



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר

מתן פטור מאישור הסדר כובל

הסכם בין הארגז בע"מ לבין ר. בוכוולטר מסחר בע"מ ור. בוכוולטר

פתרונות אחסון בע"מ

1. פתח דבר

ביום 18 במרץ 2001 הוגשה בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988, (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים") להסכם בין הארגז בע"מ (להלן: "הארגז") לבין ר. בוכוולטר מסחר בע"מ (להלן: "בוכוולטר מסחר") ור. בוכוולטר פתרונות אחסון בע"מ (להלן: "בוכוולטר פתרונות אחסון"), (להלן ביחד: "חברת בוכוולטר"), שעניינו הקמת חברה משותפת אשר תעסוק באופן בלעדי בשיווק מוצרי חברת הארגז ומוצרי חברת בוכוולטר בתחום התצוגה והאחסון.

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשוק הרלוונטי, ולאחר שנועצתי בועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי הכבילות אינן פוגעות פגיעה של ממש בתחרות בשוק הרלוונטי, כי עיקרו של ההסדר אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו. מטעמים אלו, נמצא, אחר בדיקה מפורטת, כי ראוי ההסדר לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, בשל הנימוקים שיפורטו להלן:

2. הצדדים

הארגז היא חברה ותיקה הנמצאת, מזה זמן לא רב, בבעלותה המלאה של חברת תשח"ג 2000 בע"מ. החברה נמנית על קבוצת הארגז העוסקת בייצור ושיווק מרכבי אוטובוסים, ומוצרי מתכת שונים, לרבות מערכות אחסון, מערכות תצוגה וריהוט מתכת ובעלותה גם מפעל לצביעת מוצרי מתכת. לטענת הארגז, צפויה היא בשל חוסר רווחיות בייצור, להפסיק את ייצורן של מערכות אחסון בינוניות וכבדות עד לסוף שנת 2001. היקף המכירות בתחום מערכות האחסון ומערכות התצוגה עמד בשנת 2000 על כ-10 מיליון ₪. 45% ממכירות הארגז בתחום זה הן לרשתות השיווק ויתרתן היא לשוק הפרטי והמוסדי.

בוכוולטר מסחר היא חברה פרטית שנוסדה בשנת 1999. החברה עוסקת ביבוא, שיווק והתקנה של מערכות תצוגה, ציוד משלים לחנויות ובשיווק והתקנה של מערכות אחסון, ריהוט מתכת וציוד משלים לחנויות. מעל ל-50% מהיקף מכירות החברה הוא לרשתות השיווק השונות.

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

jerusalem@antitrust.gov.il

בוכוולטר פתרונות אחסון היא חברה פרטית שנוסדה בשנת 2000, בבעלות בוכוולטר מסחר (80%) ומר אבי לוזמן (20%). החברה עוסקת ביבוא, שיווק והתקנת מערכות אחסון וריהוט מתכת ובשיווק ציוד משלים לחנויות.

3. ההסכם

הארגז ובוכוולטר הן מתחרות זו לזו בתחום האחסון והתצוגה. על פי הבקשה למתן פטור מהסדר כובל, הן חפצות לאחד את פעילות השיווק שלהן וזאת על מנת לייעל את תהליך השיווק, לשפר ולשכלל את המוצרים המשווקים על ידן ולהציע ללקוחות "סל מוצרים בר תחרות מלא ומגוון יותר".

לשם כך התקשרו החברות בהסכם עקרונות לפיו תוקם חברת שיווק משותפת, בשם: "הארגז-בוכוולטר-תצוגה ואחסון" (להלן "**החברה המשותפת**"), אשר תעסוק באופן בלעדי בשיווק מוצריהן בתחום התצוגה והאחסון.

על פי ההסכם מתעתדת חברת השיווק המשותפת לרכוש את המוצרים מחברות האם (הארגז ובוכוולטר) במחיר העלות שלהן בתוספת רווח מוסכם ולמכור את המוצרים ללקוחות במחירי שוק הנקבעים על ידי החברה המשותפת בלבד למטרות רווח; כן מתחייבות החברות לשווק את המוצרים אך ורק באמצעות החברה המשותפת; על הארגז ובוכוולטר נאסר להתחרות בעסקי החברה המשותפת; עוד התחייבה החברה המשותפת להזמין מחברת "הארגז תעשיות מתכת" עבודות פיתוח וייצור של מוצרים ולהשתתף בעלויות הפיתוח. החברה המשותפת מצידה – התחייבה לשווק את כל מגוון המוצרים שנמכר עד כה על ידי החברות, בתחומים אלה: מוצרי אחסנה (כבדה, בינונית וקלה), ציוד תצוגה, ריהוט מתכת ומערכות משתלבות לרשתות ומרכולים מייצור מקומי ומייבוא. כמו כן תספק חברת השיווק המשותפת שירותי אדריכלות תכנון ועיצוב ללקוחות, תבצע התקנות של המערכות ותפעיל מחלקת שירות לקוחות.

