



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בעניין:

מדינת ישראל

ע"י ב"כ עו"ד אשר גושן  
מרשות ההגבלים העסקיים

המאשימה

- נ ג ד -

1. אהליך יעקב בע"מ

2. יעקב בן-יצחק הרץ

ע"י ב"כ עו"ד יעקב מ. בויאר

3. פוני פלסט בע"מ

4. שלום בן ציון פוני

5. משה בן ציון קורן

6. פלסטיקת בע"מ

7. דוד בן אהרון בר-מימון

ע"י ב"כ עו"ד וינבויס

8. א.ש. פלסט יצור צינורות חשמל בע"מ

9. אשר בן-נסים פחימה

ע"י ב"כ עו"ד יעקב לסרי

10. קאסם פלסט בע"מ

11. עאמר בן עלי מוחמד

12. סמי פלסט בע"מ

13. אבי בן ניסים סממה

14. דוד בן שמחה חכם

15. מפלס חברה לשיווק מוצרי פלסטיק בע"מ

16. צבי בן-בנימין בולר

17. אריה בן טוביה דגן

ע"י ב"כ עו"ד פ. מרינסקי

18. מצר פלס שותפות מוגבלת (1974)

19. דב בן-פרדי אביטל

על-ידי ב"כ עו"ד ראובן גוברין

הנאשמים

### הכרעת-דין

1. כתב האישום מייחס לנאשמים עבירות של עשיית הסדר כובל בניגוד לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן: "החוק"). על-פי כתב האישום, היו הנאשמים צדדים להסדרים הכובלים בתחום הייצור והשיווק של צנרת פוליאתילן המשמשת להולכת קווי חשמל, תקשורת ותיעול (להלן: "צנרת הפוליאתילן" או "צנרת"), אשר כללו תיאום מחירים, חלוקת שוק וקביעת מכסות ייצור.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

2. אלה הנפשות הפועלות בפרשה שלפנינו:

הנאשמת 1 (להלן: "אהליך יעקב") הנה חברה פרטית בע"מ, שנרשמה ב-26 לחודש יוני 1994 ועסקה במועדים הרלוונטיים לכתב האישום בשיווק מוצרי צנרת. הנאשם 2 (להלן: "הנאשם 2" או "הרץ") היה בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום איש עסקים. הרץ, בשיתוף עם אחרים יזם את הקמתה של "אהליך יעקב" ופעל למען הקמתה החל מחודש מרץ 1994 או בסמוך לכך ועד לרישומה אצל רשם החברות. לאחר הקמתה של אהליך יעקב, שימש הרץ כמנהל פעיל בחברה עד לפרישתו ביום 7.7.94.

הנאשמת 3 (להלן: "הנאשמת 3" או "פוני פלסט") הנה חברה פרטית בע"מ שעסקה במועדים הרלבנטיים לכתב האישום בייצור ושיווק צנרת. הנאשם 4 (להלן: "הנאשם 4" או "פוני") והנאשם 5 (להלן: "הנאשם 5" או "קורן") היו בכל המועדים הרלבנטיים לכתב האישום דירקטורים בפוני פלסט וניהלו את עסקיה. החל מחודש יולי 1994 שימשו פוני וקורן כמנהלים פעילים באוהליך יעקב.

הנאשמת 6 (להלן: "הנאשמת 6" או "פלסטיקת") היא חברה פרטית שעסקה בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום בייצור ושיווק של מוצרי צנרת. הנאשם 7 (להלן: "בר- מימון" או "הנאשם 7") היה בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום בעל מניות (1/3) בפלסטיקת, והוא אף ניהל בפועל את החברה. מחודש ספטמבר 1994 שימש בר- מימון כמנהל פעיל בחברת "אוהליך יעקב".

