

hfn

הרצוג פוקס נאמן  
עורכי דין

# מקומם של שיקולים דינמיים ושינויים עתידיים בניתוח עסקאות בתחום הדיגיטלי

עו"ד איריס אכמון, שותפה  
מחלקת הגבלים עסקיים, הרצוג פוקס נאמן\*

כנס תחרות בעידן הדיגיטלי  
פורום הגבלים עסקיים ורגולציה  
יוני 2018

הנאמר בהרצאה משקף את עמדותיה של המרצה בלבד, כפי שהן כיום, ולא את עמדת המשרד או מי מלקוחותיו.

כמה הגדרות...

◁ שיקולים סטטיים

◁ שיקולים דינמיים

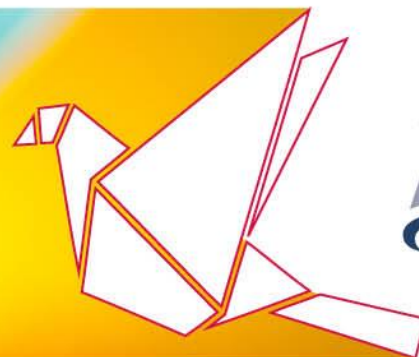
◁ שינויים עתידיים

# ה"ע 704/07 הממונה על הגבלים עסקיים נ' פרינר (הדס 1987) בע"מ ואח'

"בחינת השלכתו של כל הגבל עסקי אינה יכולה להסתפק בניתוח סטטי – הגדרת השווקים הרלבנטיים ומאפייניהם, בחינת הריכוזיות, אלא יש לבצע גם ניתוח דינאמי. דהיינו, בחינת **פתרונות** דינאמיים אשר יכול שיאינו את החששות התחרותיים העולים מהניתוח הסטאטי. בחינה זו נעשית על ידי ניתוח אשר באמצעותו נבחנת השאלה האם למול הבעיות הקיימות בשוק על פניו, קיימים בשוק פתרונות שונים אשר בידם לאזן את החששות העולים מהריכוזיות הגבוהה בשוק.

"אופן ניתוח **בעל שני השלבים** האמור מקובל בפסיקה בנושא זה בעולם, ואצל רשויות תחרות שונות"





*hfn*

הרצוג פוקס נאמן  
עורכי דין

# שיקולים דינמיים בשווקים דיגיטליים

# מאפיינים רלוונטיים לניתוח דינמי של מיזוגים בשווקים דיגיטליים

- < חסמי כניסה נמוכים
- < שינוי מהיר, ויראליות
- < העדר עלויות מעבר לצרכני קצה (משקי בית)
- < שוק דו-צדדי או רב-צדדי
- < אפקט רשת ו-Multi Homing
- < צבירת מידע
- < העדר גבולות גיאוגרפיים? מחסום השפה

# ה"ע 704/07 הממונה על הגבלים עסקיים נ' פרינור (הדס 1987) בע"מ ואח':

"השינוי בכוח השוק של החברות המתמזגות במצב הנוכחי"



# ה"ע 704/07 הממונה על הגבלים עסקיים נ' פרינור (הדס 1987) בע"מ ואח':

"השינוי בכוחן של החברות למול תגובתן הנצפית של חברות אחרות  
הפועלות בענף ומחוצה לו."



# העדר חסמי כניסה / מעבר

## M.6281 Microsoft/ Skype

...[A] majority of respondents to the market investigation consider that barriers to entry to the markets for consumer communications services are low. This can be explained *inter alia* by the fact that consumers can download the software of an alternative provider easily and for free”.





# שוק דו צדדי

## התנגדות למיזוג זאפ – טו איט:

"בנוגע לאפשרות התרחבות של אתרים קטנים, שווקים בעלי אפקט רשת דו צידי הם מטבעם שווקים בעלי חסם התרחבות, שכן גורם חדש או קטן שנכנס לשוק צריך למשוך בו זמנית לקוחות משני צידי השוק – במקרה שלנו, הן גולשים והן מסעדות, כאשר התועלת של כל אחד מהלקוחות גדלה ככל שקיים מספר רב יותר של לקוחות בצידו השני של השוק. חסם זה מתקיים גם במקרה שלפנינו..."



