



החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר פטור מאישור הסדר כובל להסדר בין Arla Foods amba לבין שטראוס שיווק בע"מ

1. פתח דבר

מונחת בפניי בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: **"החוק"** או **"חוק ההגבלים העסקיים"**) להסדר שבין Arla Foods amba (להלן: **"ארלה"**) לבין שטראוס שיווק בע"מ (להלן: **"שטראוס"**), שעניינו הפצת מוצרי חלב של ארלה על ידי שטראוס.

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשווקים הרלוונטיים, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיוזוגים, שוכנעתי כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו וכי אין בכבילות שבו כדי לפגוע פגיעה של ממש בשוק המושפע מן ההסדר. מטעמים אלה, אשר ניומקו בהמשך, מצאתי כי ההסדר ראוי לפטור לפי סעיף 14 לחוק.

2. ההסדר, הצדדים לו והענף הרלוונטי

ארלה היא קואופרטיב מוצרי חלב אירופי בבעלות של כ-12 אלף חקלאים משבע מדינות במערב וצפון אירופה. החברה מייצרת מגוון מוצרי חלב – גבינות רכות, שמנת לאפיה ובישול וגבינות חצי קשות וקשות (תחת המותג "Arla"), חמאה וממרחים טבעיים (בעיקר תחת המותג "Lurpak"), גבינות מיוחדות (תחת המותג "Castello"), גבינות מלוחות (תחת המותג "Apetina"), מוצרי יוגורט (תחת המותג "Skyr") ומשקאות חלב (תחת המותג "Cocio"). החברה משווקת את מוצריה למספר רב של מדינות ביבשות שונות, בעיקר באירופה. עד להסדר, ארלה הפיצה את מוצריה בישראל באמצעות חברת ג. ויליפוד אינטרנשיונל בע"מ (להלן: **"ויליפוד"**).

שטראוס היא חברה בת של שטראוס גרופ בע"מ, חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בבעלות משפחת שטראוס (כ-60%), גופים מוסדיים והציבור. שטראוס עוסקת בייצור, שיווק והפצה של מוצרי מזון שונים, בהם מוצרי חלב (תחת מותגים שונים ביניהם "שטראוס" ו"יטבתה"¹), מוצרי קפה, מוצרי שוקולד ממתקים וחטיפים (תחת מותגים שונים, ביניהם "עלית"). החברה משווקת את מוצריה במספר מדינות, בעיקר בישראל.

במסגרת ההסדר נושא בקשת הפטור, שטראוס תהיה המפיצה הבלעדית בישראל של מוצרי חלב מתוצרתה של ארלה מהקטגוריות הבאות: חמאה; חמאה למריחה; גבינת שמנת; גבינה מלוחה (פטה); מוצרלה וגבינות מיוחדות (ברי, קממבר, עובש וכחולה). שטראוס תהיה אחראית לניהול הלוגיסטי של ההובלה ולכלל היבטי שיווק המוצרים ללקוחות. כמו כן, ניתנת לשטראוס זכות סירוב ראשון ככל שארלה תבקש להפיץ מוצרים אחרים תחת המותגים Arla, Castello או Lurpak. בכפוף למגבלה זאת, שמורה לארלה הזכות לשווק, בעצמה או באמצעות מפיצים אחרים, מוצרים שאינם כלולים בהסכם, לרבות מוצרי מותג פרטי. ההסכם הוא לתקופת ניסיון

¹ שטראוס מחזיקה ב-50% ממחלבת יטבתה.

של 12 חודשים, במהלכה יכול כל אחד מהצדדים להודיע על ביטולו שלושה חודשים מראש. לאחר תקופת הניסיון יחודש ההסכם אוטומטית לתקופות נוספות של חמש שנים בכל פעם.

הסדר זה נוגע לענף החלב. מבדיקה שערכה הרשות בתחום זה בעבר, לרבות במסגרת דו"ח הרשות בעניין תחליפיות ממרחים שונים מבוססי חלב,² עולה כי ענף החלב מאופיין במגוון רחב של מוצרים הנבדלים זה מזה במחיר ובמאפיינים פונקציונליים כגון אופן שימוש, הזדמנויות הצריכה, אוכלוסיית יעד, תפיסת הבריאות והבדלי איכות. בענף החלב פועלות מספר מחלבות, מתוכן שלוש מחלבות גדולות – תנובה, שטראוס וטרה,³ המספקות סל מוצרי חלב רחב בפריסה ארצית רחבה מאוד. נוסף על המחלבות הגדולות פועלות בישראל מספר מחלבות בינוניות וקטנות המתמחות בייצור מוצרי חלב שונים, רובן בפריסה מצומצמת יותר.⁴ כמו כן מתקיים ייבוא מוצרי חלב על ידי מספר ספקים, ביניהם ויליפוד, נטו מ.ע. אחזקות בע"מ (להלן: "נטו"), סיימן סחר בע"מ ועוד.