הנאשמת 8 (להלן: "הנאשמת 8" או "א.ש פלסט") היא חברה פרטית שעסקה במועד הרלבנטיים לכתב האישום בייצור ושיווק צנרת. הנאשם 9 (להלן: "הנאשם 9" או "פחימה") היה בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום דירקטור בנאשמת 8 וניהל את עסקיה. החל מחודש ספטמבר 1994 שימש פחימה כמנהל פעיל בחברת "אוהליך יעקב".

הנאשמת 10 (להלן: "קאסם פלסט") הנה חברה פרטית בע"מ, שעסקה במועדים הרלבנטיים לכתב האישום בייצור ושיווק צנרת. הנאשם 11 (להלן: "הנאשם 11" או "עאמר") שימש במועדים הרלבנטיים לכתב האישום כמיופה כוח של קאסם פלסט, מנהלה בפועל ובעל זכות החתימה בה.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

הנאשמת 12 (להלן: "הנאשמת 12" או "סמי פלסט") הנה חברה פרטית בע"מ שעסקה במועדים הרלבנטיים לכתב האישום בייצור ושיווק צנרת. הנאשם 13 (להלן: "הנאשם 13" או "סממה") שימש בכל המועדים הרלבנטיים לכתב האישום כמנהל הכללי של סמי פלסט.

הנאשם 14 (להלן: "חכם") ניהל במועדים הרלבנטיים לכתב האישום עסק בלתי מאוגד בשם "חדש פלסט" שעסק, בין היתר, בייצור ושיווק צנרת.

הנאשמת 15 (להלן: "הנאשמת 15" או "מפלס") היא חברה פרטית שבזמנים הרלבנטיים לכתב האישום עסקה בייצור צנרת. הנאשם 16 (להלן: "הנאשם 16" או "בולר") שימש בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום כמנהל השיווק של מפלס. הנאשם 17 (להלן: "הנאשם 17" או "דגן") שימש כמנהל הכללי של מפלס.

הנאשמת 18 (להלן: "הנאשמת 18" או "מצר") היא שותפות מוגבלת אשר בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום שימשה כצינור השיווק הבלעדי של חברת מצר תעשיות, אשר עסקה אף היא בייצור ושיווק צנרת. הנאשם 19 (להלן: "הנאשם 19" או "אביטל") היה בזמנים הרלבנטיים לכתב האישום המנהל הכללי של הנאשמת 18.

יצוין שעניינם של חלק מהנאשמים הנזכרים לעיל איננו עומד עוד לדיון ישיר בהכרעת דין זו. זאת, לאחר שחלקם (נאשמות 1 ו-6) נמחקו מכתב האישום, ההליך נגד הנאשמת 10 הותלה, ההליך נגד הנאשם 14 עוכב, ואילו הנאשמים 3,4,5,11,12,13 הודו באישומים המיוחסים להם והורשעו על-פי הודייתם. עם זה, עניינם של נאשמים אלה עדיין רלבנטי להכרעת דין זו. זאת, הואיל וההסדרים הכובלים נשוא כתב האישום המיוחסים לנאשמים האחרים, או חלקם, נעשו, לפי הנטען בכתב האישום, תוך שיתוף פעולה גם עם נאשמים אלה.

3. הרקע לעריכת ההסדרים הכובלים נשוא כתב האישום נעוץ בירידה חדה במחירי הצנרת עקב התחרות החריפה בשוק זה, שהתרחשה בסוף שנת 1993 ובמחצית הראשונה של שנת 1994.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

כך העיד הנאשם 13 (סממה):

"... ואנחנו מגיעים לתקופה של סוף שנת 93 שהתחילה להיות מורגשת התדרדרות של מחירים שאני לא ידעתי לזהות אותם.. בתחילת 94 התחילה ממש להיות התדרדרות לגמרי שלא קשורה בכלל לעלויות הייצור ועלויות המוצר עצמו עד למצב שהוא גמור, אלא פשוט זה הגיע למצב שזה היה דומה למחיר חומר גלם, המחיר צנרת".

(פ. 4.6.00 בעמ' 58-59).

