית בקבוצת ברן, ללוחות הגבס כאל חומר בנייה נוסף, ככל חומר אחר ממנו ניתן לבנות מחיצות:

"מחיצות גבס ובלוקים זה עניין אדריכלי. אין שום פונקציה של חוזק אלא רק עניין אדריכלי. המחיצות יכולות להיות מכל חומר..."

העתק תרשומת השיחה עם גב' סטויקה מיום 17.3.2009 מצורף לערר זה, מסומן במספר "19" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

187. ההכרזה מתעלמת גם מאמירות ברורות אלה, של העוסקים במלאכה, מהם ביקשה הממונה ללמוד על התחום.

## (2) הפרספקטיבה בקרב הנפשות הפועלות בתחום, ושל אורבונד וטמבור בפרט, מחזקות את ההגדרה של שוק חומרי בניין מעטפת מבנה פנימית

188. אינדיקטור נוסף, בעל חשיבות של ממש, הוא בחינת הפרספקטיבה בקרב הנפשות הפועלות בתחום. כך, למשל, בהכרזתו על החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ כבעלת מונופולין (פורסם בנבו, מיום 8.4.1998), מציין הממונה על ההגבלים העסקיים (בעמ' 3):

"נזכיר בהקשר זה את שאמרנו כבר לא פעם, כי הפרספקטיבה בקרב הנפשות הפועלות בשוק היא אחד המבחנים החשובים להגדרת גבולותיו של ענף רלבנטי."

189. ובמסגרת התנגדות הממונה על ההגבלים העסקיים למיזוגו של הריבוע הכחול בע"מ עם ירקון (פלוס 2000) סיטונאות מזון בע"מ (פורסם בנבו, מיום 10.10.2001), כתב (בעמ' 16):

"אף הצדדים לבקשת המיזוג מכירים בייחודם זה, ומוזהים במסמכיהם הפנימיים סופרמרקטים אחרים כמתחריהם... זוהי אפוא הדרך בה רואים הגורמים הפועלים בענף את זהות מתחריהם והפסיקה מייחסת לרכיב זה משקל נכבד במיוחד בנואה להגדיר שוקי מוצר."

190. ראשית, התפיסה העסקית של אורבונד המכתיבה, בין השאר, את אסטרטגיית הפרסום והשיווק שלה, רואה את שוק מוצרי בניית מעטפת המבנה הפנימית כשוק אחד. [REDACTED]

191. אורבונד הציגה תפיסה עסקית זו בפני הממונה על ההגבלים העסקיים, כבר לפני כעשור, עת הועלתה בפניה כוונה דומה להכריז עליה כבעלת מונופולין בשוק לוחות הגבס. אורבונד ראתה (כפי שהיא רואה גם כיום) בחומרים השונים לבניית קירות, בלוקי בטון, בלוקים חלולים, בלוקי איטונג ובלוקי גבס מתחרים ישירים ללוחות גבס, ולפיכך סברה כי אלו, לצד חומרי בניין נוספים, נכללים בהגדרת שוק אחד, שאין לפצלו לתתי שווקים.

192. בנוסף, מניסיונה העסקי המצטבר של אורבונד עולה שגם מתחרותיה של אורבונד מנתחות, במהלך ניהול שוטף של עסקיהן, את כל המוצרים בשוק. ניסיון זה מצביע על כך שחברות אלו רואות עצמן כמתחרות ישירות זו בזו בשוק מוצרי בניית קירות כולל, ובפרט שהן מאמינות שקיימת מידה משמעותית של תחלופה בין המוצרים שכל אחת מהן משווקת.

193. גם מן התשובות שנמסרו לרשות מן השחקנים השונים בשוק, ניכר כי הם רואים את שוק חומרי בניין המעטפת הפנימית של מבנה כשוק אחד, ולפיכך רואים עצמם מתחרים זה בזה.

194. – נשוב ונצטט, למשל, דברים שמסר לרשות מר שדה, מנכ"ל תעשית אבן וסיד הע"מ, הבעלים של מפעל לייצור בלוקים, ביום 30.4.2009 (נספח 8):

[REDACTED]

2. המוצרים שלנו מתחרים במידה מלאה בלוחות/ מחיצות הגבס, כמו כן קיים מוצר נוסף (אותו אנחנו לא מייצרים) בתחום הגבס והוא בלוקי גבס."

195. – עמדה זו משתקפת גם מדבריו של מר שרטור, מנהל מפעל הבלוקים של תעשית אבן וסיד הע"מ, מיום 7.6.2009:

"מתחרה – כל אחד שלמעשה מהווה איום לגבי כל לקוח שהוא בשטח. אנחנו מתחרים בבניה [כך במקור – הח"מ] למגורים.

השוק למעשה מנותב למספר צורות יישום:

יש בנייה לתעשייה, שזה מבני תעשייה. האולם מיועד לשימוש לייצור מוצרים. יש מסחר – קניונים, יש משרדים. יש מגורים.

בכל סוג של יישום כל אחד שנמצא בשטח: בלוקים, מחיצות גבס – מתחרים שלנו. כל מי שמייצר בלוק אפור."

העתק תרשומת השיחה עם מר שרטור מיום 7.6.2008 מצורף לערר זה, מסומן במספר "20" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

196. על התחרות ניתן ללמוד גם מהדברים הבאים שמסרה לרשות היועצת המשפטית של אקרשטיין תעשיות בע"מ, עו"ד ליפין, ביום 5.5.2009:

"המוצרים למחיצות פנים המיוצרים על ידי חברתנו אכן מתחרים במחיצות גבס וזאת בעיקר בבנייני משרדים, מבני תעשייה, מרכזים מסחריים ומגורים [היינו בבנייה למגורים ושאינה למגורים – הח"מ]."

העתק המכתב מאת עו"ד ליפין מצורף לערר זה, מסומן במספר "21" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

197. אקרשטיין תעשיות בע"מ גילו עמדה עקבית זו גם בשיחה טלפונית שנערכה עם גב' בודמן, ביום 20.5.2009, בה שבו והדגישו את התחרות הקיימת בתחום (נספח 16). מפאת חשיבותם נצטט הדברים בשנית:

"רואים עצמם כמתחרים של לוחות הגבס עם מוצר החדש אינטר בלוק.

עושים השוואת מחירים מול כולם. השימוש במוצר החדש הוא בעיקר במבנים מסחריים, תעשייה, משרדים ובנייה למגורים. קשה יותר להיכנס עם מוצר חדש לבנייה למגורים, ולכן מתמקדים יותר במסחר."

198. גם מר דן פישמן, מנכ"ל חברת טרמודן התייחס במכתבו לרשות מיום 4.5.2009 לתחרות בשוק:

1. "חברת טרמודן מייצרת ומשווקת מוצרים לבניית מחיצות פנים במידות 10\*20\*40 ס"מ מבטון ומאגרגט קל פומיס, ו-7\*20\*40 מבטון ואגרגט קל פומיס.

2. מוצרים אלו מתחרים בלוחות גבס ובמוצרים אחרים המיועדים לבניית מחיצות פנים.

5. אנו חשים בהשפעת מוצרי מחיצה מגבס, על ידי ירידה במכירות מוצרים של טרמודן.

העתק המכתב מאת מנכ"ל טרמודן מצורף לערר זה, מסומן במספר "22" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

199. התחרות מקבלת ביטוי גם בתכנון הפרויקט, כאשר כפי שנאמר לעיל, נשמרת האפשרות להשתמש בכל סוג של חומר בנייה, וההחלטה ביניהם נותרת בידי האדריכל או היוזם.

200. נביא בהקשר זה את דבריו של מר שלומי בן עזרי, מנכ"ל התאחדות הקבלים, בשיחתו עם גבי בודמן מיום 22.3.2009:

"...במפרט הטכני משאירים את שאלת המחיצות פתוחה כאשר קבלן שומר לעצמו אופציה לשנות את סוגי המחיצה. כתוב שמחיצות פנים יכולות להיות מלוחות גבס או בלוקי גבס או בלוקי איטונג או בלוקי בטון".

העתק תרשומת השיחה עם מר בן עזרי מיום 22.3.2009 מצורף לערר זה, מסומן במספר "23" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

201. זוהי, אם כן, השקפתם של הנפשות הפועלות בתחום: המוצרים תחליפיים זה לזה בהגדרתם, המוצרים משמשים זה לצד זה לצורך בניין קירות, המוצרים מתחרים זה בזה, ולכן כל האפשרויות נותרות פתוחות גם במפרט הטכני.

202. הכיצד, אפוא, ניתן לטעון על רקע נתונים אלה שחומרים אלו אינם תחליפים זה לזה ואינם מתחרים זה בזה. לממונה הפתרונים.

### ו(3) אף אם קיימים פערי מחיר בין המוצרים, אלה נובעים בעיקר מהבדלים באופן השימוש, ואין בהם לשלול תחליפיות כלכלית ביניהם

203. ראש וראשון, יוער, כי בולטת בהכרזה היעדר התייחסות סדורה וברורה לשאלת התחליפיות הכלכלית בין המוצרים השונים.

204. כך, למשל, אין בהכרזה כל אמירה באשר לעלותן של תקרות (גם לא ביחס לחומרי הבנייה המעטים אליהם בחרה הממונה להתייחס בהכרזה), ואילו ביחס לחיפוי נכתב בהכרזה "שקיים פער מחירים מסויים בין חיפוי מגבס וחיפוי מבלוקים", מבלי לעמוד על מהותו ומשמעותו של פער זה, ומבלי להתייחס למחיריהם של חומרי הבניין הרבים האחרים המשמשים לאותה המטרה של חיפוי.

205. גם בהתייחס לעלות בנייתן של מחיצות, כל שניתן למצוא בהכרזה הן אמירות כלליות, שאינן מעידות על ניתוח סדור ומעמיק של נתונים, וממילא לא הוצג ניתוח שכזה בהכרזה או במסמכים שהועברו לעיונה של אורבונד.

206. יודגש, כי התייחסות לעלות העבודה בלבד, או שינוע חומרי הבניין, כפי שמעירה הממונה בהכרזה לעניין השימוש בלוחות גבס, עלולה לשקף תמונה מעוותת, ובחינה אמינה של העלות מחייבת לקחת בחשבון את כלל ההוצאות הדרושות לשימוש בחומר בנייה מסוים, מרכישתו ועד השלמת בניית המעטפת באמצעותו.

207. זאת ועוד, בחומר שמסרה הממונה לעיון אורבונד עד כה לא נמצאו נתונים מספריים מהם ניתן ללמוד על העלויות הכרוכות בשימוש בכל אחד ואחד מחומרי הבניין. נותר, אפוא, לתהות, על מה מבססת הממונה את המסקנות המעטות המצויות בהכרזה בהקשר זה, והכיצד יכולה היתה הממונה להסיק כי אין המוצרים תחליפיים האחד למשנהו.

208. מכל מקום, בהיעדר נתונים פומביים, לפי הערכות אורבונד, ניתן להסיק, ולו לעניין של מחיצות, כי קיימת תחליפיות כלכלית בין לוחות הגבס למוצרי בניין אחרים המשמשים לבנייתן.

209. יתרה מכך, אפילו ניתן להצביע על פערי מחיר מסויימים בין המוצרים השונים, כפי שטוענת הממונה, אלו מתייחסים, בעיקר, לאיכות השימוש בלוחות הגבס על-ידי הצרכן. כך, מקום בו נעשה שימוש בבנייה איכותית באמצעות לוחות גבס (ארבעה לוחות לקיר במקום סטנדרט נמוך של שני לוחות בלבד), גם הפרשי המחיר מצטמצמים עד מאד, ואף משתווים.

210. ברם, פערי מחיר הנובעים מפערי איכות אינם מובילים בהכרח למסקנה, לפיה אין תחליפיות בין המוצרים השונים, שכן קיימים שווקים בהם מוצרים תחליפיים, אך נבדלים זה מזה ברמת מיצוב האיכות.

211. להלן נביא מקצת מן האמירות שבחומר שהועבר מן הרשות לעיונה של אורבונד עד שלב זה, המחזקות את האמור לעיל.

212. כך, כפי שהסבירה גב' אינדיצקי, מנהלת מחלקת אבטחת איכות בסולל בונה – שיכון ובינוי לגב' בודמן, בשיחתן מיום 8.3.2009 (נספח 7), ניתן להפיק על-ידי שימוש שונה בלוחות גבס, הכרוך מטבעו בשוני במחיר, תועלות ואיכויות שונות:

"ללוחות גבס אין בעיה של בידוד תרמי או אקוסטי. הכל פתיר. יש יועצים מיוחדים לנושא. ניתן לשים מחיצה משתי פלטות גבס למשל. בכל מקרה זה עניין של מפרט ואין בעיה לפתור את הבעיות. מה גם שיש לוחות גבס מיוחדים, כמו הירוק – חסין מים והורוד – חסין אש".