ניתן עם כן להצביע על שלוש כבילות עיקריות בהסכם שנסקר לעיל:

I מינוי "הארגז-בוכוולטר-תצוגה ואחסון" למשווק בלעדי של הארגז ובוכוולטר.

II מינוי משווק משותף בשליטה של שתי חברות מתחרות, כאשר המשווק מוכר את מוצריהן ברווח זהה (ובכך מתאם את שעור הרווח בין המתחרים).

III מניעת התחרות בין כל אחת מחברות האם (הארגז ובוכוולטר) לבין החברה המשותפת.

כבילות נוספות הקיימות אינן בעלות משקל ממשי, על פני הדברים ועל כן אמנע מלדון בהן במפורט.

4. השפעת ההסכם על התחרות:

כללי

ההסכם שלפנינו מעלה חשש לכאורה לפגיעה בתחרות בשני מישורים:

I הסכם שיווק בלעדי

המישור הראשון בו קיים חשש לפגיעה בתחרות הוא: בין מוצריה של כל חברה (הארגז ובכולטר) לבין עצמם - intrabrand competition. במישור זה, למעשה, לא חל כל שינוי ברמה התחרותית: קודם להקמת החברה המשותפת כל חברה שיווקה בעצמה את כלל מוצריה. דהיינו: אף קודם להסדר הנוכחי לא התקיימה תחרות בין מוצרי כל חברה לבין עצמם. בנוסף, הבלעדיות של המשווק מונעת מכל אדם אחר לשווק את מותגי החברות ובכך עשויה היא להקנות כוח שוק למשווק, המרכז בידיו מותגים מתחרים. בכך אדון עתה.

II הקמת משווק משותף

המישור השני בו תתכן פגיעה בתחרות הוא: בין מוצרים המשווקים על ידי הארגז לבין מוצרים המשווקים על ידי בכולטר - interbrand competition. משווק משותף של יצרן ויבואן שמוותגיהם שונים והם מצויים באותו ענף - נעדר תמריץ להעמיד את מוצריה של אחת החברות בתחרות מול אלה של השניה. בכך נמנעת התפתחותה של תחרות בין המוצרים, תחרות אשר שיווק נפרד, על ידי משווקים נפרדים, היה מביא להתפתחותה. הדברים פשוטים: משווק משותף עשוי לפעול לשמירת רמת מחירים אחידה של מוצרי שתי החברות ולווסת את כמויות המוצרים שכל חברה מוכרת באמצעותו כדי למנוע ירידת מחירים. הסתברותה של תחרות מחירים בין המוצרים השונים (של הארגז ובכולטר) – נעלמת, כאשר שני המתחרים משווקים באמצעות אותו משווק – היא החברה המשותפת שבענייננו.¹

במקרה דנן כלל פעילות השיווק הכוללת בתוכה קידום מכירות בדרך של פרסום, שירותי תכנון ועיצוב ללקוחות, התקנה, מתן שירות וכיוצא באלה הועבר לחברה המשותפת.

בנסיבות המקרה שלפנינו קיימת לכאורה פגיעה בתחרות הבין מותגית בשל היותו של הגוף המשווק המשותף חברה המצויה בשליטתן של החברות המתחרות. אולם היקפה ואופייה של הפגיעה הם שיקבעו את גורל בקשת הפטור: כאשר הפגיעה הצפויה מלכידתם יחדיו של שני מותגים מתחרים תחת יד אחת - היא ממשית, כי אז מנוע הממונה ממתן הפטור המבוקש. היקפה של הפגיעה ילמד קודם כל ממעמדם וכוחם של המתחרים בשוק הרלבנטי לבקשת הפטור.

בחינת השווקים הרלוונטיים:

מן הנתונים שהונחו בפני וכן מבדיקות שנערכו בקרב מתחריהם ולקוחותיהם של הצדדים להסכם, עולה כי ההסכם נוגע למספר שוקי מוצר נפרדים, כמפורט להלן:

(1) שוק מערכות האחסון - שוק זה מאופיין בריבוי מתחרים ביניהם יצרנים מקומיים ויבואנים,² ובתחרות משמעותית המוכתבת על ידי היבואנים בשוק. היקף השוק נאמד בכ 60-70 מיליון ₪. מערכות האחסון נרכשות על ידי מגוון רחב של לקוחות, כגון: ארכיבים,

¹ לעניין זה ראה: הסדרים כובלים בין יצרני אריזות מקרטון גלי-קביעה לפי סעיף 43 (הגבלים עסקיים-החלטות הממונה ופסקי דין, הוצאת ועד מחוז תל אביב, כרך ב', 67; 1995 הגבלים עסקיים 3001361.
² על המתחרים בשוק נמנים: מסקו מערכות אחסנה בע"מ, ר. גולדשטיין בע"מ, ארז ריהוט תעשייתי בע"מ, גלוב מפעלי מתכת בע"מ, הארגז, אורניר, חרמון ואחרים.