כך גם העיד העד יגאל שדה, סיטונאי חשמל:

"ת. ... היה בתקופה הזאת מחירים מאוד מאוד נמוכים בענף הצנרת, והיה בכי גדול מצד היצרנים שצריך לעשות איזה משהו כדי לשנות את המחירים, כי הם כולם למעשה על סף פשיטת רגל".

וכן:

"ת. אני זוכר שהייתה רמת הנחות מאוד מאוד גבוהה בסביבות השמונים, שמונים ומשהו אחוז, הנחה".

(פ. 4.2.99 בעמ' 97).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

4. ירידת המחירים החריפה הגיעה, לפי הראיות, עד כדי מתן הנחות בשיעור של 84% מהמחירון של שנת '93 שהיה אותה עת בשימוש. (ראה לעניין זה טבלת ההנחות (ת/370) שהכין העד יורם רימברג, פרוטוקול 29.4.99 בעמ' 21; עדותו של חיים אנדה, פ. 4.3.99 עמ' 3 ועדותו של הסיטונאי יגאל שדה, פ. 4.2.99, עמ' 97)). מחירון שנת '93 שהוצג כראיה (ת/625, ת/630, ת/634), הוא מחירון שהוצא על-ידי חברת מצר, אך הוכח שמחירוני היצרנים האחרים היו זהים למחירון זה (ראה: עדותו של יואל פרידמן, פ. 7.3.99, עמ' 4). מחירון שנת '93 היה בתוקף עד שהוחלף על-ידי המחירון נשוא האישום, הוא המחירון שהוצא על-ידי חברת אהליך יעקב ביום 1.7.94, אליו אתייחס בהמשך.

5. על רקע זה, טוענת המאשימה, בוצעו ההתארגנויות נשוא האישומים, שמטרתן הייתה להביא לעלייה במחירי הצנרת.

6. הרוח החיה מאחורי ההסדרים הכובלים נשוא שלושת האישומים הראשונים היה, לפי הנטען בכתב האישום, הנאשם 2 (הרץ). נאשם זה נפגש עם נציגי הנאשמים וכן עם יצרנים נוספים, הציג עצמו כיזם של חברה ביסוד העתידה לשמש כחברה לשיווק צנרת, והציע להם לשווק את תוצרתם דרך חברת השיווק. מטרת ההקמה של חברה השיווק הייתה, לפי כתב האישום, להקטין את עלויות הייצור ולהפחית את התחרות במחירים.

7. על רקע זה הקים הרץ, בחודש יוני 1994, את חברת "אהליך יעקב", וזו רכשה את הצנרת מהנאשמים או חלקם ושיווקה אותם ללקוחות. שיווק משותף זה, שבוצע באמצעות חברת אהליך יעקב, נטען בכתב האישום, בוצע תוך הסכמות שהושגו בין הנאשמים או חלקם, לגבי מחירי הצנרת, הן המחירים שישולמו על-ידי חברת השיווק ליצרנים והן המחירים אשר בהם יימכרו הצינורות ללקוחות הסופיים.

8. רוב ההסדרים הכובלים נשוא כתב האישום, בוצעו באמצעות הטכניקה של שימוש במשווק משותף – היא חברת השיווק אהליך יעקב.

9. לשיווק משותף (Joint Selling) נודעת השלכה שלילית על התחרות. הפגיעה בתחרות עקב השימוש בטכניקה זו, נובעת מעצם שיתוף הפעולה בין המתחרים, אשר עשוי להביא לכך שמתחרים אלה מפסיקים להתחרות זה בזה בכל התחומים המוסדרים על-ידי המשווק המשותף, ובמקום זה הם מתחילים לשתף פעולה זה עם זה. שיתוף פעולה כזה עשוי להפוך את המשווק המשותף לכלי לתיאום בין המתחרים. התיאום היותר שכיח הוא



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

תיאום מחירים, הנובע מכך שהמשווק המשותף הוא אשר קובע עתה מחיר אחיד לכל היצרנים, זאת בניגוד למצב שקדם לשיווק המשותף שבו כל יצרן קבע את מחיריו באופן עצמאי. בנוסף להיותו מכשיר לתיאום מחירים, יכול המשווק המשותף לשמש גם ככלי לויסות כמויות הייצור של כל אחד מהיצרנים המתחרים אשר משווקים דרכו. זאת, באמצעות הסכמים המסדירים את הכמויות שיירכשו על-ידי המשווק המשותף מכל אחד מהיצרנים ומתן בלעדיות ברכישת המוצרים למשווק זה.