213. על שימוש במספר לוחות גבס כדי להפיק תועלת שונה או מירבית מהם, הסביר גם מר יעקב אהרונוב, יו"ר אגוד מהנדסי מבנים, בשיחתו עם גב' בודמן מיום 17.3.2009 (נספח 13):

"בבתי ספר, מקום שיש בו וונדליזם, משתמשים בלוח גבס כפול מכל צד. בפנים יש פרופילים קלים מאלומיניום או מתכת מגוונת, שניים עד שלושה מ"מ וזה השלד. על זה מלבישים את לוחות הגבס ונוצר חלל פנימי. בניהם [ביניהם – הח"מ] שמים צמר סלעים לבידוד אקוסטי. במקרה של לוח כפול המשקל יהיה כ-70 ק"ג למטר רבוע. זה קיר מאד חזק".

214. ובתרשומת שיחה שערכה גב' בודמן עם מר נחום שמשוני מחברת אשבונד בע"מ ביום 6.10.2008 (מסומן יא6), נכתב:

"יש מספר מוצרים שמשים [משמשים – הח"מ] למחיצות פנים – הממוקמות בין החדרים:

1. לוחות גבס, נהוג בעולם, 2 פלטות של גבס, ובאמצע חומר מבודד.

2. בלוק גבס 10 ס"מ (אשבונד מייצרת).

3. בלוקי בטון.

4. בלוקי פומיס (אגריגט - חצץ ליצור בלוקים ובטון) קל יחסית.

5. בלוקי איטונג 10 ס"מ מאיטונג - שהינו חומר מוקצף עם סיד ואלומיניום, מאוד קל ומשמש למחיצות פנים...

לאשבוט - יש 2 הורים, אשטרום ואורבונד ומתחרה בשניהם - לוחות גבס של אורבונד ובלוקי איטונג של אשטרום. לדעתו, הפתרון של בלוק זה הנכון ביותר. עלות הבלוק כ-130 ₪ למ"ר. לוח גבס, אם עושים נכון זה לא שונה מהבלוק במחיר... בלוקי בטון גם מתחרים, זולים יותר. לכל מוצר יש את המפרט הטכני שלו, זה לא קונסטרוקציה, ולכן אין צורך באישור נוסף של מהנדס בניה, נלקח בחשבון בתכנון הבניה."

העתק תרשומת השיחה עם מר שמשוני מיום 6.10.2008 מצורף לערר זה, מסומן במספר "24" ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

#### **ו(4) מידת הנגישות של הלקוחות למוצרים השונים לבניית מעטפת פנימית דומה ביותר ומחזקת הגדרת שוק המכלילה אותם יחדיו**

215. גם מידת הנגישות של הלקוחות השונים למוצרים השונים הינה דומה ביותר. המוצרים משווקים לקבלנים ולגורמי מקצוע בעיקר, באמצעות ערוצי שיווק סיטונאיים מקבילים ואף זהים. המוצרים נמכרים כולם באותם מגרשי בניה, מחסני בניה, וחנויות הפזורות בכל רחבי הארץ.

216. גם המפיצים של לוחות גבס אינם עוסקים, בהכרח, בהפצת לוחות גבס בלבד, אלא מתמחים בשיווק ובהפצה של חומרי בניין ככלל. דימיון זה בערוצי השיווק ובהיקף התפרשותו של השוק הסיטונאי של מוצרים אלה שולל אף הוא הגדרת שוק צרה של לוחות גבס בלבד.

217. מן המסמכים שנמסרו לעיון אורבונד עד כה לא עולה "בעיית נגישות" לחומרי הבנייה השונים. נהפוך הוא, נעשה שימוש בכל החומרים, בכל הפרויקטים.

218. שיקול זה, של נגישות הצרכנים למגוון המוצרים, עמד גם בבסיס הגדרת השוק בהחלטת הממונה בעניין אלישר, כשוק הסיגריות בכללותו (להבדיל מההגדרה שהציעה חברת דובק בע"מ, של שוק רלבנטי בדמות סיגריות מיובאות) (שם, סעיפים 26-27):

"מבנה הביקוש וההיצע - הנסיבות שבהן מתנהלים המכירה והרכש של המוצר או השירות משליכות על הגדרת השוק.

הכוונה לזהות המוכרים הרוכשים, המשתמשים והמשווקים ומערכת היחסים שביניהם. על כן כדי להגדיר שוק רלבנטי, יש להתחקות אחר תנאי התחרות ולבדוק אם הם שווים לכל נפש שמא שונים יחסית לכל מוצר.

וראה בנדון:

Bellamy and Child *ibid* pp. 394-5

Whish, *ibid* pp. 283-4

Sullivan, *ibid* p. 52

בנדון חשוב לבדוק אם אין עסקין בקטגוריות שונות של רוכשים שהם חלק מסביבה תחרותית שונה.

וראה:

Bael, *ibid* p. 51

Sullivan *ibid* pp. 61-62, 64

באותה מידה חשובה הבדיקה אם אין בנמצא קטגוריות של ספקים המתמחים במוצר או בשירות.

וראה:

Brown Shoe *ibid* p. 395

כידוע, הפצת הסיגריות כולן נעשית בישראל, לפחות לפי שעה, על ידי מערך הפצה משותף לכל מותגי הסיגריות הנמכרות בישראל. המכירות הקמעונאיות מתבצעות על ידי כ- 16,000 נקודות מכירה הפזורות ברחבי הארץ, כאשר רובן מוכרות סיגריות יבוא ומקומיות כאחת. אכן, מבחינת היבט זה אין להבדיל בין התחומים."

219. המסקנה העולה, אפוא, מן העיון במסמכים אחת היא - לוחות גבס אינם מהווים שוק מוצר מובחן ונבדל, והם משתייכים, יחד עם מוצרים תחליפיים נוספים שנמנו לעיל, לשוק מוצרי בניית הקירות.

## 2. הגדרת השוק של מוצרי בניין למעטפת מבנה פנימית עולה בקנה אחד עם החלטת נציבות התחרות באיחוד האירופאי

220. הגדרת שוק המתייחסת למוצרים לבניין מעטפת מבנה פנימית, אומצה גם על-ידי נציבות התחרות של האיחוד האירופי (להלן - "הנציבות"). ביום 26.6.2002 החליטה הנציבות לאשר בתנאים מיוזג בין החברות Hamiel, Cementbouw ו-CVK (Official Journal of the European Union L 282/1 30.10.2003) (להלן, גם - "החלטת הנציבות הראשונה") [1].

221. הנציבות הגדירה את המיזוג כנוגע לייצור ולמכירה של מוצרים לבניית קירות ("Wall Building Materials"). המוצרים שנבדקו במסגרת המיזוג כללו, בין היתר, לבני Sand Lime (גיר וסיד), Aerated Concrete (בטון מוקצף), לוחות גבס, בטון ועוד (ראו: עמ' 7-8 להחלטת הנציבות).

222. כפי שניתן להתרשם מן ההחלטה, לצורך בחינת המיזוג, ערכה הנציבות ניתוח שוק מפורט, שראשיתו בהגדרת שוק המוצר הרלבנטי.

223. הנציבות קבעה, כי קיימים למעשה שני שווקים: האחד, שוק של מוצרים לבניית קירות אשר אינם מיועדים לשאת עומסים, המכונים בהחלטה "Non Load Bearing Walls" (והכוללים, למעשה, את הקירות הפנימיים במבנה). והשני, שוק של מוצרים המיועדים לשאת עומסים, המכונים "Load Bearing Walls". השוק הראשון כולל מוצרים שונים המשמשים לבניית קירות (בסעיף 53 להחלטת הנציבות הראשונה), כדלקמן:

"(53) On the basis of the information available to it and, in particular, the market investigation carried out by it in the case, the Commission, like the NMa, concludes — as in its Decisions of 21 February 2002 (Case COMP/ M.2495 — Haniel/Fels) and 9 April 2002 (COMP/ M.2568 Haniel/Ytong) — that there is a relevant product market in the Netherlands for building materials for load-bearing walls and a separate one for building materials for non-load-bearing walls. The former includes all building materials used for load bearing walls, such as clay bricks, sand-lime, aerated concrete, concrete blocks, precast concrete wall units and, possibly, in-situ concrete. However, the result of the market investigation suggests that in-situ concrete, in particular that cast by tunnel forming, should be excluded; however, it is not necessary to settle this matter conclusively, since the question does not affect the assessment of the concentration. Likewise, the market for building materials for non-load-bearing walls covers all building materials used for non-load bearing walls, such as sand-lime, aerated concrete, gypsum plasterboards and planks, steel sheets and wood."

224. על פי החלטת הנציבות, לכל אחד מחומרי הבנייה נודעות תכונות ספציפיות, הנלקחות בחשבון בעת בחירת החומר שישמש לבניית הקיר בפרויקט בנייה ספציפי.
225. אכן, כפי שצויין בהכרזה, וכפי שאורבונד עמדה על כך בשימוע, על פי החלטת הנציבות הראשונה, הגדרת השוק הרלבנטי בתחום המוצרים לבניית קירות תלויה, במידה רבה, בפרקטיקת הבנייה במדינה הנבחרת, דהיינו, בחומרים בהם עושים שימוש לבניית קירות במדינה הנבחרת (במקרה המדובר, הולנד) (בעמ' 8 להחלטת הנציבות הראשונה):
- "In determining the extent of a relevant market, the Commission has to consider various product market definitions. In so doing, it has to be borne in mind that the use and exchangeability of various wall building materials **depend to a not inconsiderable extent on national building practices and traditions, as well as on conditions in the construction industry, and can sometimes vary considerably therefore between certain EEA states.** In its investigation, the Commission has focused on conditions in the Netherlands, since it is only in that Member State that the merger has an effect."
226. והנה, בדומה למצב בישראל, בדיקת הנציבות העלתה, כי ההחלטה באיזה חומר בנייה להשתמש לפרויקט ספציפי נעשית על ידי הצרכן, הארכיטקט והקבלן (בסעיף 62 להחלטת הנציבות הראשונה):
- "The market investigation showed that the decision as to which building material to use for a specific project is influenced both by the client and the architect and by the building contractor. Exactly how much influence on the choice of wall-building material is exercised by each of these three groups of persons varies from case to case."
227. הנציבות ממשיכה ומציינת, כי הבחירה בין חומרי בניין הקירות תעשה בהתאם לשקילה של פרמטרים שונים, לרבות, חזות ונראות, איכות, מאפייני המבנה, גמישות השימוש, מחיר המוצר ועלות השימוש.
228. מידת ההשפעה של כל אחד מהגורמים המחליטים וכל אחד מהפרמטרים הנשקלים משתנה ממקרה למקרה (בעמ' 9 להחלטת הנציבות הראשונה).
229. היותה של הבחירה בחומר הבנייה נתונה בידי הצרכן, בהתאם להעדפתו הסובייקטיבית, הביאה את הנציבות לכלול את המוצרים השונים המשמשים לבניית קירות שאינם מיועדים לשאת עומסים ("walls ... which do not have any function in supporting the building, but merely divide up the space or fill gaps תחת אותו השוק (inside a load-bearing framework (external or internal walls)
230. כאמור, בישראל קיימת פרקטיקה המשלבת, בפועל, בין חומרי הבניין השונים, אף באותו פרויקט בניה ממש, בהתאם להעדפות הקבלן, הארכיטקט ומי שעתיד לעשות שימוש בנכס. לפיכך, הגיונה של החלטת הנציבות האמורה חל, תקף ויפה גם לענייננו אנו, באופן שאין לפצל את השוק לתתי שווקים, בהתאם להעדפות הצרכנים, ולהכריז על לוחות גבס כשוק נפרד.
231. אף על פי כן, הממונה מתייחסת בביטול לאפשרות ללמוד מן החלטת הנציבות הראשונה לעניינו, זאת משני טעמים: **הטעם הראשון**, שהגדרת השוק שמצאה הנציבות רלבנטית לשוק ההולנדי ומבוססת על מאפייניו של שוק זה. כפי שראינו לעיל, כמו בשוק ההולנדי, גם בשוק הישראלי מצאה הממונה כי הבחירה בין חומרי



הבניין נעשית על-ידי הצרכן, ומונעת מהעדפות סובייקטיביות. אלא, שבשונה מהחלטת הנציבות האירופית, הגדרת השוק בהכרזה מתעלמת מכך כליל, ומבדלת את לוחות הגבס, כשוק נפרד.

232. הנציבות לא נפלה לאותה הטעות, ועובדה זו הובילה אותה למסקנה הפוכה, היא המסקנה המתבקשת והמתחייבת, כי מוצרי הבניין לקירות תחליפיים זה לזה, כך שהם נכללים תחת אותה הגדרת שוק.

233. **הטעם השני**, קשור עם החלטת נציבות אחרת אליה מפנה הממונה, שניתנה באותה השנה ( Commission Decision C(2002) 4570 (COMP/E-1/37.152 – Plasterboard), 22.11.2002) (להלן - "**החלטת הנציבות השנייה**"). בהחלטה זו, טוענת הממונה, "הגדירה הנציבות האירופית את השוק הרלבנטי בו פעלו [החברות בעניין] ניתנה ההחלטה) כשוק לוחות הגבס ("market of plasterboard") במדינות השונות" (ההדגשה במקור, בעמ' 11 להכרזה).