חברות תעשייה גדולות ויבואני רכב. רשתות השיווק אינן מהוות לקוח עיקרי בשוק זה. נתח השוק המצרפי של הארגז ובוכוולטר משוק מערכות האחסון מוערך ב 15%.³

(2) שוק הציוד המשלים לחנויות - שוק זה מאופיין בריבוי מתחרים ובתחרות רבה בין המתחרים השונים. השוק כולל סל מוצרים רחב מאוד. מסיבה זו אין בדרך כלל למתחרה הבודד אפשרות לספק את מלוא סל המוצרים, ועל כן מתחרים שונים מספקים מגוון שונה של מוצרים.

(3) שוק מוצרי המתכת - שוק זה מאופיין בקיומם של מתחרים רבים ובתחרות עם מוצרים המיוצרים בשטחי הרשות הפלסטינית. חברת בוכוולטר אינה פעילה בשוק ריהוט המתכת. משיחות עם מתחרים ולקוחות עלה כי הקמת החברה המשותפת לא צפויה להשפיע על שוק זה.

מבחינת השווקים שנסקרו לעיל, עולה כי הכבילות שבהסדר אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר מהשווקים שנסקרו לעיל, ומכל מקום - אין בהן כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשוק.

(4) שוק מערכות התצוגה - שוק זה מאופיין במספר מתחרים מצומצם יותר מאשר בשוק האחסון, במתחרים בעלי נתחי שוק גדולים השולטים בשוק⁴ ובקיומם של יחסים מתמשכים בין ספק ללקוח. היקף השוק נאמד בכ-40 מיליון ₪. כ-60% מהיקף מכירות שוק מערכות התצוגה משווק לרשתות השיווק, והשאר ללקוחות פרטיים. נתח השוק המצרפי של הארגז ובוכוולטר משוק מערכות התצוגה מוערך בפחות מ 40%. חרף היווצרות נתח שוק משמעותי של הארגז ובוכוולטר, נראה כי אין בידי החברות כל כוח שוק העשוי לפגוע בתחרות פגיעה ממשית, כך מטעמים אלה:

העדר חסמי כניסה

שוק מערכות התצוגה פתוח ליבוא, אין מכסות של ממש ליבוא, גובה המכס נקבע על פי הסכמים עם המדינות השונות, כאשר אחוז המכס המקסימלי נע בין 10%-12%. כיום לא מוטל כל מכס על יבוא מאירופה⁵ ואין מגבלות תקינה ממשיות. לא זו אף זו: כיוון שרוב המערכות מותאמות באופן ייחודי על פי דרישת הלקוח אין צורך בהחזקת מלאי גדול. בדיקת הרשות העלתה כי זול יותר לייבא מגוון רחב של מוצרים מאשר ליצר את כל מגוון המוצרים בענף.

התקשרות לקוחות עם ספקי מערכות תצוגה נעשית בדרך כלל לפרויקט ספציפי, כאשר קיימת אפשרות להתקשרות עם מתחרים שונים בפרויקטים שונים. מרבית התקשרויות

³ להלן תפורט הערכת נתחי השוק של המתחרים בשוק מערכות האחסון, שנעשתה על סמך נתונים שהונחו לפני: בוכוולטר מסחר 0.3%, בוכוולטר אחסון 1.14%, הארגז 12.33%, מסקו מערכות אחסנה בע"מ 17.14%, ר. גולדשטיין בע"מ 0.32%, ארד אחסון ושינוע בע"מ 1%, גלוב 15.7%.

⁴ להלן תפורט הערכת נתחי השוק של המתחרים בתחום מערכות התצוגה, שנעשתה על סמך נתונים שהוצגו בפנינו: הארגז 17.5%, בוכוולטר מסחר 20%, מסקו מערכות אחסנה בע"מ 10%, ר. גולדשטיין בע"מ 6%, ארד אחסון ושינוע בע"מ 3.75%. קיימים מתחרים נוספים.

⁵ עיקר היבוא בתחום מערכות התצוגה מקורו באירופה.

