



רשות ההגבלים העסקיים

20 בספטמבר 2001

ג'–תשרי–תשס"ב

מיזוג 4571 :

אלתם – עין השופט אגודה שיתופית חקלאית בע"מ

וחברת ה.מ. שינגוט בע"מ

נימוקי ההתנגדות למיזוג

1. מבוא

ביום 6 בספטמבר 2001, לאחר שנטלתי את עצת הוועדה לפטורים ולמיזוגים, החלטתי להתנגד למיזוג בין חברת אלתם עין השופט אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (להלן: "אלתם") לבין חברת ה.מ. שינגוט בע"מ (להלן: "שינגוט"), בהתאם לסמכותי הקבועה בסעיף 21 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988.

החלטתי להתנגד למיזוג התקבלה לאחר שמצאתי כי קם חשש סביר כי כתוצאה מן המיזוג תיפגע באופן משמעותי התחרות בתחום המשנקים על השווקים הרלוונטים הנכללים בו: שוק המשנקים האלקטרומגנטיים; שוק המשנקים המיוחדים; ושוק המשנקים לתאורת חוץ. מסקנה זו מבוססת על הבחינה הכלכלית שנעשתה במחלקה הכלכלית ברשות ההגבלים העסקיים (להלן: "הרשות") אשר כללה ניתוח מידע שהועבר לרשות מהצדדים למיזוג; שיחות ונתונים שהתקבלו מצרכנים ומתחרים, בפועל ופוטנציאלים; ונתונים רבים אחרים שנאספו ברשות.

במסגרת עסקת המיזוג ביקשה חברת אלתם, היצרנית והמשווקת העיקרית של משנקים לגופי תאורה בישראל, לרכוש את מלוא הון המניות של שינגוט, היצרן המקומי הנוסף היחיד של משנקים לגופי תאורה, זאת על-פי הסכם שנחתם בין הצדדים ב-15 ביולי 2001.

בחינת המיזוג העלתה כי בידי אלתם קיים, כבר כיום, כוח שוק בשווקים שונים בהם פועלת בענף המשנקים, כי קיים חשש סביר שכוח שוק זה יועצם ויתחזק עקב המיזוג עם שינגוט, הפועל גם הוא כמתחרה באותם השווקים, ובכך תפגע התחרות בשווקים אלה ויפגעו הצרכנים. משכך, ונוכח העובדה כי כתוצאה מהמיזוג תהיה אלתם מונופולין מושלם בייצור משנקים וכן מונופולין בשיווק המשנקים בארץ – קמה חובה על פי חוק להתנגד למיזוג – וכך עשיתי.

2. אמת המידה לבחינתו של מיזוג

בחינתם של מיזוגים על ידי הממונה על ההגבלים העסקיים נעשית לעולם במסגרת עקבית, אחידה וברורה. השאלה הנשאלת היא תמיד זו: האם המיזוג ייצור כוח שוק ליישות הממוזגת, או יחזק את כוח השוק שהיה קיים כבר, ערב המיזוג, בידי מי מהצדדים המבקשים להתמוזג. באם התשובה היא כי קיים חשש סביר שיווצר כוח כזה או יחזק – כי אז חובתו של הממונה על ההגבלים העסקיים היא – להתנגד למיזוג באופן החלטי.

נוסחה זו אינה חידוש בדיני התחרות. היא משמשת כבר שנים רבות את רשויות התחרות בארה"ב, באירופה ובישראל בהפעלת שיקול דעתם לעת בחינתם של מיזוגים, והיא נובעת מן ההבנה כי מיזוג הינו גם מכשיר רב כוח להכחדתה של תחרות בין המתמוזגים, בין שתחרות זו כבר קיימת (בפועל) ובין שהיא אך צפויה (בכוח), בין שהיא באיבה ובין שהיא בעיצומה. עמדו על כך מחברי ה Antitrust Law Developments (fourth) באומרים:

"The competitively harmful effects of a merger stem from the creation or enhancement of market power – the power to restrain output and raise prices above the competitive levels for a significant time, causing a wealth transfer between buyers and sellers or a misallocation of resources. Consequently the principal concern with mergers under the antitrust laws is the creation or enhancement of market power."¹