234. אולם, כפי שמציינת הממונה החלטה זו נגעה לבחינת קרטל שנעשה בין מתחרים, וככזו **כלל אינה דורשת וממילא לא נערך בגדרה ניתוח שוק במובנו המלא** (להבדיל מהחלטת הנציבות בעניין המיזוג לעיל, המחייבת בעריכת ניתוח שוק, והגדרת שוק בפרט, הדומה לזו שנערכת כשלב ראשון בבחינת הכרזה על מונופולין).

(מפאת אורכה של ההחלטה, שרובה ככולה כלל אינה נוגעת להגדרת שוק, מצורפים לערך אך העמודים הרלבנטיים מתוכה לענייננו [ז]).

235. זו הסיבה, שלא נמצא בהחלטת הנציבות השנייה, אליה מפנה הממונה, ניתוח שוק סדור (כפי שישנו בהחלטת הנציבות הראשונה). הנציבות אף מציינת במפורש בגוף ההחלטה השנייה, כי הגדרת השוק **כלל אינה נחוצה** לעניינה ובכל מקרה היא נעשית **לצורך ההליך בלבד** :

"The relevant market for the purposes of this proceeding

(35) Although a precise definition of the product market is not necessary, the relevant market could be defined as the market for plasterboard, a manufactured product used as a prefabricated construction material and consisting of a sheet of gypsum plaster sandwiched between two sheets of paper or some other material..."

236. זאת ועוד, הגדרת השוק נעשית על רקע המקרה הספציפי, של קרטל בין חברות המייצרות ומספקות לוחות גבס, וכחלק מבחינה של "The plasterboard industry" (ראו כותרת פרק 1.3 להחלטה השנייה, בו התייחסה הנציבות להגדרת השוק, לכאורה).

237. לא ברור, אפוא, מדוע מוצאת הממונה את הגדרת שוק זו עדיפה על-פני ההגדרה אליה הגיעה הנציבות לאחר שערכה ניתוח שוק פרטי ומעמיק.

238. הממונה מוסיפה וטוענת, כי הגדרת השוק שבהחלטה השנייה לא נסתרה אף בערעורים עליה (ראו: ה"ש 18 להכרזה). בכך נתפסה הממונה לכלל טעות, מאחר והגדרת השוק **כלל לא נדונה** בערעורים הללו, מכיוון שלא הייתה רלבנטית לצורך ההליך. וממילא אין בטענה זו של הממונה לגרוע מתוקפה של החלטת הנציבות אליה מפנה אורבונד לענייננו, שהרי גם היא אושרה בערעור לערכאה הראשונה (CFI), T-282/02 Cementbouw, Handel & Industries BV v. Commission of the European Communities (23.2.2006), וכן בערעור

239. יתרה מכך, הנציבות שבה והפנתה להגדרת השוק שקבעה בהחלטה הראשונה, הדומה להגדרה של חומרי בניין למעטפת מבנה פנימית, אך לאחרונה, ביום 1.3.2011, בגדר החלטה בשאלה שהובאה בפניה באשר לסמכות ההכרעה במיזוג (Case No COMP/M.6146 – XELLA/H+H) [ט]:

"On the basis of the information submitted in the Reasoned Submission, the transaction concerns the wall-building material sector. The Commission has defined the relevant product markets as (i) the market for wall-building materials for load-bearing walls and (ii) the market for wall-building materials for non-load-bearing walls."

240. עוד טוענת הממונה, כי הבדיקה שנעשתה בהחלטה השנייה "לא סווגה למדינה מסוימת, אלא לשוק האירופי בכללותו". אלא, שלא זו בלבד, שטיבה של "בדיקה" זו מצומצם ולכן לא ניתן ללמוד ממנה לעניין הגדרת השוק דבר, כפי שהנציבות עצמה לא התיימרה לראות בבדיקה שערכה משום ניתוח שוק, באופן שזה נעשה לצורך הגדרת שוק במיזוגים, אלא שבהחלטה גופה הדגישה הנציבות, שהערכותיה בהחלטה מתוחמרות גיאוגרפית, ואינן רלבנטיות לכלל אירופה (בסעיף 35 להחלטה השנייה, שראשיתו צוטט לעיל):

"...As will be seen, the evidence available points to the conclusion that European plasterboard producers deemed it necessary to adopt anticompetitive behaviour, together, on the German, UK, French and Benelux markets. Although there is some evidence suggesting an agreement at European level covering not only these Member States, but also the Community or even the EEA, the Commission will, in the light of the evidence in its possession, restrict its assessment to the above-mentioned markets."

241. ויודגש, כי המסקנות אליהן הגיעה הנציבות בהחלטה הראשונה זהות במהותן למסקנות שבשתי החלטות קודמות שנתנה הנציבות באותה השנה, בשאלת מיזוגן של חברות העוסקות בייצור ומכירה של מוצרים לבניית קירות: Commission Decision Case COMP/M.2495 – Haniel/Fels (2003/260/EC), 21.2.2002, וכן Commission Decision Case COMP/M.2568 – Haniel/Ytong (2003/292/EC), 9.4.2002, זאת ועוד, בהחלטות אלה הבהירה הנציבות, כי מלבד גרמניה שבה יבחן המיזוג על-ידי רשות התחרות הגרמנית, השאלה כיצד יש להגדיר את השוק ביתר מדינות האיחוד האירופי נותרת פתוחה (ראו, סעיפים 54 ו-64 בשתי ההחלטות שצוינו לעיל בהתאמה).

242. עוד יודגש, כי האזור הרביעי אותו מנתה הנציבות בין המדינות לגביהן תקפה החלטת הנציבות השנייה, הוא "Benelux", הכולל את המדינות בלגיה, לוקסמבורג ו**הולנד**. והרי, לעניין הולנד ערכה הנציבות, כאמור, ניתוח שוק פרטני, בשלוש החלטות שונות. מדובר בהוכחה נוספת לכך, ש"הגדרת השוק" בהחלטת הנציבות השניה אינה מהווה הגדרת שוק במובנה המלא, כפי שנעשה, למשל, לצורך מיזוגים.

243. לאור המקובץ, קשה להשתחרר מן הרושם, כי הממונה מיהרה להדוף את החלטת הנציבות הראשונה (עליה הצביעה אורבונד בשימוע), מבלי לבחון את שניתן וראוי ללמוד ממנה לצורך הגדרת השוק בישראל, וביכרה לאמץ תחתיה את החלטת הנציבות השנייה, ולמצוא בה את שכלל לא נכתב בה, אף לא במשתמע.

ויובהר, אין אורבונד טוענט שהגדרת השוק בהחלטת הנציבות הראשונה היא הנכונה גם לישראל, וכי יש לאמץ אותה אחת לאחת, אלא שיש להימנע, כפי שהנציבות נמנעה, מלפצל את השוק לתתי שווקים, כך שלוחות גבס יהוו, כביכול, שוק מובחן ונפרד, ובכל מקרה, אין באסמכתא שמביאה הממונה בהכרזה, היא החלטת הנציבות השניה, לסתור זאת.

# שער שלישי: כניסתה של טמבור לתחום לוחות הגבס אינה מחייבת את ההכרזה, כי אם את ביטולה מדעיקרה

## א. תיאור מבנה האחזקות של טמבור ועיסוקיה

245. על מנת להיטיב ולהבין את החששות התחרותיים הנובעים כתוצאה מהותרת ההכרזה על כנה, יש לעמוד תחילה בקצרה על מבנה האחזקות בטמבור, עיסוקיה וחוסנה הכלכלי.
246. טמבור הינה חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. בעלת השליטה בטמבור הינה גרנית הכרמל השקעות בע"מ (להלן - "גרנית הכרמל"), אשר רכשה את השליטה בטמבור בחודש יוני 2001. בנוסף לשליטה בטמבור, גרנית הכרמל שולטת גם בסונוול ופעילה אף בתחומי האנרגיה והמים.
247. בעלת השליטה בגרנית הכרמל הינה קנית השלום בע"מ, אשר הינה חלק מקבוצת עזריאלי. לנתון זה ישנו משמעות רבה, כפי שיובהר להלן.
248. עסקיה של טמבור מתפרשים כיום על פני שלושה תחומים עיקריים:
- 248.1 **צבעי בנין** - טמבור הוכרזה כבעלת מונופולין בשוק הצבעים ביום 25.12.1998 (להלן - "שוק הצבעים"). מעמדה הדומיננטי בתחום הינו ללא עוררין. טמבור הקימה במשך השנים רשת מפיצים וחנויות (להלן - "טמבוריות") ענפה אשר צברה מאות אלפי לקוחות בתחום הבניה הציבורית והפרטית, למגורים ולתעשייה. לאור יכולות ההפצה הקיימות לטמבור ומיתוג מוצריה, היא נהנית מיתרון תחרותי משמעותי אל מול שאר המתחרים בתחום.
- 248.2 **מוצרי איטום ודבקים** - תחום פעילות זה כולל חומרי בנייה על בסיס צמנטי, חומרי איטום, דבקים לבניה, מוספים לבניה, רובה, אמולסיות לצבע, אריחי דקו, ועוד. טמבור היא מהחברות המובילות בישראל במוצרים אלו. גם בתחום זה, נהנית טמבור מנתח שוק משמעותי ומיתרון יחסי בשל קשרי ההפצה הענפים הקיימים לה, ויכולתה להגיע למספר רב של מוקדי מכירה.
- 248.3 **מוצרי גבס** - בתחום פעילות זה מייצרת טמבור אבקות, לוחות ובלוקים מגבס. טמבור הינה בעלת מעמד דומיננטי מאד בשוק אבקות הגבס. בתחום לוחות ובלוקים מגבס, טמבור הינה שחקן חדש יחסית אשר ניצל את מעמדו הדומיננטי ואת קשריו הענפים עם לקוחות בשוקי צבעי הבנין, מוצרי איטום ודבקים ואבקות גבס כדי לצבור, במהירות, היקפי מכירות ופעילות משמעותיים, כפי שיפורט בהמשך שער זה.
249. עיון בדוחות הכספיים של טמבור מעלה תמונה ברורה לפיה החברה מצויה במגמת צמיחה בכל אחד מהתחומים בהם היא פועלת:
- 249.1 הכנסות מתחום הצבעים גדלו מכ- 397 מיליון ₪ בשנת 2009 לכ- 446 מיליון ₪ בשנת 2010, עלייה של 12.3%.
- 249.2 הכנסות מתחום מוצרי איטום ודבקים גדלו מכ- 100 מיליון ₪ בשנת 2009 לכ- 110 מיליון ₪ בשנת 2010, עליה של כ- 10.1%.

249.3 הכנסות מתחום מוצרי הגבס עלו מכ-41 מיליון ₪ בשנת 2009 לכ-103 מיליון ₪ בשנת 2010, עליה של כ-151%. הגידול המשמעותי בהכנסות טמבור בתחום נזקף, בין השאר, למכירות לוחות גבס ובלוקי גבס החל ממרס 2010.

249.4 בדו"ח הרבעוני אשר פרסמה טמבור ביום 15.5.11 נקבע כי מגזר הגבס והבניה היבשה השיג איזון תפעולי, לעומת הפסד תפעולי ברבעון המקביל אשתקד. כלומר, לאחר כשנה בלבד, הצליחה טמבור להגיע לאיזון תפעולי במגזר זה.

250 גם רווחיה של טמבור מצויים בצמיחה, כאשר הרווח התפעולי של החברה הסתכם בשנת 2009 בכ-55 מיליון ₪, לעומת כ-52 מיליון ₪ בשנת 2008, גידול של כ-6%. בשנת 2010 המשיך הרווח התפעולי לצמוח והוא הסתכם בכ-59 מיליון ₪, צמיחה של כ-7% בהשוואה לשנת 2009.

251 עדות נוספת למעמדה המוביל של טמבור ניתן למצוא, בין השאר, בביצועי המניה שלה. בשלוש השנים האחרונות, עלתה מניית טמבור בשיעור של כ-102%, מ-325.0 אגורות בסיום המסחר ביום 11.5.2008 ועד ל-656.8 אגורות בסיום המסחר ביום 5.5.2011.

## **ב. כניסת טמבור לפעילות ייצור ושיווק אבקות ולוחות גבס**

252 טמבור, אשר הינה כאמור מונופולין מוכרז בתחום צבעי בנין, קיבלה החלטה להתחיל בייצור ושיווק מוצרי גבס, ובהתאם, השקיעה משאבים ניכרים לצורך הקמת יכולת ייצור ואספקת אבקות גבס ולאחר מכן גם יכולת ייצור ואספקת לוחות ובלוקי גבס.