על ייבוא מוצרי חלב מוטלים מכסים בשיעורים שונים. משרד הכלכלה מקיים הליך תחרותי לחלוקת מכסות ייבוא פטורות ממכס למוצרי חלב שונים, ביניהם גבינה צהובה, גבינות מיוחדות וחמאה. המרכיב המרכזי במכרזים הוא המחיר לק"ג לצרכן עליו מתחייבים המציעים. תנאי מרכזי במכרזים אלה הוא כי ספק מוצרי חלב שמחזור המכירות השנתי שלו עלה על מיליארד שקל בתחום מוצרי החלב אינו רשאי להשתתף במכרז. משמעות הדבר שכל עוד תנאי זה יישמר במכרזים עתידיים, שטראוס לא תוכל להשתתף בהם.⁵ עיקר המכסות ניתנות לגבינה צהובה וחמאה. המכסים הגבוהים אינם חלים על מוצרים המורכבים גם משמן, כגון החמאה למריחה והגבינה המלוחה מסוג "פטינה" של ארלה.

3. ניתוח תחרותי

א. בחינת התקיימות סעיף 14(א)(2) לחוק

בהתאם לסעיף 14(א)(2) לחוק, הסדר כובל ראוי לפטור אך ורק אם עיקרו אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. רשות ההגבלים העסקיים פרסמה לאחרונה טיוטת גילוי דעת⁶ שמרחיבה על אודות אופן בחינת התקיימותו של תנאי זה.

ראשית, נדרש לבחון מה הוא עיקרו של ההסדר: האם עיקרו בהסדר לגיטימי, המשלב כוחות עסקיים לשם ייעול, הגדלת תפוקה, פיתוח מוצרים חדשים וכדומה, או שמא בהפחתת התחרות או במניעתה.

ההסדר שבפנינו הוא הסדר שעיקרו שיווק משותף של מוצרים, במסגרתו יצרן אחד של מוצרי חלב יפיץ את מוצריו באמצעות מתחרה שלו. לעתים, הסדרים מסוג זה נועדים על מנת לרכז כוח שבידי

² <http://www.antitrust.gov.il/subject/195/item/34421.aspx>

³ חברה בת של החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ (קוקה קולה).

⁴ כגון, מחלבת גד, מחלבת השומרון מחלבת משק יעקבס ועוד. רשימת המחלבות בישראל מפורסמת באתר מועצת החלב: <http://milk.org.il>

⁵ להרחבה ראו באתר משרד הכלכלה: <http://economy.gov.il/Industry/Pages/Quotas.aspx>

⁶ גילוי דעת 18/____ בעניין פרשנות סעיף 14(א)(2) וסעיף 15(א)(2) לחוק ההגבלים עסקיים, תשמ"ח-1988 (6.5.2018) הגבלים עסקיים 501500.

כל אחד מהצדדים לו, לשם יצירת כוח שוק משותף.⁷ דווקא הסדרים שבהם מאוחד מערך השיווק של שני גורמים המתחרים זה בזה עלולים להיתפס כהסדרים שעיקרם בהפחתת התחרות או מניעתה. הסדרים אלה עשויים להיתפס כמסווה לקרטל בין מתחרים.⁸ אולם במקרה דנן, כפי שאף יובהר בהמשך, הגם ששני הצדדים להסדר פעילים בתחום מוצרי החלב כמעט שאין שווקים שבהם הם מתחרים על ליבו של הצרכן וגם בשוק שבו מתקיימת ביניהם תחרות נתח השוק שלהם כה נמוך עד שלא ניתן לראות בהסדר שיווק משותף מסוג זה כהסדר שעיקרו בהפחתת התחרות.