לאור עקרון זה, המנחה את הליך בדיקת המיזוגים כולם – אבחן את המיזוג שבפניי. בחינה זו מלמדת, כפי שיפורט ויבואר להלן, כי לפנינו מקרה ברור של מתחרה דומיננטי המתאווה לרכוש את מתחרהו היחיד בישראל ולמעשה את מקור התחרות היחיד העשוי לאיים על ההגמוניה שלו בשוק ועל יכולתו להרים את המחיר ולפגוע כך בצרכנים.

העניין במיזוג אינו מתמצה בכך, שכן נגולה לפנינו תמונה מאלפת אודות אפקטיביות התחרות מבית ביחס לאפקטיביות הפחותה של תחרות מייבוא. עובדות המקרה הזה ילמדונו עד כמה יש להיזהר באישור מיזוגים של מתחרים התופסים יחדיו חלק מהותי מן השוק, רק על יסוד האפשרות – גרידא – לבצע יבוא, כשאין זה מבוצע בפועל.

3. הצדדים למיזוג

3.1 **אלתם** היא שותפות מוגבלת בבעלות חברי קיבוץ עין השופט. עיקר פעילות החברה בייצור רכיבים חשמליים לגופי תאורה בהם משנקים, והיא החברה הדומיננטית

¹ Section of Antitrust Law, American Bar Association, 1997, Vol I, p.318

והמובילה בישראל בייצורם ושיווקם. בנוסף עוסקת אלתם ביבוא משנקים אלקטרוניים.

3.2 **שינגוט** היא חברה פרטית בבעלות משפחת שינגוט. החברה עוסקת בייצור והרכבה של רכיבים חשמליים לגופי תאורה, בעיקר משנקים. שינגוט היא חברה קטנה באופן משמעותי מאלתם, אך היא המתחרה המקומי היחיד שלה בייצור משנקים.

4. ענף המשנקים

4.1 כללי

משנק הוא מאיץ מכני המאפשר הדלקת נורות באמצעות אנרגיה חשמלית. תפקידו לווסת את זרימת החשמל מהרשת לנורה. המשנקים נבדלים זה מזה לפי גודלם ואיכותם, לכל הספק של נורה, ולעיתים גם לסוגי נורות, ישנו משנק ספציפי המווסת את החשמל בהתאם להספק החשמל אותו היא צורכת. איכות המשנק נמדדת לפי מהירות הדלקת הנורה המתאפשרת על ידי השימוש בו, הורדת צריכת החשמל ומידת שיפור אורך חיי הנורה הפלוריסצנטית.

המשנקים מהווים תשומה אחת מיני רבות בייצור גופי תאורה. בדרך כלל סוג המשנק אינו תלוי באיכות גוף התאורה, ועלותו של המשנק מהווה אחוז קטן מסך עלויות גוף התאורה השלם. צרכני המשנקים מתוצרת מקומית הנם יצרני גופי תאורה מקומיים המרכיבים את גופי התאורה (להלן גם: "הצרכנים").

יצרני גופי התאורה בארץ שולחים ידם גם ביבוא גופי תאורה הכוללים, כיחידה אחת, גם משנקים; כן עוסקים הם ביבוא גופי תאורה או חלקיהם בנפרד, רכישת המשנקים בנפרד והרכבתם בארץ, לפי דרישות צרכניהם (להלן: "הצרכן הסופי"). קיימים שני יתרונות מרכזיים בהרכבה מקומית, ראשית בכך מוקנית גמישות בהיצע, שכן לאותו גוף תאורה ניתן להרכיב משנקים שונים לצורכי שימושים שונים, לפי בחירת הלקוח ובדרך זו ניתן להקטין את המלאים המוחזקים של גופי התאורה; שנית, העובדה כי ביבוא גוף התאורה ללא רכיב חשמלי אין צורך באישור מכון התקנים ואילו ביבוא גוף תאורה שלם נדרש אישור כזה, הכרוך בטרחה ועלויות. בפועל, רק היצרנים הגדולים של גופי תאורה שולחים ידם ביבוא משנקים, בעיקר לצריכה עצמית, שכן ככל שהכמות המיובאת קטנה יותר, מתחת למינימום מסויים, עלויות היבוא גדלות באופן משמעותי.