# אפקט רשת כחסם כניסה

## M.6281 Microsoft / Skype

However, **the network effects are mitigated by the fact that most consumers of communications services make the majority of their voice and video calls to the small number of family and friends that make up their so called "inner circle"**. According to Facebook data... Moreover the Commission observes that consumers **multi-home** to a certain degree among various providers of consumer communications services.

## M.8124 Microsoft / LinkedIn

Furthermore, **it is doubtful whether the impact of network effects could be sufficiently mitigated by multi-homing** (i.e. by the fact that users would choose to be active on more than one PSN platform) or by the entry of potential new PSN service providers. As regards multi-homing, actively engaging on a PSN platform usually requires users to curate and update their profiles as well as to build and interact with new contacts. As this can require significant time on the part PSN users, it can in some cases act as a disincentive to multi-homing between PSN platforms.



# צבירת מידע כחסם כניסה

## M.5727 Microsoft / Yahoo! Search Business:

“... [I]t can be expected that the mere fact that adCenter and Bing will have to deal with **much more traffic, and thus will have much more data available for experimentation, will tend to increase the quality of their product**, i.e. it might lead to better ad matching and thus higher conversion rates. Furthermore, the new platform might be perceived as an effective competitor to Google, thereby dynamically also decreasing the bidder density, and the CPC, in adWords...”



# מחסום השפה

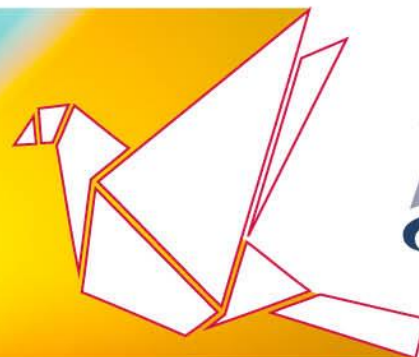
## התנגדות למיזוג זאפ – טו איט:

"בחינה דינמית של שווקים אלו מראה כי פיתוח של תכנת אירוח מצריכה עלויות פיתוח גבוהות וכן יצירת מערך שיווק והפצה של התוכנה למסעדות בארץ. כמו כן נראה כי חברות בינלאומיות הפועלות בתחום זה בעולם, אינן צפויות להיכנס לשוק הישראלי בתקופה הנראית לעין, נוכח קוטנו מחד, והעלויות הכרוכות במהלך זה מאידך. עלויות אלו נובעות בעיקר מהצורך **להתאים את התוכנה לשפה העברית**, להקים מערך שיווק והפצה למסעדות בארץ ולספק שירות, ליווי והדרכה ללקוחות בארץ".



# כמה הרהורים לסיכום על שיקולים דינמיים

- שיקול מרכזי בבחינת ההיבטים הדינמיים: מה מנטרל את אפקט הרשת כחסם כניסה:
- Multi homing <
- העדר עלויות מעבר <
- ויראליות <
- הבחנה בין שירותים לעסקים ושירותים למשקי בית <
- שיקולים ספציפיים לשוק הישראלי – <
- שווקים שמצריכים נוכחות פיזית <
- מחסום השפה <
- מקומם של שיקולים דינמיים בניתוח מיזוגים <



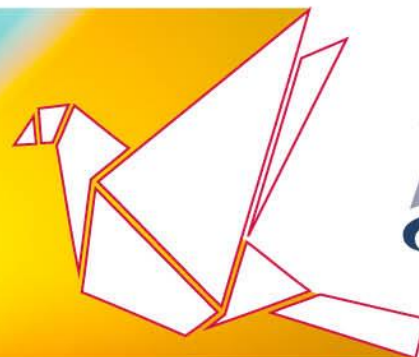
*hfn*

הרצוג פוקס נאמן  
עורכי דין

ומה לגבי שינויים עתידיים?

I am not laying awake at night worrying about my competitors, I am more worried about two guys in a garage doing something I do not know about.

(Attributed to Bill Gates)



*hfn*

הרצוג פוקס נאמן  
עורכי דין

תודה על ההקשבה

[achmoni@hfn.co.il](mailto:achmoni@hfn.co.il)