253 סעיף 1.3 בדו"ח התקופתי של טמבור לשנת 2010 (להלן - "**הדו"ח התקופתי**"), אשר נקרא בדו"ח התקופתי "שינויים בעסקי התאגיד" קובע, כדלקמן:

"כאמור, מאז הקמתה, עסקה החברה, בייצור, ייבוא ושיווק מגוון רחב של צבעים וחומרים נלווים כגון חומרי ציפוי, חומרי מילוי, מדללים, חומרי איטום ומוצרים המשמשים אותה בייצור. בתחילת שנת 2006 השלימה החברה רכישת 51% מגבס גשר 2006 בע"מ המתמחה בתחום מוצרי הגבס. במהלך שנת 2008 רכש התאגיד את חברת אבקות דוד בע"מ, הכוללת ייצור, שיווק ומכירה של אבקות אלקטרוסטטיות לצבע. במהלך שנת 2008 החל התאגיד בהקמת מפעל ללוחות ובלוקי גבס באתר עכו דרום שבבעלות החברה, בחודש מרס 2010 הושלמה ההקמה והמפעל החל בפעילות. כמו כן, במהלך הרבעון הראשון של שנת 2010 החלה פעילות חברות טמבור בניה קשת מפעל אבקות בע"מ."

העתקי העמודים הרלבנטיים מתוך הדו"ח התקופתי מצורפים לערך זה, **מסומנים, יחדיו, במספר "25"** ומהווים חלק בלתי נפרד הימנו.

254 מן התיאור לעיל עולה, כי תחילה רכשה טמבור את השליטה במפעל אבקות הגבס "גבס גשר 2006 בע"מ" ובחברת אבקות דוד. לאחר שיצרה לעצמה מעמד דומיננטי מאד בתחום זה, הרחיבה טמבור פעילותה לתחום ייצור לוחות ובלוקי גבס, בהשקיעה משאבים ניכרים בהקמת מפעל לייצור לוחות גבס, בעל כושר ייצור גבוה ביותר. הקמת מפעל זה מעידה כי הניתוח הכלכלי אשר ערכה טמבור ביחס לשוק הנדון, עובר לקבלת החלטת הכניסה אליו, העלה כי הכניסה לשוק צפויה להניב לה תשואה משמעותית.

255 בהקשר זה יוער, כי סעיף 7.8 לדו"ח התקופתי, אשר דן בחסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחומי הפעילות של טמבור, והשינויים החלים בהם, קובע כך (נספח 25):

"לדעת הנהלת התאגיד לא קיימים חסמי כניסה לתחומי הפעילות של התאגיד בישראל."

256. יוצא אפוא, כי לשיטתה של טמבור, לא קיימים חסמי כניסה בשווקים בהם היא פועלת, לרבות השוק נשוא ההכרזה.

257. [REDACTED]

258. מהאמור לעיל עולה שטמבור הינה חברה מגוונת, הפועלת במספר רב של תחומי פעילות שונים, תוך שמירה על דומיננטיות בתחומי פעילותה והצגת חסינות פיננסית מרשימה.

### ג. הממונה שגתה בהחלטתה להעניק הגנה מיוחדת לטמבור

259. בסעיף 1.ד להכרזה קבעה הממונה, כדלקמן:

"אורבונד טוענת כי הכרזתה כמונופולין בעת הזו איננה כדין שכן לאור כניסתה של טמבור לשוק לוחות הגבס יש להמתין תחילה להתייצבותו של השוק (כך בלשונה של אורבונד) בטרם תוכרז אורבונד כבעלת מונופולין.

לא זו בלבד שאין בידי לקבל טענה זו, אלא שהיא מייצגת תפיסה הפוכה לזו הרצויה בעולם ההגבלים העסקיים. כניסתו של מתחרה חדש מחייבת דווקא מתן שימת לב מיוחדת להתנהלותו של בעל המונופולין. עמד על הדברים בית הדין להגבלים עסקיים בפרשת **בזק**:

'מבחינה זו, אין מקובלת עלינו טענת העוררת, כי המגמה של פתיחת ענף הבזק לתחרות מייתרת את החלתם של דיני ההגבלים העסקיים עליה.

כפי שצוין לעיל, דווקא חשיפתו החלקית של ענף הבזק לתחרות, תוך שמירה על המעמד המונופוליסטי של העוררת בחלק מהתחומים שבענף זה, מעלה את החשש כי העוררת תנצל את מעמדה המונופוליסטי באותם תחומים שבהם השתמר כוחה המונופוליסטי, כדי לפגוע בתחומים שנפתחו לתחרות, לדוגמא באמצעות סיבסוד צולב."

260. בכל הכבוד, נראה כי היישום אשר ביצעה הממונה **מפרשת בזק** הנזכרת בהכרזה על עניינו, הינו שגוי ואילו רלבנטי כלל לנסיבות המתקיימות בשוק נשוא ההכרזה.

261. ההגנה אליה מתייחסת הממונה בהפנייתה, הינה זהה במהותה לזו שניתנה בעבר במספר מצומצם של מקרים, לחברות אשר עד לכניסתן לשוק, היה נתון השוק בידי מונופולין מכוח חוק, או בידי מספר מצומצם של חברות אשר נהנו מיתרון רגולטורי עד לכניסת המתחרה החדש.

262. הבולטים מבין המקרים הללו הינם כניסתה של חברת די. בי. אס. שרותי לוויין (1998) - YES לאספקת שידורי טלביזיה הרב ערוצית, כניסתה של חברת הוט טלקום שותפות מוגבלת לאספקת שירותי טלפוניה הנייחת, ועידוד חברות הגז הפחמימני המעובה הקטנות.

263. בכל אחד מהמקרים הללו, "הגנת הינוקא" אשר הוענקה למתחרה החדש, ניתנה במקום בו אלמלא אותה הגנה, לא היתה מתאפשרת תחרות בשוק, ומהלך פתיחת השוק לתחרות היה נכשל.

264. קרי, בכל אחד מהמקרים הללו, כמו גם בפרשת בזק לעיל, נדרשה התערבות אקטיבית מצד הרגולטור, בלעדיה לא היה יכול המתחרה החדש לעמוד על רגליו ולהתחרות באופן יעיל מול המתחרים הקיימים.
265. אילו כך היו פני הדברים בשוק הנדון, אין חולק, כי היו קיימים טעמים מוצדקים להטלת פיקוח מיוחד מצד הרשות בעת כניסת מתחרה חדש לשוק.
266. אולם, אורבונד בשונה מבזק, אינה מונופולין כלל, וודאי שאינה מונופולין מכוח חוק, ואינה נהנית מרישיון או זיכיון ייחודי מהמדינה.
267. זאת ועוד, ייצור לוחות גבס, אינו מחייב גישה לתשתית, או ממשק ותלות כלשהי מול אורבונד.
268. לכן, השיקולים אשר עמדו לנגד עיני הרגולטור בכל אחד מהמקרים לעיל אינם מתקיימים בענייננו. הדברים מקבלים משנה תוקף אף מהערכת טמבור עצמה בדו"ח התקופתי, לפיה לא קיימים חסמי כניסה בשוק אספקת לוחות מגבס.
269. לפיכך, כל חברה אשר חפצה לעסוק בייצור ואספקת לוחות גבס רשאית ויכולה לעשות כן, מבלי שתידרש לקבל אישור של צד שלישי כלשהו לצורך כניסתה לשוק.
270. זאת ועוד, התבססותה המהירה של טמבור, מצביעה (בין השאר, ולהקשרנו) על כך כי בכל הקשור למכירת מוצרי גבס, לא קיימים נאמנות של לקוחות למוצר, או הסכמים ארוכי טווח.
271. קיימים הבדלים ניכרים בין החששות התחרותיים אשר היו קיימים בעניין בזק, ובמקרים דומים בהם הוענקה הגנת ינוקא למתחרה חדש עם היכנסו לשוק, לבין אלו המתקיימים בעניינה של אורבונד.
272. מעבר לכל ההבדלים אשר צוינו לעיל, השוני המרכזי, אשר "זכה" להתעלמות מוחלטת מצד הממונה, ובגינה אין להקביל בין פרשת בזק לבין עניינה של אורבונד, נובע מזהות המתחרה אשר נכנס לתחום הפעילות בכל אחד מן המקרים.
273. טמבור, אינה בבחינת חברה חדשה אשר זה עתה פוסעת את צעדיה הראשונים בשוק חדש וזר לה, ולפיכך יש להגן עליה, לכאורה, מפני המתחרים הקיימים בשוק.
274. נהפוך הוא. טמבור היא קונגלומרט ההולך ומתפשט לענפים נוספים בתחום הבניה וצובר בכל אחד מהם כח שוק דומיננטי. הענקת הגנה מיוחדת לטמבור, לאור מעמדה המונופוליסטי בשוק הצבעים, מעמדה הדומיננטי באבקות הגבס ויכולת ההפצה המשמעותית הקיימת לה בכל השווקים בהם היא פועלת, ולאור התנהלות טמבור מיום כניסתה לשוק, תוביל בוודאות לפגיעה בתחרות ובציבור הצרכנים, ולהגדלת הריכוזיות בשוק מוצרי המעטפת הפנימית, עקב נתחי השוק המהותיים של טמבור במקטעים השונים של השוק, ובשל כך טמבור יכולה, למעשה, לרכוש לעצמה מעמד מונופוליסטי בתחום, בתוך פרק זמן קצר ביותר.
275. בשל מבנה הבעלות של טמבור, והיכולות אשר היא מביאה עימה מתחום הצבעים בו היא מונופולין מוכרז, לא קיים כל חשש או צורך מיוחד בעת כניסתה לשוק, לפגוע באורבונד דווקא באמצעות הכרזתה כמונופולין.

276. בעלת השליטה בטמבור הינה למעשה קבוצת עזריאלי, שהינה קבוצת בניה מהמובילות בישראל. לפיכך, לטמבור יש יכולת פוטנציאלית לעשות שימוש בקשריה של קבוצת עזריאלי בתחום הבניה על מנת לבסס לעצמה נתח שוק "שבוי" במוצרי הגבס השונים המיוצרים ומשווקים על ידה.
277. אך בכך לא סגי. לטמבור ישנה יכולת חדירה משמעותית לתחום הבניה הפרטית, הנובעת ממערך השיווק הענף אשר עומד כבר לרשותה ערב כניסתה לשוק לוחות הגבס. באמצעות יכולות שיווק אלו, טמבור מגיעה לכל "טמבוריה" בישראל, ויכולה לשווק את לוחות הגבס מתוצרתה ישירות ללקוח הסופי, זאת בניגוד לאורבונד אשר מוכרת את מוצריה רק לסיטונאים גדולים באופן יחסי, אשר אינם הצרכן הסופי.
278. בנוסף, לטמבור היכרות מעמיקה עם הצרכנים הקיימים בשוק נשוא התחרות עוד קודם לכניסתה לשוק כיצרנית לוחות הגבס. היכרות זו נובעת מכך כי טמבור, בין בעצמה או באמצעות חברות בנות, עוסקת בייצור, ייבוא ושיווק מגוון רחב של מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית.
279. מעמדה המונופוליסטי של טמבור בשוק הצבעים, כמו גם מעמדה הדומיננטי בתחום אבקות הגבס, יוצרים תלות רבה בטמבור מצד בתי עסק אשר מספקים את כל סל המוצרים אשר מיוצר כיום על-ידי טמבור.
280. הצורך אשר קיים לאותם בתי עסק לרכוש את המוצרים המונופוליסטים של טמבור, יוצר קרקע פורייה לניצול לרעה של כוח שוק מצידה של טמבור.
281. אין מדובר בחששות בעלמא, אלא בפרקטיקה בה נוהגת טמבור כבר כיום. טמבור כורכת בין מכירת לוחות הגבס לבין מכירת צבעי בנין בהם היא מונופולין מוכרז, בניגוד לסעיף 29(א)(4) לחוק ההגבלים העסקיים האוסר כריכת מוצר במוצר ע"י בעל מונופולין. בנוסף, טמבור מעניקה הנחות לבתי עסק הרוכשים ממנה סל מוצרים מלא הכולל צבעי בנין, אבקות גבס ולוחות גבס.
282. יודגש, כי בניגוד לטמבור, אורבונד מייצרת אך ורק מוצרי גבס ואינה בעלת תחומי עיסוק משיקים, ולפיכך אין, ולא היה באפשרותה אף קודם להכרזה להפעיל לחץ על צרכנים הנזקקים לסל המוצרים השלם אשר מעניקה טמבור.
283. יכולתה של טמבור לנצל את מעמדה המונופוליסטי לרעה לא נעלמה אף מעינה של הממונה, אשר בחרה להדגיש בתנאי אישור המיזוג בין טמבור לבין גשר את איסור קשירת מוצרי הצבע עם אבקות הגבס.
284. החשש מניצול כוח שוק לרעה, אותו הביעה אז הממונה בהטילה את תנאי המיזוג, הינו חשש רלבנטי לפעילות טמבור דווקא, ולא לפעילותה של אורבונד, ובפרט לאור המעמד הדומיננטי אשר יצרה לעצמה טמבור בתחום אבקות הגבס מאז רכישת השליטה בגשר.
285. מכל המקובץ עולה, כי קביעתה של הממונה, לפיה בקשתה של אורבונד להימנע מהכרזה בעת הזו לאור כניסתה של טמבור, הינה הפוכה לזו הרצויה בעולם ההגבלים העסקיים, הינה שגויה לנוכח המציאות הקיימת בשוק נשוא ההכרזה כתוארה לעיל.
286. יפים לענייננו הדברים אשר קבע הממונה עו"ד דרור שטרומ, בהחלטתו למתן הפטור בעניין שיתוף הפעולה בין רשת חברת תקשורת והפקות (1992) בע"מ, שידורי קשת בע"מ וטל עד אולפני ירושלים בע"מ מיום 5.1.2003 אשר קבע, כדלקמן (סעיף 4.4 להחלטת הממונה):



"לפי דיני התחרות מערך ההגבלים העסקיים נועד להגן על התחרות ולא להגן על מתחרים. לעתים נדמה כי ההבחנה מטשטשת מקום בו התחרות כולה מחוללת על ידי מתחרה אחד ויחיד, אולם גם אז היא עדיין שרירה וקיימת. מערך ההגבלים לא נועד לסייע לגורם פלוני להתחרות על ידי קשירת ידיהם של מתחריו המבקשים ליצור או לשפר מוצר או שירות."