אלתם, יצרן משנקים הגדול בארץ, מייצר משנקים בישראל לפי הסכם ידע עם חברת "פוסלו שוואבה" הגרמנית. החברה מייצאת קרוב למחצית מתוצרתה, בעיקר לשוק האירופי והיתר משווק בשוק המקומי. שיינגוט, המתחרה המקומי היחיד של החברה, פועל בעיקר בשוק המשנקים המיוחדים ומשנקים לתאורת חוץ אף על פי שבעלותו קווי ייצור המאפשרים לו לספק את כל סוגי המשנקים. החברה אינה מייצרת משנקים באופן שוטף, אלא על פי הזמנה מראש. יחסי הכוחות בין אלתם לשיינגוט אינם זהים בכל שווקי המשנקים והם משתנים משוק למשנהו.

4.2 שוק המשנקים האלקטרומגנטיים

המשנק האלקטרומגנטי הוא הפשוט והפופולרי בשוק ומשמש להפעלת נורות פלורסצנטיות במשרדים, במוסדות, בתי עסק וכו'. היקף המכירות בשוק זה מוערך בכשני שליש מסך המכירות בענף המשנקים.

השחקנים בשוק הם: **אלתם**, יצרנית המשנקים הגדולה בארץ, בעלת נתח שוק של כ- 80% מכלל המשנקים האלקטרומגנטיים המיוצרים והמיובאים, ובעלת חלק גדול יותר מהמשנקים האמורים המשווקים בארץ (שכן נתון זה כולל גם את אותם המשנקים המיובאים לצרכים עצמיים); **שינגוט**, אשר מייצר בפועל כמויות זניחות של משנקים אלקטרומגנטיים העומדות על אחוזים בודדים, אך כושר הייצור שלו מאפשר לו להגדיל את הכמויות המיוצרות בקלות ובמהירות; ולבסוף - **היבוא** שנעשה ברובו על ידי יצרני גופי תאורה גדולים, בעיקר לתצרוכתם העצמית.

חסמי היבוא לשוק הם בעיקר חסמים טבעיים, תקינה, ומינימום כמות מיובאת.

תמונת השוק אם כך היא של יצרן משנקים דומיננטי וגדול- אלתם; יצרן קטן- שינגוט, ויבוא המתבצע בשוליים.

4.3 שוק המשנקים לתאורת חוץ

משנקים אלה מפעילים נורות המשמשות לתאורת רחובות, כבישים, מגרשי ספורט, מחסנים, מבני תעשייה גדולים. בקבוצה זו נכללות נורות ה"נתרן", "כספית", ו"מטלהיד". כמו בשוק המשנקים האלקטרומגנטיים שתי החברות המקומיות מתחרות בכל תחומי הפעילות בשוק זה, אך כאן חלקה של אלתם בשוק קטן יותר יחסית ומאידך חלקם של שינגוט ושל היבוא – משמעותי יותר.

גם בשוק זה היבוא ברובו מיועד לצרכים עצמיים של יצרני גופי התאורה.

4.4 שוק המשנקים המיוחדים

משנקים מיוחדים משמשים להפעלת נורות פלורסצנט, ומספקים לנורה אורך חיים רב יותר וצריכת אנרגיה נמוכה יותר מאשר יתר סוגי המשנקים. בנוסף הם מאפשרים הפעלת הנורה ללא מצת. עלותם של המשנקים המיוחדים גבוהה בעד כ- 600% ממשנקים רגילים. המשנקים המיוחדים מיוצרים על ידי שני היצרנים המקומיים בלבד, בעיקר עבור לקוחות מוסדיים הרואים במוצר יתרונות בולטים המצדיקים את עלותו הגבוהה.