להסדרים מסוג שיווק משותף, כאשר נעשים בין גופים שאינם מתחרים או בקשר למוצרים שלא מתקיימת ביניהם תחרות נודעות יעילויות ברורות. הסדר הפצה משותף עשוי לחסוך את העלויות הגבוהות הכרוכות בהקמת רשת הפצה של מוצרי מזון שאמורה להגיע לאלפים רבים של נקודות קמעונאיות, ובכך להוזיל באופן ניכר את העלות השולית של הפצת מוצר בודד. חיסכון זה רלוונטי במיוחד עבור ספקים קטנים, עבורם ההשקעה בהקמת מערך הפצה עצמאי אשר יגיע לכל אלפי הנקודות הקמעונאיות עשויה שלא להיות כדאית. עבור ספקים כאלה, איסור גורף על התקשרות בהסדר הפצה עלול להגביל את יכולת החדירה שלהם לשוק ובהתאם את יכולת הצמיחה וההתרחבות שלהם.

בענייננו, לארלה אמנם פעילות רחבה בתחום מוצרי החלב בעולם, אך פעילותה בישראל מצומצמת יחסית. לדבריה, מטרתו של ההסדר היא הרחבת ההפצה של מוצריה בישראל בזכות מערך ההפצה הנרחב שמחזיקה שטראוס.

נוכח האמור ובהתחשב גם בניתוח שיוצג להלן בעניין ההשפעות התחרותיות של ההסדר, שוכנעתי שעיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה.

שנית, יש לבחון האם הכבילות שבהסדר נחוצות לשם מימוש עיקרו. כפי שמוסבר בטיט גילוי הדעת, דרישה זאת כוללת בחובה שלושה רכיבים: האחת, שכל הכבילות נחוצות למימוש עיקרו; השנייה, שהכבילות אינן רחבות יותר מהדרוש; והשלישית, שהכבילות יהיו משניות לאותו שיתוף פעולה לגיטימי.

בענייננו, להסדר נלווית כבילה של בלעדיות בהפצת המוצרים שבהסדר. שוכנעתי כי כבילה זאת נדרשת על מנת ששטראוס תוכל להשקיע בשיווק ופרסום המוצר ובניית המותגים, מבלי לחשוש מהנאת חינוס מצד משווקים מתחרים. נוכח האמור, שוכנעתי שהכבילה נדרשת לשם מימוש עיקר ההסדר, שהיא אינה רחבה מהנדרש ושהיא משנית לשיתוף הפעולה הלגיטימי בהפצה.

נוכח כל האמור, שוכנעתי שמתקיים התנאי שבסעיף 14(א)(2) לחוק.

אולם תנאי זה הוא אחד משני תנאים מצטברים למתן פטור. משכך, נדרש גם לבחון את ההשפעות התחרותיות של ההסדר. בענייננו ונוכח העובדה שלשני הצדדים פעילות משמעותית בענף החלב,

⁷ ראו, למשל, בהחלטה בדבר אי מתן פטור להסדר כובל בין איגוד המוסכים בישראל – ועד ענף פחחות וצבע לבין חברי האיגוד בעניין ניהול משא ומתן משותף (20.1.2002) **הגבלים עסקיים** 3014515.
⁸ ראו, למשל, קביעה בדבר הסדר כובל בין קרגל בע"מ, כרמל מערכות מיכלים בע"מ, יצור מוצרי אריזה בע"מ ורבסל שיווק וסחר בע"מ (26.12.1995) **הגבלים עסקיים** 3001361; ת"פ 209/96 **מדינת ישראל נ' אהליך יעקב בע"מ ואח'** (4.8.2002) **הגבלים עסקיים** 3015193; ערר 1/00 **פוד קלאב בע"מ נ' הממונה ואח'** (פורסם בנבו, 29.5.2003), פס" 142; החלטה בדבר אי-מתן פטור באישור הסדר כובל להסכם בין מחצבות כפיר גלעדי אגשי"ח בע"מ לבין שושני וינשטיין בע"מ (1.9.2015) **הגבלים עסקיים** 500847.

ההסדר עלול לעורר חששות לפגיעה בתחרות במספר היבטים. להלן נתייחס לחששות אלה כסדרם וכן לטעמים בגינם השתכנעתי שהם מופגים ושאינן בהסדר כדי לפגוע פגיעה של ממש בשווקים המושפעים ממנו.