287. דברים אלו מקבלים משנה תוקף בנסיבות הקיימות בשוק לוחות הגבס. ההגנה אשר מבקשת הממונה להעניק "למתחרה החדש" טמבור, עם כניסתה לשוק, אינה מגינה על התחרות אלא **מיטיבה אך ורק עם טמבור עצמה**.
288. הכרזת אורבונד כמונופולין פוגעת ביכולתה להתחרות כראוי בקונגלומרט דורסני כדוגמת טמבור.
289. האופן בו מציגה הממונה את כניסת טמבור לתחום לוחות הגבס יוצר מצג הפוך לזה המתקיים במציאות.
290. על אף האופן בו מוצגת טמבור בפתח ההכרזה "כמתחרה חדש הנכנס לשוק הנשלט על ידי מונופולין", טמבור היא הקונגלומרט בעל האחזקות המגוונות והדומיננטיות בשוק מוצרי מעטפת המבנה הפנימית.
291. לכן, הצגת הדברים באור ממנו ניתן להסיק, כי לטמבור דרושה הגנה מפני אורבונד, היא תמוהה וחסרת כל אחיזה במציאות.
292. לכן, התרת ההכרזה בעינה, מותירה את השוק לחסדי טמבור, אשר תוכל בנקל ובאין מפריע לנצל את כוחה הקונגלומרטי על מנת להשתלט על שוק נוסף ולאחוז את צרכניו כשבויים.
293. לאור זאת, אין ולא היה כל צורך בהכרזה על אורבונד כמונופולין, בטרם תינתן שהות נוספת לצורך בדיקת יחסי הכוחות בשוק כתוצאה מכניסת טמבור.
294. יצוין, כי שיקולים כגון אלו לא נעלמו מעיני הממונה בעבר, בבואו להחליט בנוגע ליחסי הכוחות אשר ישררו בשוק לאור כניסתם הצפויה של מתחרים חדשים (להרחבה, ראו, פרק א' לשער הרביעי להלן).
295. הנה כי כן, ניתן לראות כי בנסיבות המתאימות, אף לשיטתו של הממונה ניתן להימנע מהכרזה על מונופולין, כאשר הנסיבות הקיימות בשוק מלמדות על תמורות הצפויות בו אשר עשויות לשנות את מאזן הכוחות הקיים בשוק.
296. בשל הנסיבות יוצאות הדופן הקיימות בענייננו, כפי שתוארו לעיל, מתבקש בית הדין הנכבד לבטל את הכרזת הממונה.
297. הותרת ההכרזה על כנה משמעותה היא אחת: הענקת יתרון בלתי הוגן לטמבור, וגרימת נזק בלתי הפיך לתחרות בשוק, בניגוד גמור לתכלית דיני התחרות.
298. לחלופין, אף אם יבחר בית הדין הנכבד לקבל את עמדת הממונה, לפיה שוק אספקת לוחות גבס מהווה שוק נפרד העומד בפני עצמו, קיימות נסיבות כבדות משקל המחייבות את הממונה להמתין להתייצבות שוק זה ולהימנע מהכרזת מונופולין בו בשלב זה.
299. כניסתה של טמבור כשחקן דומיננטי גרמה לשינוי במספר השחקנים, זהותם, נתח השוק שלהם ויחסי הכוחות ביניהם. בפרק זמן של כשנה בלבד "כבשה" לעצמה טמבור נתח שוק משמעותי. מגמה זו צפויה להימשך ונתח השוק של טמבור צפוי להמשיך ולצמוח, כבר בעתיד הקרוב ביותר.

יתרה מזאת, עצם הכרזת אורבונד כמונופולין בעיתוי כה בלתי הולם, לא זו בלבד שאינה נחוצה לשמירת התחרות ואינה מגינה עליה, אלא היא אף פוגעת בתחרות, ומעודדת את טמבור להמשיך ולנקוט בפעולות המהוות ניצול לרעה של כוח השוק שלה בשווקים משיקים אחרים ומינופו לאספקת לוחות גבס, עד כדי רכישת מעמד מונופוליסטי בו בעצמה, תוך זמן קצר ביותר.

## שער רביעי: לאורבונד אין כוח שוק במכירת לוחות גבס ולפיכך אין להכריז עליה כעל בעלת מונופולין

301. אפילו היתה הגדרת השוק שמציעה הממונה הגדרה נכונה ותקפה (ולא כך הוא), והיה בידי אורבונד בשוק זה (או לפי הגדרת שוק שונה) למעלה ממחצית מכלל אספקת המוצר הרלבנטי, לא היה כל צורך להכריז עליה כעל בעלת מונופולין.

302. הבחינה אם להכריז על מונופולין מתחילה בהגדרת שוק ובבחינה של נתחי השוק, אך היא בוודאי לא מסתיימת באלה, גם לא ראוי שתסתיים באלה.

303. המקרה שלפנינו הינו דוגמא קלאסית לכך.

### א. סמכות ההכרזה על מונופולין סמכות שבשיקול דעת

304. אין מחלוקת על כך שסמכותו של הממונה להכריז על קיומו של מונופולין היא סמכות שבשיקול דעת, ולא סמכות שבחובה.

305. עמד על כך הממונה על ההגבלים העסקיים במסגרת החלטתו מיום 13.11.1994 "בדבר אי הכרזה על הבורסה לניירות ערך בתל-אביב כעל בעל מונופולין" (להלן - "ההחלטה בעניין הבורסה") (פורסם בנבו, 13.11.1994), בסעיף 5:

"בנסיבות המקרה, לא הונח בפני מסד המצדיק עשיית מעשה, הכרזה על בעל מונופולין, ובשלב שני פנייה לבית הדין להגבלים עסקיים להסדרת פעולותיו של בעל מונופולין. אין חולק כי עובדתית הבורסה לניירות ערך בתל-אביב היא אכן הגוף היחיד בארץ העוסק כיום במתן שירותים של שוק ניירות ערך, אך ממצא זה אינו כסות הכל, ובהעדר טענה וראייה למגיעה ממשית באינטרס הציבור, ואשר מזוור לא ימצא לה בגדר הפקוח הייעודי על פעילות הבורסה, לא מתעורר הצורך בהנעת מערך הפקוח על מונופולים."

306. ובהמשך הוסיף הממונה על ההגבלים העסקיים והבהיר, בסעיף 54:

"סמכות הממונה להכריז על אדם כעל בעל מונופולין, על פי סעיף 26 לחוק מצטיירת כסמכות שהפעלתה מערבת שיקול דעת, הגם בגדר מצומצם וצר. אמנם, החוק נקט בלשון: 'יכריז הממונה בהודעה ברשומות' ולא בלשון 'רשאי להכריז' לכאורה ללמדך בדבר ציווי מנדטורי מוחלט, ואולם בידוע הוא כי: הבחנות העבר, בין ביצוע חובה סטטוטורית לבין הפעלת סמכות שלטונית שבשיקול דעת, אבד עליהן הכלח."

[ההדגשות במקור – הח"מ]

307. באופן זה פירש גם בית הדין להגבלים עסקיים את הסמכות להכרזה על מונופולין, אשר הוסיף וקבע, כי במסגרת הפעלת שיקול הדעת, על הממונה על ההגבלים העסקיים לשקול האם השימוש בסמכות ההכרזה דרוש להגשמת תכליתו של חוק ההגבלים העסקיים. היה ויימצא, כי ההכרזה אינה דרושה לשם השגת תכליתו של החוק, לא יעשה בה שימוש. כך נקבע בגדר ערר 95/7 "בזק", החברה הישראלית לתקשורת בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים, תק-על 5 (2)97, בעמוד 6:

"ככלל, מקובל עלינו, כי מעשה ההכרזה איננו אקט טכני גרידא, וכי מסור לממונה שיקול דעת - הגם, כפי שיפורט בהמשך, מצומצם - האם להכריז על קיומו של מונופולין, גם כאשר מתקיימות דרישות החוק המאפשרות הכרזה כזו. לשון החוק אמנם מנוסחת בעניין זה כלשון ציווי: 'על קיומו שלמונופולין כאמור יכריז הממונה'. [ההדגשה במקור – הח"מ]

ואולם, מקובלת עלינו טענת ב"כ העוררת, כי אין בלשון זו כדי ללמד על כך שהמחוקק שלל בעניין זה כל שיקול דעת מהממונה. (ראה: ע"א 862/80 עיריית חדרה נגד זוהר ואח' פ"ד לז 759,757. וכן: פרופי ברכה, משפט מנהלי, שוקן (1986) בעמ' 146).

השאלה העולה בהקשר זה היא, מתי יעשה הממונה שימוש בשיקול דעת זה. היינו, מתי יכריז הממונה על קיומו של מונופולין, משנוכח כי מתקיימות דרישות החוק, ומתי יימנע מלעשות כן, למרות שמתקיימות הדרישות האמורות.

התשובה לשאלה זו תמצא בתכלית החקיקה. משמע, ההכרזה על קיומו של מונופולין תעשה לצורך הגשמת מטרותיו של חוק ההגבלים העסקיים. ההכרזה לא תבוצע אם אין בה כדי לקדם מטרות אלה."

308. ומהי תכלית החקיקה של חוק ההגבלים העסקיים, אותה נועדה ההכרזה על מונופולין לשרת ולהגשים? גם התשובה לכך איננה שנויה במחלוקת. תכליתו של חוק ההגבלים העסקיים לשמור על התחרות החופשית במשק, אך זאת לא כמטרה בפני עצמה, אלא ככלי לרווחה כלכלית וחברתית.

309. התחרות אינה המטרה, אפוא, כי אם האמצעי להשגת מטרה זו, של רווחת הציבור והגנה על טובת הציבור. זאת, כפי שהיטיב לבטא כבוד השופט י' טירקל בע"א 6222/97 טבעול (1993) בע"מ נ' מדינת ישראל ואח', פ"ד נב(3) 145 (1998) (להלן - "פס"ד טבעול") (בעמ' 158 לפסק הדין):

"עניינו הרואות כי 'נשמת אפיו' של החוק היא ההגנה על הציבור על-ידי מניעת פגיעה בתחרות החופשית, תוך איזון נאות בין טובת הפרט לטובת הכלל, ויותר משהוא בא לתקוף – את ההסדרים ואת הפעולות שהחוק פוסל – בא הוא להגן על הציבור, וכך יש לבחון אותו."

[ההדגשות במקור- הח"מ]

310. גם כבוד השופט א' גולדברג, שכתב את דעת הרוב בפס"ד טבעול, הסכים לכך, שתכליתו של חוק ההגבלים העסקיים הינה הגנה על טובת הציבור (בעמ' 171 לפסק הדין):

"האינטרס הדומיננטי בדיני ההגבלים העסקיים הינו, אם כן, האינטרס הציבורי ולא אינטרס הפרט, אשר אינו זוכה להגנה, אלא כתוצר לוואי ממיושם האינטרס הציבורי בקיום תחרות."

311. זוהי גם עמדתו של הממונה על ההגבלים העסקיים. בהחלטה בעניין הבורסה הממונה קבע, כי "דיני ההגבלים העסקיים, בארץ כמו ברבות ממדינות הים, מיועדים בעיקרם לשמירה על התחרות החופשית במשק ככלי לרווחה כלכלית וחברתית..." (סעיף 27 להחלטה).