במכרזים של צרכנים סופיים גדולים (בעיקר מוסדיים) נדרש לעתים כתנאי למכרז – שימוש במשנקים מיוחדים. בשנים האחרונות פותח באירופה משנק אלקטרוני, בעל תכונות דומות למשנקים המיוחדים אך נבדל במשקלו הנמוך ובצריכת אנרגיה נמוכה יותר. עלות המשנקים האלקטרוניים גבוהה פי שניים מהמשנקים המיוחדים הרגילים. משנקים אלה מסוגלים לווסת חשמל למספר נורות המותקנות על גבי גב תאורה אחד ולכן במקרים בהם יש צורך ביותר ממשנק

אחד לאותו גוף תאורה ניתן לראות בהם תחליף למשנקים מיוחדים. משנקים אלקטרוניים אינם מיוצרים בארץ, והיבוא נעשה הן על-ידי אלתם והן על-ידי יצרני גופי התאורה הגדולים.

אמנם שוק המשנקים המיוחדים במגמת קיטון אך עדיין קיים גרעין קשה של צרכנים הצורכים משנקים אלה לצורכי תחזוקה או רכישת חדשים, בעיקר בגלל עלותם הנמוכה באופן משמעותי מהמשנקים האלקטרוניים. משיחות עם צרכני משנקים עולה כי על אף מגמת הירידה במכירות, עדיין קיים ביקוש למוצר, בעיקר בשוק המוסדי ולכן כל יצרן גופי תאורה הפועל מול מוסדות (פועלים בו בעיקר היצרנים הגדולים) צורך משנקים מיוחדים והוא תלוי, לפיכך, באחד מיצרני המשנקים המקומיים בלבד.

בנוסף, גם לגבי אותם לקוחות אשר מבקשים להרכיב משנק בודד, המשנק האלקטרוני אינו מהווה תחליף בשל מחירו הגבוה.

5. אלתם בעלת מונופולין ובעלת כוח שוק בשווקים הרלוונטיים

5.1 היבוא אינו מהווה תחליף עבור צרכנים קטנים

בשוק המשנקים האלקטרוניים ובשוק המשנקים לתאורת חוץ, יבוא המשנקים כדאי רק כאשר מדובר ביבוא כמויות גדולות, לכן נראה כי, ככלל, אלטרנטיבת היבוא קיימת באופן ממשי וכלכלי רק בפני מספר יצרני גופי תאורה גדולים. בפועל מיובאים משנקים בעיקר לתצרוכת עצמית, ורק לעיתים נדירות מייבאים יצרני גופי התאורה משנקים עודפים, בכמויות קטנות, לצורך מכירה סיטונאית שלהם.

עובדה זו משאירה ליצרני גופי התאורה הקטנים, הצורכים משנקים ואשר עבורם היבוא אינו מהווה תחליף, שני ספקים בלבד כאלטרנטיבת אספקה והם המתמזגים שבפניי: אלתם ושינגוט.

בשוק המשנקים המיוחדים לא קיים כלל תחליף קרוב מיבוא עבור צרכנים המבקשים להרכיב משנק אחד בלבד בגוף תאורה. הוא הדין בצרכנים הפועלים על-פי מכרז המכתיב שימוש במשנקים מיוחדים.

המסקנה היא כי היבוא מהווה תחליף רק בחלק מהשווקים בהם פועלות החברות כמתחרות, וגם מקום בו קיים יבוא הוא מהווה פתרון רק עבור צרכני המשנקים הגדולים, כאשר אלה הפועלים בהיקפים קטנים יותר תלויים באלתם ובשינגוט כמקורות האספקה העיקריים, אם לא בלעדיים, שלהם.

5.2 הפעלת כח שוק על-ידי אלתם טרם המיזוג

הפליית לקוחות על בסיס יכולות יבוא - עוד טרם המיזוג מכרה אלתם במחיר ממוצע שונה לצרכניה הגדולים לעומת הקטנים, היינו מבצעת הפליה בין צרכניה. הדעת נותנת כי הבדלי מחיר מהותיים אלה נובעים בין היתר מכח השוק המשמעותי יותר שקיים לחברה מול צרכניה הקטנים, שכן צרכניה הגדולים מסוגלים לכאורה לייבא משנקים לפי בחירתם, וליכולת היבוא כוח מרסן מול אלתם גם אם לא נעשית בפועל.