ב. בחינת השפעות ההסדר על התחרות

חשש לפגיעה בתחרות ביחס למוצרים בהם מתחרים הצדדים

עניינו של חשש זה במוצרים המשווקים כיום על ידי שני הצדדים. ביחס למוצרים אלה, שיתוף הפעולה במסגרת ההסדר עלול לעורר חשש ליצירת כוח שוק חד צדדי בידי שטראוס כתוצאה משליטתה בתנאי האספקה של המוצר של ארלה, נוסף על המוצר שלה. חשש שני הוא ליצירת שיווי משקל מתואם בשוק כתוצאה מגרירת מתחרה מהשוק הרלוונטי.⁹

המוצר היחיד לגביו קיימת היום חפיפה בין ארלה לבין שטראוס הוא גבינת שמנת.¹⁰ נתח השוק של שני הצדדים להסדר בשוק גבינת השמנת הוא קטן. שני הצדדים מחזיקים במוצר זה נתח שוק של אחוזים בודדים לכל אחד ולצידם פועלים מספר שחקנים חזקים יותר (תנובה, גד ונטו). לפיכך, אפילו אם כתוצאה מן ההסדר נגרע מתחרה מן השוק בתחום גבינת השמנת, עסקינן במתחרה שולי ואין בכך כדי להשפיע באופן משמעותי על התחרות בשוק. לפיכך, חשש זה מופג.

ביחס לגבינת שמנת, עשויה לעלות טענה שהמחירים של ארלה יעלו בעקבות ההסדר, לאור העובדה ששטראוס אינה זכאית לקבל מכסות פטורות ממכס ליבוא גבינת שמנת. אלא שהיקף המכסה הניתנת לגבינת שמנת מצומצם יחסית. מכל מקום, עליית מחיר אפשרית זו אינה נובעת מיצירת כוח שוק חד-צדדי בעקבות ההסדר אלא שהיא תוצאה מהמסגרת הרגולטורית הקיימת עבור מוצרים אלה, אשר נועדה לעודד ייבוא מצד שחקנים קטנים יותר. מעבר לכך, דווקא לאור נתח השוק הקטן של הצדדים וקיומם של מתחרים חזקים, לא נראה שעלול להיות בהיעדר המכסות שבידי שטראוס כדי לפגוע פגיעה של ממש בצרכן. בהיעדר יכולת להפעיל כוח שוק חד-צדדי, לא צפויה להיות לשטראוס יכולת לגלגל את עליית המחיר כתוצאה מתוספת עלויות המכס על הצרכנים; ככל ששטראוס תבקש לגלגל את עלויות המכס על הצרכנים, יכולים הצרכנים לעבור למתחרים האחרים הפועלים בתחום.

חשש לפגיעה בתחרות הפוטנציאלית

על אף החפיפה המצומצמת בין פעילותם של הצדדים כיום, שיתוף פעולה מסוג זה עשוי לעורר חשש לפגיעה בתחרות בדרך של מניעת כניסה של אחד השחקנים לתחומים בהם פועל הצד השני, נוכח האינטרס המשותף שנוצר להם. חשש זה מתגבר ככל שהשוק הרלוונטי ריכוזי יותר; ככל שחלקו של השחקן הפעיל בו גדול יותר; ככל שההיתכנות לכניסת הגורם העומד על סף השוק בעתיד הנראה לעין גבוהה יותר; ככל שהתרומה של כניסה כאמור להגברת התחרות צפויה להיות

⁹ זאת, בדומה לחששות המתעוררים כתוצאה ממיזוג אופקי. ראו בגילוי דעת 1/11 בעניין הנחיות לניתוח תחרותי של

מיזוגים אופקיים (23.1.2011) **הגבלים עסקיים** 5001710.

¹⁰ היינו גבינה למריחה המאופיינת באחוזי שומן גבוהים ביחס לגבינות למריחה אחרות (16% שומן ומעלה). זאת, לעומת גבינה במרקם שמנת, המאופיינת במרקם וטעם דומים לגבינת שמנת אך נבדלת באחוזי השומן שלה (לרוב עד 10% בלבד). על פי בדיקות הרשות בעבר, גבינת שמנת וגבינה במרקם שמנת אינן תחליפים קרובים מנקודת מבטם של הצרכנים.