312. בהתאם, גם אופן הפעלת הסמכות הקבועה בסעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים נגזר ממטרת חוק ההגבלים העסקיים (בסעיף 61 להחלטה בעניין הבורסה):

"תהא העמדה הסופית בעניין מעמד ההכרזה אשר תהא, ברי כי הפעלת סמכויות הממונה מכוח החוק ראוי לה שתגזר ממטרות החוק, לאמור בראש ובראשונה, לעניין מונופולין, ריסונו של מעמד דומיננטי בשוק. במקרים של גורם מסחרי פרטי, ניכר כי שיקול דעת זה, מטבע הדברים, יוביל כמעט כעניין שבשגרה, להכרזה על מונופולין, כל אימת שהמבקש זאת מצביע על ראשית חשש לניצול מעמד מונופוליסטי..."

313. הנה כי כן, אפילו מחזיקה פירמה במחצית מנתח השוק הרלבנטי, בהעדר טענה וראייה לפגיעה ממשית באינטרס הציבור, ובאין חשש לניצול מעמד מונופוליסטי, אין צורך בהפעלת מערך הפיקוח על מונופולין, שראשיתה בהכרזה.

## ב. בענייננו לא מתעורר חשש לניצול מעמד מונופוליסטי

314. את ההחלטה שלא להכריז על הבורסה לניירות ערך כמונופולין, הגם שלא היתה מחלוקת כי היא מהווה מונופולין מושלם, נימק הממונה על ההגבלים העסקיים כך (סעיפים 62-63 להחלטה בעניין הבורסה):

"עובדתית אין חולק שהבורסה לניירות ערך מרכזת לבדה פעילות בורסה לניירות ערך. יחד עם זאת, בנסיבות המקרה, דומה כי קריאת חוק ההגבלים כמכלול מצביעה על כך שאין הוא מכוון להתערבות מערך הפיקוח שלו אלא מקום שבו נשקפת סכנה לתחרות או פגיעה בצבור, אשר הינה מן הסוג אשר חוק ההגבלים על פי פירושו הנכון התכוון להתמודד עמו, ואשר המערך המתמחה שיצר המחוקק, על פי פירושו הנכון של אותו הסדר, איננו בבחינת הסדר ממצה.

בנסיבות המקרה, הבקשה להכרזה על בעל מונופולין איננה מבססת כל חשש משמעותי לפגיעה בצבור. ממילא, אין הבקשה מאפשרת הצבה על כפות המאזניים של האינטרסים הפועלים במקבילית הפקוח הציבורי על פעולות הבורסה, ועל כן לא התגבש כל יסוד להיענות לבקשת ההכרזה, כמו גם לשקילת פעולות אחרות בגדר חוק ההגבלים.

אשר על כן החלטתי שלא להכריז על הבורסה לניירות ערך בתל-אביב כעל בעל מונופולין כמשמעותו בחוק ההגבלים העסקיים. הבינותי, כי במקביל לפניית האיגוד לרשות ההגבלים, פנה הוא אף לשר המשפטים בבקשה שיכיר באיגוד כ"ארגון צרכנים" כמשמעו בחוק ההגבלים העסקיים, על מנת שיוכל לפנות ישירות לבית הדין להגבלים עסקיים בבקשה להסדיר פעולת מונופול."

315. מהגדרת השוק הרלבנטי שבהכרזה מתקבלת ומתחייבת מסקנה כלכלית לפיה אין לאורבונד כוח שוק במכירת לוחות גבס, וכי לא נשקפת ממנה סכנה לתחרות או פגיעה בציבור.

316. כלומר, לא זו בלבד שאורבונד אינה נוהגת בפועל כבעלת מונופולין, אלא שאין בידיה לנהוג ככזו.

317. גם אם נניח שהשוק הרלבנטי לבחינת מעמדה של אורבונד הוא שוק לוחות גבס, לא ניתן להתעלם משתי עובדות: האחת, ביחס לכל אחד ואחד מהשימושים וביחס לכל המבנים, קיימים מוצרי בניה אחרים התחליפיים ללוחות גבס. אף לשיטת הממונה עצמה, לפחות לגבי חלק מהשימושים וחלק מהמבנים לוחות הגבס אינם מוצר הבנייה היחיד ויש לו תחליפים.

318. השניה, ועל כך אין מחלוקת, וזאת גם לשיטת הממונה, "אורבונד אינה מוכרת לוחות גבס לצרכן הסופי אלא פועלת באמצעות מספר משווקים".

319. כפועל יוצא מכך, כאשר אורבונד מוכרת לוחות גבס היא אינה יודעת איזה שימוש יעשה בלוחות, גם לא באיזה מבנה, והיא אינה יכולה להעריך את הביקושים של הלקוחות לשימושים השונים.

320. המסקנה המתחייבת מכך היא, שאפילו היתה הגדרת השוק בהכרזה נכונה (ולא כך הוא), הרי שבהיעדר מידע על ביקושי הצרכנים אין בידיה של אורבונד כל אפשרות להפעיל כוח שוק, ולנצל את מעמדה המונופוליסטי ככזה.

321. הסיבה לכך פשוטה. מאחר ואורבונד לא יודעת מראש איזה שימוש יעשה בלוח הגבס, ולידיו של איזה צרכן יגיע, מבחינתה, תמיד קיימת האפשרות, הממשית, שללוח הגבס שהיא מוכרת קיימים תחליפים (אפילו אם אין זה כך עבור הצרכן הספציפי שמבחינתו אין שני ללוח הגבס). ולראיה, אורבונד תופסת את כלל מוצרי הבניה המשמשים לבניית מעטפת מבנה פנימית כמשתייכים לשוק אחד, ורואה בלוחות הגבס מתחרה אחד, מני רבים, בשוק זה.

322. קרי, הנחת העבודה של אורבונד, עליה אין הממונה חולקת, היא שישנם מוצרי בניה תחליפיים ללוח גבס, ובהתאם לכך היא קובעת את המחיר של לוח גבס, כך שגם לנוכח קיומם של מוצרים תחליפיים הצרכן לא יסיט את ביקושו ולוח הגבס יהווה מוצר מתחרה להם.
323. התוצאה פשוטה אף היא. אורבונד אינה יכולה לקבוע מחיר על תחרותי, ובודאי שאינה יכולה לקבוע מחיר המשקף רנטה מונופוליסטית.
324. כלומר, העדר היכולת להפלות בין הלקוחות על פי שימוש או סוג מבנה, מונעים מאורבונד להפעיל כוח שוק, גם אם קביעת הממונה הייתה נכונה.
325. נציין, כי על פי ה-Horizontal Merger Guidelines של משרד המשפטים האמריקאי ונציבות המסחר הפדראלית (מיום 19.8.2010), לא ניתן להגדיר שוק רלבנטי עבור קבוצת לקוחות מסוימת כאשר לא ניתן לזהות מראש את פרטי הקבוצה ולנקוט כלפיה באפליית מחירים (בעמ' 12-13) [יא].
326. לאור המקובץ לעיל, אפילו היתה אורבונד בעלת מונופול, אין בכוחה לנצל מעמד מונופוליסטי זה, ולא נשקפת כל סכנה לתחרות או פגיעה בציבור, ולפיכך אין להכריז עליה כבעלת מונופולין.

## שער חמישי: כשלים היורדים לשורשה של ההכרזה והמחייבים את ביטולה

327. לאורך הערר הראנו, כי המסקנה אליה הגיעה הממונה, לפיה אורבונד היא, כביכול, בעלת מונופולין בשוק אספקת לוחות גבס, מבוססת על מתודולוגיה שגויה, התבססות סלקטיבית על ראיות חלקיות, ואף סותרת ממש את "הממצאים" בהכרזה עצמה.

328. בשער זה נראה, כי נוכח פגמים אלה, הקביעה אינה עומדת במבחני הסבירות והמידתיות החלים על ההכרזה כהחלטה של רשות מנהלית, בפרט בהיותה החלטה מעין שיפוטית, המחייבת מבחנים מחמירים פי כמה וכמה.

329. כך, לדוגמא, אף שהממונה תולה את הצורך בהכרזה על אורבונד כבעלת מונופולין בכניסתו של מתחרה חדש לתחום לוחות גבס, אין בהכרזה התייחסות לאותו מתחרה חדש, היא טמבור - חברה המובילה במגוון מוצרי בניה ומוצרים משלימים למעטפת מבנה פנימית, שאף הוכרזה על-ידי הממונה כבעלת מונופולין באחד מהם - גם לא למשמעות הנלווית לכניסת חברה מעין זו לתחום לוחות הגבס, לתוצאות שהניבה בזמן הקצר יחסית מעת החלה פעילות בתחום, והאם כניסתה אכן מצדיקה, כטענת הממונה, את פרסומה של ההכרזה נשוא ערר זה.

330. הממונה, אם כן, לא הביאה בגדר קבלת ההחלטות נתונים ושיקולים, עליהם היא מעידה בהכרזה שהם מהותיים להחלטה להכריז על אורבונד כעל בעלת מונופולין בשוק אספקת לוחות גבס.

331. פגמים וליקויים אלה, הופכים את ההכרזה, בנפרד ובמצטבר, לבלתי סבירה בעליל ומחייבים התערבות שיפוטית, לביטולה.

### א. הגדרת השוק לא נסמכת על תוצאות הבדיקה הכלכלית שערכה הרשות ולכן דין ההכרזה להתבטל

332. קיים נתק בהכרזה בין הממצאים שמציגה הממונה לבין המסקנות שהממונה גוזרת מהם.

333. על פי ההכרזה, ללוחות גבס שלושה שימושים עיקריים: מחיצות, חיפוי ותקרות. שימושים אלו מיושמים בסוגי מבנים שונים, כמו מבנה מגורים, מבנה מגורים יוקרתי ומבנה שאינו למגורים, היינו שטחי מסחר, משרדים ומוסדות ציבוריים.

334. בנוגע למחיצות מסכמת הממונה את "ממצאיה" באמירה הכללית הבאה (בעמ' 7 להכרזה):

"משיחות שנערכו עם גורמים נוספים, ובהם יצרנים של בלוקים, אדריכלים, יזמים ומהנדסים עולה כי קיימת תחליפיות מסוימת בין מחיצות גבס למחיצות אחרות כאשר מדובר במחיצות המשמשות למגורים, ותחליפיות נמוכה מאד כאשר מדובר במחיצות גבס המיועדות לשימוש במבני משרדים."

335. לפי הממונה קיים שוני בביקוש של הצרכנים ללוחות גבס למחיצות בהתאם לסוג המבנה. בעוד שעבור מבנה מגורים מוצרי בניה אחרים (ההכרזה לא מפרטת מהם) תחליפיים ללוחות גבס, הרי שעבור מבנה משרדים, כביכול, מתקיימת תחליפיות נמוכה.

336. מכאן, שעל בסיס בדיקת הרשות, ככל שניתן להגדיר שוק על בסיס הממצאים שבידיה, לשיטת הממונה היה עליה להגדיר שני שווקים רלבנטיים נפרדים: הראשון, שוק מוצרי בניה למחיצות במבני מגורים. שוק זה יכול לוחות גבס ומוצרי בניה אחרים. השני, שוק לוחות גבס למחיצות במשרדים.
337. אולם, למרות ממצאי בדיקתה, הממונה נמנעה מלהגדיר שני שווקים רלבנטיים וכרכה בהגדרת שוק אחד את שני המבנים יחדיו.
338. באשר לתקרות נכתב בהכרזה (בעמ' 7):
- "המסקנה העולה מהבדיקה היא שלאור הפערים הפונקציונאליים בין שני המוצרים, כמו גם על פי תפיסת הגורמים הפועלים בתחום, הם אינם מקיימים תחליפיות קרובה בניהם. כך, למשל, תקרות פריקות כמעט ואינן משמשות להנמכת תקרות בבנייה למגורים, אלא גבס בלבד (בעיקר בפרויקטים יוקרתיים בהם נעשית הנמכת תקרות). אולם בבנייה למשרדים נעשה שימוש בעיקר בתקרות פריקות..."
339. על פי האמור לעיל, מבדיקת הרשות עלה שהשימוש בלוחות גבס לתקרות נעשה רק במבני מגורים יוקרתיים, ולא במבני מגורים אחרים או במבנים שאינם למגורים. כלומר, לשיטת הרשות קיים, לכאורה, שוק רלבנטי נבדל ללוחות גבס לתקרות בדירות יוקרה.
340. אולם, גם בהקשר זה, ממצאים לחוד והגדרת שוק לחוד: למרות מסקנת הרשות, ההכרזה אינה מגדירה שוק רלבנטי נפרד לתקרות בדירות יוקרה, אלא מגדירה שוק לוחות גבס כולל, שמשמעותו כי כל המבנים מצויים באותו שוק רלבנטי, בניגוד מוחלט לממצאי הבדיקה.
341. אותו הנתק שבין ממצאי הבדיקה להגדרת השוק מצוי גם בקשר עם חיפויים, עליהם כתבה הממונה בהכרזה (בעמ' 8):
- "העדפה לשימוש בגבס לחיפוי... בולטת במיוחד במבני ציבור ובמשרדים..."
342. גם במקרה זה, בדומה לשימושים השונים, הממונה מבדילה בין סוגי המבנה השונים, תוך שהיא קובעת שהעדפה לשימוש בלוחות גבס לחיפוי בולטת במבנים שאינם למגורים. למרות קביעת הממונה, ההכרזה לא כוללת הגדרת שוק רלבנטי נבדל ללוחות גבס לחיפוי במבנים שאינם למגורים אלא כורכת יחדיו את כל סוגי המבנים.
343. אם כך, מההכרזה עולה שבדיקת הרשות איתרה, לכאורה, שלושה שווקים רלבנטיים בהם ללוחות גבס אין תחליף: שוק לוחות גבס לבניית מחיצות בבנייני משרדים; שוק לוחות גבס לבניית תקרות בדירות יוקרה; שוק לוחות גבס לחיפוי במבני ציבור ומשרדים. לאור חוות הדעת הכלכלית המצורפת לערר זה, שווקים אלו אינם השווקים הרלבנטיים לפעילותה של אורבונד.
344. מהאמור לעיל ניתן להסיק שעבור מבנים אחרים לוחות גבס אינם מוצר הבניה היחיד וקיימים לו תחליפים. קרי, הממונה מסכימה שעבור מבני מגורים, למשל, קיימים תחליפים להקמת מחיצות באמצעות לוחות גבס. הממונה גם מסכימה, שניתן לחפות קירות חיצוניים במבני מגורים במוצרי בניה אחרים מלבד לוחות גבס.
345. למרות ממצאי בדיקת הרשות, כפי שהוצגו בהכרזה, הממונה הכריזה על אורבונד כמונופול באספקת לוחות גבס, היינו עבור כל השימושים וכל המבנים, לרבות עבור שימושים ומבנים בהם נעשה שימוש, לשיטתה שלה, במוצרי בניה אחרים.