הפליית לקוחות על בסיס גיאוגרפי - עדות נוספת לכח השוק של החברה בתחומי ישראל היא העובדה כי אלתם מוכרת את מוצריה ליצוא במחיר נמוך משמעותית ממחיר המכירה של אותם המוצרים בארץ, למרות שלכאורה היצוא כרוך בעלויות גבוהות יותר מאשר שיווק מקומי. נתון זה יכול להצביע על הפליית מחיר בין שוק תחרותי, בחו"ל, לבין שוק מקומי בו יש לאלתם כח שוק ולכן באפשרותה לגבות מחירים גבוהים יותר.

6. הסכמי אלתם עם צרכנים ומתחרים בכח

מיזוג אופקי של שני יצרנים מקומיים יחידים יעורר תמיד חששות תחרותיים משמעותיים. אכן, מונופולין מושלם ברמת ייצור המשנקים בישראל הוא מקור לא אכזב לבעיות של תחרות בשוק כולו. ריכוז יצור או אספקה של נכסים, כמו משנקים, ביד אחת ואחת בלבד הינו גולת הכותרת של הסיבות שבשלן ניתנה לממונה הסמכות להתנגד למיזוג, שהרי מטרת פרק המיזוגים שבחוק אינה אלא למנוע יצירתם של מונופולים בשוק או של חיזוקם המשמעותי. על מנת להסיר חששות אלה, הנובעים מיצירתו של מונופולין מוחלט, יש לוודא כי היבוא מהווה תחליף טוב לייצור המקומי מכל הבחינות, לרבות מחירו, איכותו וזמינותו.

בחינת השוק העלתה כי בפועל לא קיים יבוא תחליפי שכזה הזמין לכלל הצרכנים. הסיבות לכך יכולות להיות נעוצות בנהגי מסחר, ובחסמי יבוא כפי שפורט לעיל, וכן בהסכמי בלעדיות בהם מבטיח היצרן המקומי את חלקו בשוק, ואת אי התחרות בו.

כך הוברר כי חלק מיצרני גופי התאורה, ולא דווקא זניחים שבהם, קשורים בהסכם עם אלתם המחייב אותם לרכישת כל תצרוכת המשנקים שלהם מאלתם בלבד. ברי כי הסכמה זו מונעת גם כל ייבוא. הסכם זה, מהווה לכאורה הסדר כובל, והוא אסור ואין לנהוג לפיו כל עוד לא קיבל אישור הרשות או בית הדין להגבלים עסקיים. ברם, מעבר לכך הוא מלמד כי הייבוא הינו חלופה נחותה מבחינת זמינותה, משום שידי היבואנים הפוטנציאליים – יצרני גופי התאורה, עשויות להימצא קשורות בשל הסכמים המונעים מהם לייבא.

פגיעתם של הסכמי בלעדיות חד צדדיים בתחרות משמעותית עת נעשים על ידי חברה בעלת נתח שוק משמעותי, ועל אחת כמה וכמה כאשר אוחת בכח שוק. תוצאה לכאורית של הסכמים אלה היא בחסימת השוק בפני תחרות, והגדלת כח השוק שבידי צד להסכם. כאשר זהו מצב הדברים אין עוד מקום לדבר על יבוא חופשי, נקי מחסמים כצידוק למיזוג.