על רקע זה מתייחס המשפט המשווה להסדרים של שיווק משותף כאל הסדרים כובלים. כך מציינים מחברי ה-Antitrust Law Developments, בהוצאת ה-American Bar Association, כי בשל הסכנות הטמונות בהסדרי השיווק המשותף לתחרות, קבעו בתי המשפט שהסדרים אלו הם הסדרים הפוגעים per se בחוקי ההגבלים העסקיים:

“Joint selling agreements raise more serious anticompetiting concerns than production and research ventures because they may provide a vehicle by which competitors can coordinate their pricing or output decisions or allocate customers. This risk is most serious when the joint marketing arrangement is exclusive, thereby barring the members of the ventures from selling their output outside the venture, and where pricing and output decisions are made centrally through the joint sales organization. In these circumstances, and in the absence of real integration and substantial efficiencies, the courts have held exclusive joint marketing agreements among competitors per se unlawful”. (p. 402)

השקפה זו מקובלת גם במשפט הקהילייה האירופית, שם נקבע, שהסדרים של שיווק משותף נופלים בגדרו של סעיף 85(1) לאמנת רומא.

כך נאמר בנושא זה בספרם של המלומדים Bllamy & child **Common Market Law Of Competition**:

“In certain circumstances undertakings may seek to co-operate in the joint selling of their products, for example through a joint subsidiary formed for the purposes, or a joint sales agency. However, article 85(1) proceeds on the basis that every undertaking must compete independently and not co-ordinate its activities with any other undertaking unless the agreement is exempted under Article 85(3). Thus



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

joint selling arrangements will normally infringe Article 85(1) if the requisite effect on trade between member states (is shown)". (p.212-213

וראה לעניין זה גם בספרם של Van Bael & Bellis **Competition Law of the European Community**, 3.ed., בעמ' 357.

התייחס לכך גם הממונה על ההגבלים העסקיים בהחלטתו בעניין **הסדרים כובלים בין יצרני אריזות מקרטון גלי**, קובץ החלטות בענייני הגבלים עסקיים, כרך ב', בעמ' 71:

"לעיתים קורה, כי המשתתפים בקרטל ימנו גורם אחר, צד שלישי, לאכוף את תנאי הקרטל או לפקח על קיומם. מועמד טבעי לתפקיד זה יהיה משווק משותף אשר ישמור על רמת מחירים אחידה ויעקוב אחר הכמויות שכל יצרן מוכר דרכו. כל עוד היצרנים אינם עוקפים את המשווק המשותף בדרך של מכירות ישירות, הוא יוכל לשמש כאמצעי ויסות ופיקוח עבור היצרנים מבלי שהאחרונים יידרשו לתיאום שוטף מעבר להכתרת המשווק המשותף".

10. עולה מן האמור, שהטכניקה של שיווק משותף אשר כוללת אלמנטים של תיאום בין מתחרים, הנה טכניקה קרטליסטית מובהקת המהווה הסדר כובל.

11. נושא נוסף אשר נוגע לחלק מהאישומים, עניינו בהגדרת ההסדר כובל. בהקשר זה עלתה השאלה, האם הסדר כובל מחייב קיומה של הסכמה חוזית מחייבת בין הצדדים להסדר, או שדי, לצורך הקמתו של הסדר כובל, בדפוס התנהגות מתואם כלשהו בין מתחרים, גם כזה שאיננו עולה כדי הסכמה מחייבת.