346. הלכה למעשה, השוק הרלבנטי שבו הוכרזה אורבונד כבעלת מונופולין לא עקבי עם ממצאי בדיקת הרשות המפורטים בהכרזה.

347. בעוד שהניתוח התחרותי נערך מנקודת המבט של הצרכנים, היינו על פי מאפייני הביקוש שלהם ללוחות גבס, ובשים לב לשימוש הרצוי וסוג המבנה אליו הם מיועדים, הממונה הכריזה על אורבונד מנקודת המבט של הסיטונאים, הרוכשים לוחות גבס, מבלי לדעת לאילו שימושים הם מיועדים. אלא שחקירת הרשות לא בחנה את דפוסי הביקוש של הסיטונאים, ולמצער לא ניתן לבדיקה כזו ביטוי בהכרזה.

348. בהשלמת איסוף הנתונים שערכה הממונה, לאחר שלב השימוע וזמן קצר בטרם פרסום ההכרזה, נראה שהרשות ניסתה לצמצם את הפער שבין הגדרת השוק אליה חתרה לבין הממצאים שהיו עד אותו שלב בידיה, **שהעידו על קיומה של תחליפיות בין מוצרי בניה שונים** (למעט, אולי, במקרים בודדים, התלויים בזמן, גיאוגרפיה, סוג הפרויקט והמבנה). זאת ניסתה הרשות לעשות, בשיחות נוספות שערכה עם מספר מצומצם של נפשות הפועלות בתחום הבנייה, בהן הונחו הנשאלים להשיב, האם קיימים ללוחות גבס מוצרים מתחרים, שהם בעלי אותו סט היתרונות והתכונות המאפיין את לוחות הגבס (ראו: פרק ד' לשער השני לעיל).

349. אולם, מובן שבבירורים נוספים אלה אין כדי לבסס את הגדרת השוק שבהכרזה, מאחר והם נשענים על מבחן שונה בתכלית מזה שנקבע בפסיקה, ואף על-ידי הרשות עצמה, של "תחליפיות קרובה". העובדה, כי אין בין מוצרים תאימות מלאה בתכונותיהם אינה שוללת את היותם מתחרים. השאלה שהיתה צריכה, אפוא, להישאל, ולא נשאלה, גם לא בהכרזה, הינה אם קיימת "תחליפיות קרובה" בין המוצרים.

350. מכל האמור לעיל, עולה כי ההכרזה מושתת על מתודולוגיה שגויה ומשוללת יסוד ולפיכך - דינה להתבטל.

## **ב. ההכרזה נעדרת תשתית עובדתית ראויה ולכן דינה להתבטל**

351. על חובת הרשות לעגן את החלטתה בתשתית ראייתית מוצקה, עמד כבוד השופט בדימוס י' זמיר בספרו "הסמכות המינהלית" כרך ב' (נבו הוצאה לאור בע"מ, 1996) (בעמ' 733) [יב]:

"רשות מנהלית סבירה, כמו כל אדם סביר, לא תקבל החלטה אלא על יסוד תשתית של עובדות. כך לגבי החלטה אם יש לרשות סמכות במקרה מסוים; כך לגבי החלטה אם נתקיימו במקרה זה התנאים המחייבים את הרשות, או מרשים לה, להפעיל את הסמכות; וכך גם לגבי החלטה כיצד להפעיל באותו מקרה את שיקול הדעת שהחוק העניק לה".

352. עוד עמדו על חובה זו עו"ד א' שרגא ועו"ד ר' שחר בספרם "המשפט המינהלי" (עו"ד ט' אולשטיין, תשס"ח, 2008) (בעמ' 123) [יג]:

"החלטה מינהלית שאינה מבוססת על תשתית ראייתית איתנה משולה למבנה שיסודותיו רעועים..."

353. ובהמשך, כתבו (בעמ' 125):

"...קביעת הראיות המשמשות בסיס להחלטה המינהלית היא עניין לרשות המינהלית לענות בו. אולם, בסופו של יום, זו נתונה לביקורת שיפוטית, ובהיעדר תשתית ראייתית ראויה עשוי בית המשפט להתערב בהחלטה המינהלית."

354. **בעניין עלית התייחס בית הדין לתשתית העובדתית והראייתית הראויה אשר צריכה לעמוד בבסיס הכרזה של הרשות (סעיף 23):**

**"הכלל במשפט הציבורי הוא, כי מתוך חובתה של הרשות המינהלית לנהוג בהגינות ובסבירות נגזרת החובה המוטלת עליה לבסס את החלטותיה על תשתית עובדתית ראויה (ראו: יצחק זמיר הסמכות המנהלית (כרך שני, תשנ"ו) 734). לצורך כך מחויבת הרשות המינהלית לשקוד באופן סביר על איסוף הנתונים, לסווג ולמייין מתוכם את הנתונים הרלוונטיים ולקבוע את העובדות על פי מבחן הראיה המינהלית (ראו: ע"א 2062/02 ארגון הקבלנים והבונים חולון נ' עיריית חולון, תק-על 2004(2) 1991). לעניין זה אמר השופט אור בבג"צ 802/89 נסמאן נ' מפקד כוחות צה"ל, פ"ד מד(2) 601, 606:**

**כשמתברר שהחלטה מבוססת הייתה - ולו בחלקה - על עובדות שאינן נכונות, קמים ועולים החשש והספק שמא אם היה יודע המשיב את העובדות לאמתן - והמדובר בשוני עובדתי משמעותי - יתכן ולא היה מגיע להחלטה אליה הגיע."**

355. לא זו בלבד, שהגדרת השוק בהכרזה אינה נתמכת בבדיקה שערכה הממונה, ואף סותרת אותה ממש, אלא שבנוסף לכך, ניכר מן ההכרזה ומן המסמכים שהועברו לעיון אורבונד עד כה, **שהתשתית העובדתית שעמדה בפני הממונה לצורך ההכרזה דלה, חלקית וחסרה, ואין בה כדי לתמוך בהכרזה ובנימוקה.**

356. עובדות רבות, אשר יש להן חשיבות מכרעת לצורך הפעלת שיקול הדעת בקשר לפרסום ההכרזה, לא הונחו בפני הממונה, ולכל הפחות לא ניתן להן המשקל הראוי. בנוסף, שיקולים שעל יסודם פורסמה ההכרזה, אינם נתמכים בתשתית עובדתית כלשהי. אין מדובר בעובדות קלות ערך, אלא בתשתית עובדתית שהיא מהותית וחיונית לצורך הפעלת סמכותו של הממונה.

357. התשתית עליה נתמכת ההכרזה הינה בלתי-ראויה, בפרט בהתחשב בכך שלפי סעיף 43(ה) לחוק ההגבלים העסקיים, הכרזה על מונופולין מהווה, לכאורה, "ראיה לכאורה" לנקבע בה בכל הליך שיפוטי.

358. הדין מורה, כאמור, כי כל החלטה מינהלית, ובפרט אם היא נושאת נפקויות משפטיות, תעשה, לאחר ברור מלא ומקיף של העובדות ובחינה מדוקדקת של משמעותן.

359. את היקף התשתית העובדתית הנדרשת לצורך הכרזה על גוף כבעל מונופולין, קבע הממונה עצמו, במסגרת **ההחלטה בעניין הבורסה (בעמ' 14):**

**"אכן, זה טיבן של הוראות חוק מודרני המבקש לפקח על פעילות כלכלית, אשר הפעלתן כרוכה בניתוח כלכלי, בלימוד הענף, ובהפעלת רכיבים של מדיניות ושיקול דעת".**

360. בענייננו, הממונה לא נקטה בדרך זו.

361. **ראשית**, הממונה לא בחנה מוצרי בניה רבים המיועדים לשימושים השונים אותם היא מייחסת ללוחות גבס בהכרזה.

362. בעוד שבהכרזה יש התייחסות קצרה למרבית מוצרי הבניה המשמשים לבניית מחיצות, אין בהכרזה התייחסות למרבית מוצרי הבנייה המשמשים לבניית תקרות ולחיפוי קירות.

363. כך, הממונה מתייחסת בהכרזה רק ל"תקרות פריקות" כמוצר בניה המשמש להרכבת תקרות לצד לוחות גבס, ותוך שהיא מתעלמת ממוצרים רבים אחרים המשמשים לבניית תקרות, לרבות, אריחים מינראליים, אריחי עץ דחוס, אריחי פיירפלס, אריחי פוליאוריתן מוקצף, תקרת מתיחה ולוחות עץ.
364. גם בנוגע לחיפוי קירות, הממונה מזכירה את האפשרות להשתמש בבלוקי איטונג ובטיח תרמי, מבלי להרחיב ותוך שהיא מתעלמת כליל ממגוון מוצרים אחרים המשמשים לחיפוי, ביניהם, בלוק פומיס, לוח צמנט, לוח קלקר ולוח רנדופן.
365. בנוסף לכך, הממונה לא בחנה בהכרזה את העלויות הכרוכות בשימוש במוצרי הבניה השונים.
366. ההתייחסות בהכרזה לשאלת התחליפיות הכלכלית כללית ומצומצמת ביותר, וממילא לא ברור על איזה מידע ונתונים היא נסמכת.
367. זאת ועוד, בחומר שהועבר לעיונה של אורבונד עד כה, לא נמצא כל ניתוח או אומדן כלכלי של העלויות הכרוכות בשימוש בחומרי הבנייה השונים (גם ביחס לאלו שנזכרים בהכרזה).
368. לאור העובדה שבדיקת הרשות לא הקיפה את כלל המוצרים באמצעותם ניתן לבנות מחיצה, לבנות תקרה או לחפות קירות, גם לא את כלל עלויות השימוש במוצרים השונים, וכי לא נעשתה לכך התייחסות בהכרזה, לא ניתן לקבל את מסקנת הממונה בנוגע לשוק הרלבנטי ויש לדחותה.
369. **שנית**, הממונה פותחת את ההכרזה בהצהרה לפיה "זה לא מכבר נכנס לשוק זה מתחרה חדש" וכי כניסתו הנה נקודת זמן קריטית להתפתחות התחרות, וככזו מהווה סיבה "להמשיך בהליך הכרזה ביתר שאת".
370. לאור אמירה זו, בה בחרה הממונה לפתוח בהכרזה, ראוי וצריך היה למצוא בהכרזה התייחסות, ולו תמציתית, למאפייניו ולפעילותו של אותו מתחרה חדש; לשינויים שהתחוללו מאז עשה המתחרה החדש צעדיו הראשונים בתחום; ולאופן בו עשויה ההכרזה לסייע באותה נקודת זמן "רגישה", כביכול, עם כניסתו של המתחרה – קל וחומר, כאשר המתחרה החדשה היא טמבור, חברה מבוססת, המובילה במגוון רחב של מוצרי בניה למעטפת מבנה פנימית, והוכרזה על-ידי הממונה על ההגבלים העסקיים כבעלת מונופולין באחד מהם.
371. חלף זאת, בחרה הממונה להפנות בהכרזה לפרשת ההכרזה על בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ כבעלת מונופולין, שהיא כפי שפורט בהרחבה בפרק א' לשער הרביעי פרשה שונה בתכלית מזו שלפנינו.
372. ככל שהממונה אספה נתונים הקשורים עם טמבור ופעילותה, ובדקה האם חל שינוי בתחום מעת החלה גם טמבור לייצר ולספק לוחות גבס - נתונים מעין אלה לא הועברו לעיונה של אורבונד בחומר שנמסר לידיה עד כה (למעט מצגת שיווקית שערכה טמבור עם כניסתה לתחום, דבר, שמטבע הדברים, מקשה על אורבונד לממש את זכות הערר שניתנה בידיה). כאמור, אין לנתונים אלה גם זכר בהכרזה, הגם שראוי היה שהממונה תתייחס אליהם בהנמקותיה, בודאי לאור העובדה שכניסתה של טמבור היוותה את הגורם המניע להכרזה, כפי שמעידה הממונה.