גדולה יותר; ככל שחשמי הכניסה לשוק גבוהים יותר; וככל שמספר השחקנים הפוטנציאליים האחרים קטן יותר.¹¹

בענייננו, עשוי להתעורר חשש למניעת כניסתה של שטראוס למוצרים שהיא משווקת עבור ארלה: חמאה, חמאה למריחה, גבינות מיוחדות¹² וגבינות מלוחות.

אולם מעיון במסמכים הפנימיים של שטראוס, שוכנעתי שהיתכנות הכניסה של שטראוס לייצור מוצרים אלה בשנים הקרובות נמוכה, לאור העלויות הכרוכות בהקמת פס ייצור לייצורם. לעניין האפשרות ששטראוס הייתה מייבאת את המוצרים ממחלבה זרה אחרת אלמלא ההסדר, ככל שקיימת אפשרות כזו, היא קיימת גם בידי יבואנים אחרים, ובכלל זה חברת ויליפוד, אשר הפיצה את מוצריה של ארלה עד כה. כלומר, ההתקשרות של ארלה עם שטראוס במקום עם ויליפוד לא מביאה לגרעית מתחרה (יבואן) פוטנציאלי מהתחום אלא רק משנה את זהותו של השחקן ש"פנויי" להתקשרות חדשה.

בנוסף עשוי להתעורר חשש למניעת שיווק בישראל של מוצרים נוספים של ארלה בהם היא הייתה עשויה להתחרות עם שטראוס.

בחינות הרשות העלו כי ביחס למרבית המוצרים המשווקים על ידי ארלה בעולם, קיימות מגבלות אשר מקשות על יבוא שלהם לישראל, בהתחשב בין היתר באורך חיי המדף ובדרישות הכשרות המחמירות הנוגעות לחלק נכבד ממוצרי החלב.¹³ לאור אילוצים אלה ולאחר בחינת המסמכים הפנימיים של ארלה בעניין, שוכנעתי שההיתכנות שארלה הייתה מרחיבה את פעילותה בישראל באופן משמעותי אלמלא התקשרותה עם שטראוס דווקא היא נמוכה מאוד. משכך, שוכנעתי שחשש זה מופג.

חשש דומה עשוי להתעורר ביחס לגבינה צהובה. למרות שאין לשטראוס פעילות במוצר זה כיום, עשויה להיטען טענה, לפיה ההסדר ימנע כניסתה של ארלה לתחום, בשל היעדר מכסות פטורות ממכס בידי שטראוס.

כבר היום, ויליפוד בוחרת לנצל את המכסות שלה לייבוא גבינה צהובה בפטור ממכס על מנת לייבא מותגים שאינם מתוצרת ארלה. כמו כן, בדיקות הרשות העלו, שכבר היום ומאז פתיחת מכסות הייבוא, קיימים מספר גדול של מקורות לייבוא גבינה צהובה עבור מי שזכה במכסה. לאור

¹¹ ראו: ע"א 2082/09 יורקום די.בי.אס בע"מ נ' בזק חברת התקשורת הישראלית בע"מ, פ"ד סג(2) 788, פס' 24-25, 28 (2009) וכן בנימוקי התנגדות הממונה למיזוג בין סאן-דור נתיבי אוויר בינלאומיים בע"מ וישראיר תעופה ותיירות בע"מ (28.1.2018) **הגבלים עסקיים** 501467.

¹² בקטגוריית גבינות מיוחדות נכלל מספר רב של גבינות מסוגים שונים, כגון גבינות עובש לבן (ברי וקממבר), גבינות קשות להקדמה (פרמזן), גבינות חצי קשות (קשקבל ומוצרלה) ועוד. בדיקות הרשות בעבר העלו שלאור הבדלי טעם בולטים בין הסוגים השונים ושימושים נבדלים שלהם, מוצרים אלה אינם בהכרח תחליפים קרובים זה לזה. אולם, לצורך פטור זה נתייחס לגבינות אלה כקטגוריה אחת, בהתאם לאופן שהקמעונאים מתייחסים אליהן.

¹³ ביחס למוצרי חלב טריים, קיימת דרישה מטעם הרבנות הראשית לישראל לשימוש ב"חלב ישראל" בלבד (היינו חלב שנחלב על ידי אדם יהודי או תחת פיקוחו ונמצא תחת פיקוח רבני עד לאריזתו). מאחר שבמרבית המוצרים של מחלבה זרה לא ישתמשו בחלב מסוג זה, גם אם אינם כוללים מרכיב אחר לא כשר, ייצור מוצרי חלב מסוגים אלה לשוק הישראלי מחייב הכשרה של פס ייצור ייחודי.