12. לטענתו של ב"כ הנאשם 1, עו"ד בויאר: "מבחן משפטי נאות לקביעה בדבר קיומו של הסדר ובוודאי בדבר קיומו של הסדר כובל הנו ע"פ עקרונות דיני החוזים. אין במדינת ישראל לקבוע משפטית קיומו של הסדר- חוזה אלא ע"פ דיני החוזים. ולפיכך, על בית המשפט להציג בפניו שאלת יסוד: האם אותו "הסדר" נטען הוא בר- אכיפה? האם צד לאותו הסדר זכאי לתרופות ע"פ חוקי החוזים? האם לצד זה ראייה לקיומו של ההסדר? בעניינו, המענה לכל השאלות שלילי נחרץ, בדין האזרחי ובדין הפלילי."



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

13. אינני מקבל טענה זו. בעניין זה נפסק לא אחת, כי המונח "הסדר" שבחוק ההגבלים העסקיים הוא מונח בעל משמעות רחבה, אשר אינו מוגבל רק להסדר מחייב מבחינה משפטית.

ידועים בעניין זה דבריו של הנשיא ו. זיילר בפסק הדין בעניין קיסין (ת"א (י-ם) 396/87 **אורי קיסין ואח' נ' פטרולגז ואח'**, דינים מחוזי כרך לב(6) 650 :

"כך, למשל, צריך להינתן למלה "הסדר" שבסעיף 2 בחוק, הפירוש המרחיב ביותר. החוק נועד למנוע מצבים בהם יפעלו אנשים תוך הבנה משותפת, במטרה ליצור הסדר כובל במשמעותו בחוק. ברור, שהמחוקק לא רצה להגביל עצמו בשום דרך, בניסיונו ללכוד את כל האפשרויות, בהן יגיעו בני אדם לכלל הבנה כזו. הוא טרח, לכן, והשתמש במילה "הסדר", ולא "הסכם" או "חוזה". הוא ציין, שאין חשיבות לשאלה אם מדובר בהבנה מפורשת או מכללא ...

נוכח האמור לעיל נראה לי, שהפירוש היחיד המשיג את מטרת החוק בתחום זה צריך לקבוע, שהמילה הסדר כוללת כל דרך מתואמת, המופעלת על-ידי בני אדם, המנהלים עסקים, ושמגמתה השלטת הסדר כובל. אין זה מעניינו של החוק אם תיאום זה הושג בדרכי קונספירציה, או בדרכי הסדר, או באמצעות צד ג', או על ידו קריצת עין, או על-ידי צחוק של הבנה, או על-ידי מתאם שהוא זר להסדר, או על-ידי דברים שנאמרו למאן דהוא שאינו שייך לעניין, כדי שהדברים יישמעו על-ידי מישהו השייך לעניין, או בכל דרך אחרת. המילה "הסדר" שנקט אותה המחוקק היא רחבה מספיק, כדי ללכוד בתוכה את כל מגוון האפשרויות שתוארו לעיל, כמו גם כל אפשרות אחרת, וכל חידוש או המצאה שיחודשו או יומצאו בעתיד, ושיביאו לכלל תיאום בין הצדדים עליהם מדבר החוק. החוק דובר אל קוראיו כך: כל דרך שתנקטו אותה ושיש בה, או שהיא מובילה, לתיאום המוביל להסדר כובל, הוא "ההסדר" הכתוב בחוק".

יפים לעניינו גם דבריו של כבוד השופט ד. חשין בפסק הדין בעניין **הפניקס** (ת"פ 417/97 (י-ם) **מדינת ישראל נ' הפניקס חברה לביטוח**, דינים מחוזי כרך לב(10) 808) :

"... לדרך שבה הושג התיאום הכובל בין המתחרים, אין משמעות מיוחדת, ובלבד זאת יש להדגיש- שחומר הראיות יהיה כזה שיעיד על הבנה כלשהי שמדובר בהתנהגות מתואמת, להבדיל מהתנהגות שאינה מתואמת הנעדרת פוטנציאל של פגיעה בתחרות. לפיכך, אין הכרח בהסדר היוצר יחסים משפטיים מחייבים. דיני ההגבלים אין מטרתם להגן על הוודאות המסחרית ויציבות חיי המסחר, אף לא לעודד קיום התחייבויות לצורך השגת מטרה זו. לשם כך נועדו דיני החוזים. על כן, הסכמה, סיכום, הבנה, או תיאום, המסדירים התנהגות של משתתפים בשוק תחרותי באופן שמונע או מפחית תחרות, יהוו הסדר לצורך עבירת ההסדר הכובל".