373. לא נותר לאורבונד אלא להניח, כי בפני הממונה לא הונחו נתונים עובדתיים לגבי הייחודיות של טמבור, שאינה ככל מתחרה הנכנס לשוק, והמשמעות של כניסתה לתחום לוחות הגבס. כמפורט לעיל, ייחודיות זו, מחייבת שלא להכריז על אורבונד כבעלת מונופולין בשוק לוחות גבס, ולמצער להמתין עם הכרזה זו, עד אשר תתבהר עוד יותר המשמעות הנלווית לכניסתה של טמבור לשוק.

374. לחלופין, היה והוצגו בפני הממונה נתונים בנושא, הרי שהבחירה של הממונה שלא להתייחס כלל לטמבור בהכרזה תמוהה, לשון המעטה, והיא מעלה שאלות כבדות באשר לסבירות ההכרזה. שאלות אלו אף מתחדדות לאור הנתונים הפומביים שפרסמה טמבור, המעידים על כך שתוך זמן קצר הצליחה טמבור להשתלט, ללא קושי, על נתח משמעותי באספקת לוחות גבס (דבר שאינו מפתיע לכשעצמו, היות וטמבור נהנית מיתרון מובנה על אורבונד, הנובע מפעילותה בשווקים משיקים וממכירת מוצרים משלימים למעטפת המבנה הפנימית).

375. בין כך ובין כך, חסר בהכרזה מידע רלבנטי לגבי פעילות טמבור ככלל ופעילותה בתחום לוחות גבס בפרט, מה שמהווה כשל מובנה נוסף בהכרזה ובהליך קבלת ההחלטות שקדם לפרסומה, המחייב את ביטולה.

### **ג. הממונה סטתה בהכרזה מהמדיניות שלה עצמה – בשנת 2000 קיבלה את עמדת אורבונד והחליטה שלא להכריז עליה כמונופולין**

376. הממונה עצמה מכירה בחשיבות שיש להגדרות שוק קיימות ולהליכה עקבית לאורן.

377. בשנת 2000 הודיע הממונה על ההגבלים העסקיים דאז לאורבונד על כוונתו להכריז עליה כמונופולין בתחום מחיצות פנים קלות לבניה.

378. אורבונד השיבה לממונה מדוע הגדרת השוק המוצעת אינה נכונה, וכי שוק זה אינו שוק נפרד העומד בפני עצמו אלא מהווה חלק משוק מחיצות הבניה, כאשר התחליפים לו הינם בלוק בטון שחור, בלוק לבן איטונג, לוחות גבס, בלוקי גבס. לאור זאת, הממונה נמנע בשעתו מהכרזה, ולמעשה נמנע מכך משך למעלה מעשור שנים (להלן - "ההימנעות מהכרזה").

379. לאור ההימנעות מהכרזה לזמן כה ממושך, הנטל הוא על הממונה להוכיח מול נקודת הייחוס של שנת 2000 את קיומן של נסיבות חדשות אשר לא היו בפני הממונה בעת קבלת ההחלטה על הימנעות מהכרזה והמצדיקות עתה הכרזה.

380. הנטל המוטל על הממונה הינו כבד שכן אורבונד הסתמכה על ההימנעות מהכרזה, סברה כי התייחסותה לנושא היא שהכריעה את הכף ולפיכך לא ראתה עצמה כמונופולין ולא סברה שקיים שוק נפרד כביכול של לוחות גבס.

381. אורבונד סבורה כי לא זו בלבד שלא חלו נסיבות חדשות לרעתה המצדיקות סטיה מההימנעות מהכרזה, אלא ההיפך הוא הנכון. מאז חלו נסיבות התומכות בהמשך ההימנעות מהכרזה: הראשונה, כניסת טמבור, מתחרה חזק בעל מעמד מונופוליסטי בשווקי בניה משיקים וקשרים משמעותיים בשוק הבניה בישראל, המשתייך לקבוצה מהחזקות במשק הישראלי.

382. השנייה, בעשור שחלף מאז החלטת ההימנעות ומאז החלטת הנציבות האירופית בשנת 2002, הלכו והתקרבו זה לזה קצותיו של מוצרי בנייה זולים מהקצה האחד ובלוקי בטון יקרים יותר מהקצה האחר. לפיכך, אם

בשנת 2000 ראה הממונה לנכון להימנע מהכרזה ולא לפלח את שוק מוצרי בניית מעטפת מבנה פנימית לתת שווקים לפי מחירם, וודאי שאין לעשות זאת כיום עת פערי המחירים דווקא הצטמצמו, וכאשר קיימת תחליפיות כלכלית בין המוצרים השונים.

383. הכרזה על גוף כעל בעל מונופולין, בהתאם לסמכותו של הממונה בסעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים, ככל מעשה מינהל, אינה אקט טכני, אלא יש לעשותה לאחר הפעלת שיקול דעת, הן לגבי עצם הסמכות ליתן הכרזה, הן לגבי השאלה האם נתקיימו נסיבות המחייבות או מצדיקות את מתן ההכרזה, והן לגבי התוכן הקונקרטי של ההכרזה.

384. כך לגבי כל הכרזה והכרזה על מונופולין, ואף ביתר שאת כאשר בהכרזה מבטל הממונה, הלכה למעשה, החלטה קודמת שלא להכריז על מונופולין.

385. זאת, כפי שניכר מן האמור לעיל, לא נעשה בענייננו, וגם בשל כך דין ההכרזה להתבטל.

## **ד. העמדת חומר חקירה חלקי בלבד לרשות אורבונד**

386. בניגוד להבהרה מפורשת שנתנה הרשות, התחוויר לאורבונד כי ישנם מסמכים ונתונים הקשורים עם ההכרזה, שלא הועברו לעיונה.

387. הרשות סירבה להעמיד את החומר הנוסף, שלא ידוע לאורבונד מהו היקפו, לעיונה, אף לא לעיון יועציה המשפטיים החיצוניים, בכפוף לכתב ההתחייבות לשמירה על סודיות, עליו חתמו, בהתאם לדרישת הרשות ובנוסח שהיא קבעה.

388. בכך, נפגמה זכות השימוע שניתנה בידי אורבונד, עובר להחלטת הממונה להכריז עליה כעל בעלת מונופולין.

389. בכך, יש לפגוע גם בהליך הערר דנא. הליך הערר לפני בית הדין הנכבד איננו הדיון בדרגה הראשונה שבו מתבררות העובדות, אלא הוא הליך ערעורי שבו בית הדין הנכבד בודק אם העובדות שהיו בפני הממונה (או שהיו אמורות להיות בפניה) הצדיקו את החלטתה. בכך גם מתמקד הערר. ברור ומובן, אפוא, כי ללא חשיפת העובדות שנדרשו ונשקלו על-ידי הממונה בפני העורר, לא ניתן יהיה לערוך בחינה זו, ובכך תיפגע באופן ממשי זכותו של העורר להליך הוגן וכן תקינות ההליך כולו.

390. הדברים יפים ותקפים, כמובן, גם לגבי המסמכים הפנימיים שהוכנו על-ידי הרשות לצורך ההכרזה, לרבות חוות דעת שהוכנה על-ידיה, ככל שישנה, ואף ביתר שאת ככל שהמסמכים נוגעים לטמבור, המהווה, לשיטת הממונה, המתחרה היחידה של אורבונד בשוק "אספקת לוחות הגבס" – מסמכים שככל שקיימים, לא הועברו גם הם לעיונה של אורבונד או באי-כוחה.

391. הרשות אף סירבה לערוך בחינה ממצה של המסמכים שנמסרו לידיה או נאספו ונערכו על-ידיה בקשר עם ההכרזה, על-מנת לוודא כי אלה הועברו לעיון אורבונד ובאי-כוחה, לפי העניין, ולהעביר לאורבונד את רשימת המסמכים המלאה, כפי שעמדו בפני הממונה עת קיבלה ההחלטה לפרסם ההכרזה, הגם שמדובר בבקשה פשוטה ולגיטימית, שאין בה לפגוע בסודותיו המסחריים של מאן שהוא ואשר יכלה לצמצם באופן ניכר את הפגיעה הקשה בזכויותיה של אורבונד.

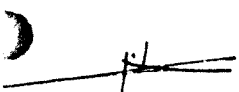
392. אי לכך, בד בבד עם הגשת ערר זה, בכוונת אורבונד לבקש את בית הדין הנכבד להורות על הרשות ליתן לאורבונד (או באי-כוחה) לעיין ביתרת המסמכים, שלא הועברו לעיונה עובר לשימוע ולאחריו, זאת תוך שהיא שומרת על זכותה להוסיף ולטעון בערר לעניין ההכרזה.

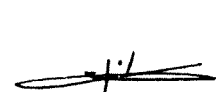
### **ה. לסיכום - ההכרזה נגועה בחוסר סבירות וחוסר מידתיות קיצוניים ולפיכך דינה בטלות**


393. אחרית הדבר מעידה בענייננו על ראשיתו, שהרי כמבואר בערר זה, הכרזת הממונה יצרה הגדרת שוק המנותקת מן המציאות הכלכלית כהווייתה, ובכל מקרה, היא מנוגדת לממצאים העובדתיים (ככל שאפשר לראות בהם "ממצאים עובדתיים") שבהכרזה עצמה.
394. בהעדר בדיקה ראויה של התשתית העובדתית, מבחינת היקפה, מהותה, מהימנותה ומשקלה הכולל, ממילא - לא נתקיימו בהכרזה התנאים הנדרשים לשם קבלת החלטה מינהלית, היינו איתור הנתונים השייכים לעניין, בחינת אמינותם, ובחינת משקלם של הנתונים (ראו, למשל: בג"ץ 94/987 יורונט קווי זהב (1992) בע"מ ואח' נ' שרת התקשרות ואח', פ"ד מח (5) 412 (1994)).
395. ההכרזה נגועה בחוסר סבירות שמקורו גם באי-שקילת השיקולים הרלבנטיים, אי-מתן משקל ראוי לשיקולים הרלבנטיים וכן התחשבות בשיקולים שאינם רלבנטיים לענייננו.
396. לפיכך, ההכרזה חסרה את התשתית העובדתית הנדרשת, ואין בה כדי להגשים את תכלית חוק ההגבלים העסקיים.
397. בית המשפט העליון ובית הדין להגבלים עסקיים קבעו במפורש, כי היקף התערבותו של בית הדין בהחלטות רשות ההגבלים העסקיים רחב יותר מן המקובל בביקורת שיפוטית על מעשי המינהל בעתירות מנהליות (ראו: ע"א 3398/06 הרשות להגבלים עסקיים נ' דור-אלון אנרגיה בישראל (1988) בע"מ, תק-על 2006 (4) 3300, 3311 (2006); עניין עלית, עמ' 1682).
398. לפנינו אחד מאותם מקרים בהם על בית הדין הנכבד להתערב במעשה המנהלי, ולאור חוסר הסבירות וחוסר המידתיות הקיצוניים, לבטל את ההכרזה.


## שער שישי: סוף דבר


399. ערר זה מדבר בעד עצמו, כך שלא נותר אלא לבקש מבית הדין הנכבד את הסעד המתבקש בנסיבות העניין, והוא **ביטול הקביעה**.
400. לחלופין, בית הדין הנכבד מתבקש ליתן כל סעד אחר או נוסף, כפי שימצא לנכון ולצודק לאור הנסיבות.
401. בנוסף, בית הדין הנכבד מתבקש לחייב את רשות ההגבלים העסקיים בתשלום הוצאותיה של אורבונד, לרבות שכ"ט עו"ד ומע"מ כדין.
402. ערר זה נתמך בתצהירו של מר יהודה (אודי) בן אורי, מנכ"ל אורבונד, לאימות העובדות הכלולות בו.
403. בנוסף, אורבונד מגישה, בד בבד עם הגשת ערר זה, חוות דעת כלכלית מטעמה, התומכת בהיבטים הכלכליים של הטענות המפורטות בערר.

 דניאל לוחבר, עו"ד  
מ.ר. 57322

 רון גוטמן, עו"ד  
מ.ר. 48643

 רונית אמיר-יניב, עו"ד  
מ.ר. 15939

 גיתית לוין גרימברג, עו"ד  
מ.ר. 50675

 חגי דוחון, עו"ד  
מ.ר. 21200

יגאל ארנון ושות', עו"ד

ש. הורוביץ ושות', עו"ד

באי- כח אורבונד

תל-אביב, היום 2 בחודש יוני שנת 2011