הדרישה לשימוש בחלב ישראל אינה קיימת ביחס לחמאה (לרבות ממרח חמאה, מרגרינה וכדו'), כך שניתן להשתמש בפס הייצור הרגיל, כל עוד שאין שימוש במרכיבים שאינם כשרים.

ראו במדריך הרבנות הראשית ליבואנים, ניתן לעיין כאן:

https://www.gov.il/he/Departments/General/meida_yevul

זאת, גם אם ההסדר מביא לגריעתה של ארלה כמתחרה פוטנציאלי, לא נראה שיש בכך כדי להעלות חשש לפגיעה של ממש בתחרות בתחום.

חשש להגדלת כוח השוק של שטראוס אל מול קמעונאים

נוסף על החששות שתוארו לעיל, הסדר בין שני גורמים שפועלים באותו ענף עשוי לעורר חשש להגדלת כוח שוק אל מול לקוחות זהים שיש לשניהם כתוצאה מהרחבת "סל המוצרים" המוצע ללקוחות שני הצדדים להסדר במשותף. הגדלת "סל המוצרים" של ספקים במשותף כלפי לקוח עשויה לעורר חששות להיווצרות כוח שוק בסל המוצרים ולהגברת יכולתם של הספקים לקשור בין המוצרים השונים שבסל.

במקרה שבפני מצאתי שההסדר אינו מעלה חשש לפגיעה של ממש בתחרות. זאת משום שבדיקות הרשות העלו כי לארלה מגוון קטן יחסית של מוצרים ובאשר לכל מוצריה למעט אחד, ארלה היא שחקן שולי וקטן. המוצר החריג היחיד שבו יש לארלה נתחי שוק משמעותיים הוא החמאה למריחה. אולם, גם ביחס למוצר זה, שיחות עם קמעונאים העלו כי מדובר בקטגוריה זניחה יחסית מבחינתם, הפונה לקהל לקוחות מצומצם. מדובר במוצר המשווק כמוצר "פרמיום" הנמכר במחירים גבוהים יותר מחמאה. לפיכך, לדברי הקמעונאים, מוצר זה של ארלה אינו בגדר "מוצר חובה" עבורם. בנוסף, כמפורט לעיל, על רקע הקשיים שמציבות דרישות הכשרות ועל רקע מגבלות המכס שמטילה מדינת ישראל על יבוא מוצרי חלב, הסיכוי שארלה תוכל להרחיב את סל מוצריה בישראל נראה זניח. נוכח האמור התרומה התוספתית של ההסדר לכוחה של שטראוס לא צפויה להיות משמעותית.

היעדר המכסות בידי שטראוס

חשש כללי שעשוי לעלות מן ההסדר נוגע לכך שאין בידי שטראוס מכסות פטורות ממכס. בנסיבות אלה, עשויה לעלות טענה לפיה ההסדר יגרום להעלאת מחיר מוצרי ארלה אשר נהנו מפטור ממכס עד היום. כפי שהוסבר לעיל, טענה זאת רלוונטית רק לחלק ממוצרי ארלה, שכן רובם כבר היום אינם נהנים ממכסות אלה או נהנים ממכסות מוגבלות בלבד. מכל מקום, אין המדובר בחשש תחרותי אלא בעיקר בשיקול עסקי של ארלה. החלטתה של ארלה להתקשר עם שטראוס, על אף היעדר המכסות שבידיה, מעידה על היעילות שהיא רואה בהסדר ההפצה בזכות מערך ההפצה של שטראוס. בהיעדר כוח שוק בידי הצדדים כתוצאה מן ההסדר, אין סיבה להניח שתוצאת ההסדר תהיה העלאת מחירים לצרכנים.

לאור כל האמור לעיל, שוכנעתי שאין בהסדר כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשווקים המושפעים ממנו. להשלמת הדיון ולמעלה מן הצורך, אזכיר שבהתאם להוראות סעיף 16 לחוק, כל שינוי בפרט מהותי בהסדר ההפצה, דינו כדין הסדר כובל חדש, הטעון היתר חדש.

4. סוף דבר

לאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש וזאת למשך שש שנים.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

מיכל הלפרין
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, י"ד בסיון תשע"ח
28 במאי 2018