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

וראה לעניין זה גם פסק הדין בת"פ 149/96 מדינת ישראל נ' תנובה מרכז שיתופי לשיווק תוצרת חקלאית בע"מ, דינים מחוזי, כרך לב(6) 662 סעיפים 42-44 לפסק הדין.

זה גם הדין במשפט המשווה. כך מציינים המלומדים Van Bael & Bellis בספרם *Competition Law of the European Community*, בהתייחס להסכם שאיננו מחייב מבחינה משפטית:

"For art. 85(1) to apply to an agreement, it suffices that a provision expresses the intention of the parties without it being necessary for it to constitute a valid and binding contract". (p. 32).

ובמשפט האמריקאי, אנו מוצאים בספרו של Antitrust Law, Areeda:

"It is equally clear that there will be an agreement for antitrust purposes even though the challenged agreement falls short of forming a contract because, for example, the parties declare an intention not to be legally bound each party reserves the right to abandon the venture at will and without notice, offer and acceptance are not fully in accord, or the understanding is too vague to allow a court to enforce it (even if it were illegal). This conclusion needs no elaborate citations here because it is implicit in virtually all the cases inferring agreement from conduct as discussed in this chapter." (v. 6 p. 19)

14. בהמשך, אתייחס לאישומים נושא כתב האישום, אחד לאחד.

### אישום מס' 1

15. עניינו של אישום זה בתיאום מחירים שנעשה, לפי הטענה, בין הנאשמים 2-14. על-פי אישום זה, במהלך החודשים מרץ עד יוני 1994, במספר מפגשים במקומות שונים, הגיעו הנאשמות 3 (פוני פלסט), 6 (פלסטיקת), 8 (א.ש. פלסט), 10 (קאסם פלסט) ו-12 (סמי פלסט), באמצעות מנהליהן, הנאשמים 4 (פוני), 5 (קורן), 7 (בר מימון), 9 (פחימה), 11 (עאמר), ו-13 (סממה), וכן חכם(14), להסדר תיאום מחירים. על-פי אותו הסדר נקבע, שהנאשם 2 יפרסם בשם חברה שהוא עתיד להקים (אהליך יעקב) מחירון מוסכם למוצרי צנרת פלסטיק, שייכנס לתוקף ביום 1.7.94. עוד הוסכם על-פי אותו הסדר, כי הנאשם 2



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

יקנה מכל אחד מהיצרנים דלעיל וכן מכל ספק אחר של צנרת, מוצרי צנרת בהנחה של 46% ממחיר המחירון המוסכם, וימכור מוצרים אלה ללקוחות בהנחה מרבית בשיעור של 33% ממחיר המחירון. כל זאת, על-פי הנטען בכתב האישום, במטרה להביא לעלייה חדה ומתואמת במחירי הצנרת בשוק. כמו כן, הוסכם בין הנאשמים, על-פי האמור באישום זה, כי המחירון המוסכם ושיעורי ההנחות המוסכמים יוצגו גם ליצרנים אחרים, להם יוצע להצטרף להסדר. על-פי הנטען בכתב האישום, אהליך יעקב פעלה בהתאם להסדר זה החל ממועד רישומה הפורמלי או בסמוך לאחר מכן. בעשותם כן, נטען בכתב האישום, היו הנאשמים צדדים להסדר כובל, שעניינו המחיר שידרש, שיוצע או שישולם, מבלי שקיבלו אישור מבית הדין להגבלים עסקיים, היתר זמני או פטור מחובת אישור ההסדר.