מכאן כי אין לסמוך על היבוא כבלם לכוח השוק של אלתם שיתעצם עוד יותר לאחר המיזוג עם המתחרה המקומי היחיד שלה – הוא שיינגוט. אכן, כלל הוא עימנו כי אין הממונה נרתע מלאשר

מיזוגים היוצרים יישות ממוזגת בעלת נתח שוק גדול אם רק קיים ייבוא אפקטיבי המשקף מחיר עולמי של סחורה הנסחרת בשווקים זרים והזמינה לגמרי גם לייבוא לישראל. סיבת הדבר פשוטה: במצב שכזה – כך ההנחה – לא תוכל היישות הממוזגת להעלות את מחירה מעל למחירים הנוהגים בשוק העולמי, שהרי אם תעשה כן יפנו לה לקוחותיה עורף וייבאו בעצמם סחורה משווקי חו"ל. ברם, כאמור – לא זה המצב בענייננו. חסימת הייבוא בדרך הסכמית על ידי אלתם וכבילת יצרן גופי תאורה לרכישה בלעדית מאלתם מעידה כי השוק אינו פתוח כלל ועיקר וכי כוח שוק מונופוליסטי רובץ לפתח המיזוג. בנסיבות אלה דין המיזוג – שלא להתאשר.

7. המיזוג מעלה חשש סביר לפגיעה בתחרות

7.1 שינוי כמתחרה בפועל

המיזוג שבפניי הינו מיזוג אופקי בין שתי הפירמות המקומיות היחידות הפועלות בענף. על מיזוג אופקי אשר כזה נאמר ב- (fourth) Antitrust Law Developments :

“A horizontal merger may also create a single firm with substantial market power, enabling that firm unilaterally to raise prices, especially if it eliminates the acquiring firm’s closest rival.”²

אלתם היא החברה הדומיננטית בשווקי המשנקים השונים ולה מתחרה יחיד בייצור, שיינוגוט. בשוק בו היבוא מהווה תחליף בשוליים בלבד לייצור המקומי, כגון דא, חשיבות התחרות מבית גדולה במיוחד, גם אם באה מצד שחקן המייצר בפועל כמויות קטנות, שכן בלעדיו לא יהיה השחקן הדומיננטי חשוף לתחרות בפועל כלל.

7.2 שינוי כמתחרה פוטנציאלי

בנוסף על היותו של שינוי כמתחרה קטן בפועל, קיים לחברה כושר ייצור כזה שלפי דברי המנכ"ל **“יכול לספק את תצרוכת השוק כולו”**. כושר ייצור כזה, גם אם לא מופעל מטעמים שונים כיום, מהווה כוח מרסן משמעותי על כח השוק של החברה המובילה בשוק. אפקט מרסן זה יעלם במידה ויאושר המיזוג.

בשיחה טלפונית שהתקיימה עם מנכ"ל שינוי נאמר על-ידו ביחס לכושר הייצור של החברה כי :

“אין בעיה לספק כל כמות אם הלקוח מוכן לשלם את המחיר.”

² Section of Antitrust Law, American Bar Association, 1997, Vol I, p.318

8. עמדת משרד התעשייה המסחר

בהתאם לסעיף 20(ג) לחוק ההגבלים העסקיים פניתי למשרד התעשייה והמסחר (להלן: **"התמ"ס"**) לקבלת עמדתו באשר למיזוג זה. בחו"ד המשרד מיום 5 בספטמבר 2001, נאמר:

"שתי החברות שבנדון מהוות היום כ-95% מן הייצור המקומי של נטלים (משנקים) ורכיבים לייצור גופי תאורה."

עם זאת חיווה המשרד את דעתו כי מכיוון שאלתם עצמה מהווה ממילא את הרוב המכריע של הייצור המקומי, וכיוון שקיימת תחרות מיבוא של נורות המכילות משנקים בתוכן, המיזוג לא ישנה את מאזן הכוחות בשוק ולכן אין התמ"ס מתנגד לביצועו.