רשתות השיווק⁶ עם ספקי מערכות התצוגה נעשית באמצעות מכרזים. לאור העובדה שרוב ההתקשרויות בשוק מערכות התצוגה נעשות באמצעות מכרזים, נראה כי אין ההסכם שלפנינו מעלה חשש לפגיעה בתחרות בחוליית השיווק ואין בו להקשות באופן מהותי על כניסת מתחרים חדשים לשוק.

מאפייני הביקוש של הלקוחות השונים

לקוחות מערכות תצוגה נחלקים לשני סוגים: האחד - לקוחות המעוניינים ברכישת סל מוצרים כולל מספק אחד,⁷ והשני - לקוחות שאינם רואים חשיבות ברכישת סל מוצרים כולל מספק אחד, ומתקשרים לגבי כל מוצר ומוצר עם הספק המציע את המחיר הנמוך ביותר, ולפיכך רואים לנגד עיניהם מספר רב יותר של מתחרים. על לקוחות אלו נמנים רב הלקוחות ובכללם רשתות שיווק המזון.

נוכחתי לדעת כי בשלושה מתוך ארבעת השווקים הרלוונטיים אין ההסכם נשוא בקשת הפטור גורם להיווצרות נתח שוק משמעותי ולפגיעה משמעותית בתחרות. באשר לשוק הרביעי - שוק מערכות התצוגה, נראה כי חרף היווצרותו של נתח שוק מצרפי משמעותי בידי הארגז ובכוולטר, אין בידי הצדדים כוח שוק, ולא נשקף חשש לפגיעה משמעותית בתחרות, וזאת לאור קיומם של מספר מתחרים אחרים בשוק, תחרות מחירים משמעותית והעדר חסמי כניסה.

יתרה מזאת נראה כי המיזם המשותף צפוי להשיא תועלת פרו-תחרותית, על ידי ייעול ושיפור מערכי השיווק הקיימים.

לאור האמור לעיל, סבור אני כי תניית אי התחרות בין כל אחת מהחברות המתחרות לבין המיזם המשותף-החברה המשותפת, אינה מקימה חשש משמעותי לפגיעה בתחרות.

יובהר כי הכנסת תחומים נוספים החורגים מתחומי פעילות החברה המשותפת-כפי שהוצגו במסגרת הבקשה למתן פטור מאישור הסדר כובל, תדרוש הגשת בקשה נפרדת.⁸

4. סוף דבר

לאחר שנועצתי בועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש. הפטור מותנה בתנאים אלה המהווים חלק בלתי נפרד ממנו:

א. הארגז ובכוולטר וכל מי מטעמן לא יהיה מנוע מלשווק כל מוצר או מותג אשר אינו משווק בפועל בידי החברה המשותפת.

ב. פעילות המכירה של מוצרים במסגרת החברה המשותפת תיעשה תוך גילוי מלא על קיומו של שיתוף הפעולה בין הצדדים. מבלי לגרוע מכלליות האמור - כל המסמכים אשר יונפקו

⁶ רשתות השיווק מהוות 60% מכלל לקוחות שוק מערכות התצוגה.

⁷ סל מוצרים כולל פתרונות אחסנה, מערכות תצוגה ואספקת ציוד משלים לתצוגה כגון: שולחנות קופה, סלי קניה, סלים למוצרים שונים הממוקמים ליד הקופות וכדומה.

⁸ על פי הבקשה למתן פטור מאישור הסדר כובל והסכם העקרונות שצורף לבקשה תעסוק החברה המשותפת אך ורק בשיווק מוצרים מתחום האחסון והתצוגה.

בקשר עם הצעתם, שיווקם ומכירתם של מוצרי החברה המשותפת יישאו את שמות שתי החברות (הארגז-בוכוולטר).

ג. בתום תקופת הפטור יהיו הארגז ובוכוולטר רשאים לייבא, לייצר ולשווק בישראל כל מוצר מן המוצרים אשר נמסרו לשיווק ושווקו בפועל בתקופת הפטור על ידי החברה המשותפת.

תוקפו של פטור זה שנתיים מהיום. היה ויבקשו הצדדים לבקשת הפטור, להמשיך בהסדר הכובל בתום תקופת הפטור, תישקל בין היתר השאלה האם מי מן הצדדים להסדר הפסיק להיות גורם פעיל בתחום היצור, היבוא או השיווק של המוצרים נשוא הפטור, כולם או חלקם.

למותר לציין כי כל ספק בשאלת היקפם ותחולתם של התנאים, כמו גם פרשנותם – תובא להכרעת הממונה.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק ההגבלים העסקיים 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.

דרור שטרום, עו"ד
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, י"ח בחשוון תשס"ב

4 בנובמבר 2001