מנגד, עומדת קביעתו הברורה של בית המשפט העליון בע"א 2247/95, מפי כב' הנשיא ברק ולפיה עצם העובדה כי לאחד המתמזגים כבר עמדה חזקה בשוק אינה ראויה להכשיר את אישור המיזוג, שכן הפיקוח על המיזוגים נועד גם למנוע חיזוק יתר של פירמה שהיא כבר דומיננטית:

"בית הדין קבע, כי לא נתקיימה במקרה דנן פגיעה משמעותית בתחרות בין היתר בשל העובדה, כי התחרות בענף הרלוונטי פגומה ולקויה ממילא... קביעה זו, אין בידינו לקבל. משמעותה המעשית היא, כי גוף השולט בענף מסוים, או מהוה מרכיב דומיננטי בו, "חסין" מביקורת הממונה בשל כוח השוק הנתון בידו. מסקנה זו עומדת בהתנגשות חזיתית עם מטרות דיני ההגבלים העסקיים... יכול שמיזוג מסוים לא יביא לעלייה משמעותית בריכוזיות בענף הרלוונטי – בשל הריכוזיות הגבוהה הקיימת בו ממילא ערב המיזוג אך תהא בכל זאת פגיעה משמעותית בתחרות עקב קיומם ויצירתם של מחסומי כניסה משמעותיים למתחרים חדשים, מחסומים, שיקומו עקב חיזוקו של הכוח הדומיננטי בשוק, ולא דווקא עקב יצירתו של כוח מעין זה." [ההדגשה הוספה]³

זאת ועוד, משרד התמ"ס לא היה מודע לפרקטיקה שנגלתה לפניי בעת בחינת המיזוג ולפיה קושרת אלתם יצרנים של גופי תאורה בהסכמי בלעדיות לטבורה. נתון זה מאפיל על הסברה לפיה הייבוא הינו גורם אפקטיבי המונע מאלתם וימנע מהיישות הממוזגת להפעיל כוח שוק.

³ עניין תנובה, לעיל הערה 29, בפסקה 31.

9. טענות הצדדים למיזוג

עמדת הצדדים למיזוג באה לפניי, בצורת עבודה כלכלית שהגישו לרשות וכן בשיחות שקוימו עימם. הטענות המרכזיות שהעלו הצדדים היו כי:

- מיזוג בין שני היצרנים המקומיים היחידים בארץ לא יגרום להעלות מחירי המשנקים כיוון שקיים כבר כיום **יבוא חופשי** של משנקים לארץ ללא חסמי כניסה משמעותיים, וכי מחירי המשנקים המיובאים נמוכים ממחירי הייצור המקומי, ומכתיבים את מחירי השוק המקומי.
 - כל יצרני גופי התאורה הגדולים קשורים ליצרני משנקים בחו"ל ולכן הם יכולים לייבא בעצמם.
- את התשובה לטענות שתיהן פרטתי בהרחבה בפרק על היבוא. מסקנתי היתה כי היבוא קיים בשוליים בלבד, ובמידה ומהווה חסם עליון, מדובר בצרכנים גדולים בלבד שבכוחם לייבא בעצמם, אך אינו מרסן את המחיר הנגבה מצרכני המשנקים הקטנים, או בשווקים בהם לא קיים כלל.
- קיימים מקרים בהם תחרות מבית מביאה למחירים הנמוכים ממחירי יבוא, בעיקר כאשר היצרן המקומי מייצא חלק ניכר מתוצרתו במחירים נמוכים משמעותית בשוקי חו"ל. וגם אפשרות זו נגזרת עם המיזוג האמור.

10. סוף דבר

בהתאם לעסקת המיזוג ביקשה אלתם, היצרנית והמשווקת העיקרית של משנקים לגופי תאורה בישראל, לרכוש את מלוא הון המניות של שינגוט, יצרן מקומי הנוסף היחיד של משנקים לגופי תאורה.

לאחר שנבחנה עסקת המיזוג, נבחנו טענות הצדדים, ולאחר שנועצתי בועדה לפטורים ומיזוגים הגעתי לכלל מסקנה כי המיזוג מעלה חשש סביר לפגיעה משמעותית בתחרות בשוקי המשנקים בהם פועלות שתי החברות, וחובתי על פי חוק להתנגד לו.

החלטתי זו כפופה לערר בפני בית הדין להגבלים עסקיים, בהתאם לסעיף 22 לחוק ההגבלים העסקיים.

ניתן היום, 20 בספטמבר, 2001

ג' בתשרי, תשס"ב

דרור שטרם

הממונה על הגבלים עסקיים