16. מחומר הראיות עולה, כי הנאשם 2 יזם מפגשים עם נציגי הנאשמים הנזכרים לעיל או חלקם, וכן עם יצרני צנרת נוספים. בפגישות אלה הציע להם הרץ להקים חברת שיווק משותפת. על-פי ההצעה, הרץ יקנה את הצנרת מהיצרנים וימכור אותה לצרכנים.

על-פי העדויות, פגישות מסוג זה קוימו בהשתתפות יצרני צנרת שונים, ביניהם, הנאשם 2 והנאשמים 4,5,7,9,10,13,14 ו-18, בין היתר בבית מלון בזכרון יעקב ובמלון דן קיסריה (לא כל הנאשמים נכחו בכל הפגישות. ראה: עדותו של פרידמן, פ. 7.3.99, עמ' 6-8, 16; עדותו של יורם רימברג, פ. 29.4.99, עמ' 38; ועדותו של קרסו, פ. 7.3.99, עמ' 52). בישיבות אלה וכן במגעים שקיים הנאשם 2 עם הנאשמים ויצרני צנרת בנפרד, נדון רעיונו של הרץ, להקמת חברת שיווק משותפת. (ראה: עדותו של פרידמן, פ. 7.3.99, עמ' 7; וכן עדותו של רימברג, פ. 29.4.99, בעמ' 43).

התייחס לכך בעדותו הנאשם 19, דב אביטל:

ש: עכשיו אני חוזר לתחילת המגעים עם הרץ, הוא אמר לך שהוא מתכוון להקים חברת שיווק שתרכז את הרוב המכריע של היצרנים נכון?  
ת. נכון.  
ש: הוא סיפר לך שיש לו הסכמים כבר עם כמעט כל היצרנים?  
ת. הוא ציין זאת, כן. לא ביקשתי הוכחות אבל הוא אמר את זה.  
ש. והוא סיפר לך שהיצרנים האחרים האלה חתמו אתו על בלעדיות או הסכימו לתת לו בלעדיות בשיווק.  
ת. אני חושב שזה היה הנוסח שהוא דיבר. אני חושב, כן."

(פ. 26.6.00, עמ' 82-

(83).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בדומה, העיד הנאשם 16, צבי בולר, על פגישתו עם הנאשם 2:

"ת. .... קבענו פגישה, נדמה לי שזה היה במשרד בתל אביב, ונפגשנו. ואז הוא העלה בעיה שהוא רוצה להקים חברת שיווק, לצינורות חשמל והוא מנסה לארגן את כל היצרנים לצורך זה, על מנת שהוא יקנה את הצינורות וימכור אותם מתוך החברה שלו".

(פ. 4.6.00 בעמ' 7).

כך עולה גם מעדותו של יואל פרידמן, בעליה של חברת וייסמן פרידמן פיתוח תעשייה בע"מ, שהייתה אף היא יצרנית של צנרת פולאתילן:

"ת. בתחילת 94, לא זוכר ינואר, פברואר מרץ אני באמת לא זוכר הוא הגיע אלינו והציע לנו, הוא הציע שהוא יעשה שיווק משותף לכמה שיותר מפעלים ויחסוך בכך עלויות וייתן לכל מפעל את היתרון היחסי שלו להתבטא כל אחד יוכל להצטמצם בפחות מוצרים ולהגיע לידי מיצוי יותר טוב, וזהו".

(פ. 7.3.99, בעמ' 5).

הנאשם 13 העיד אף הוא כי:

"הוא (הרץ- י.ע) בא עם רעיון שהוא אומר שהוא מוכן לקנות את הייצור שלי, שהוא שמע על המפעל והוא הבין שאני מייצר בסביבות בין 30 ל- 45 או 50 טון והוא מוכן לקנות את כל הייצור שלי במחירים יותר טובים ממה שקיימים".

(פ. 4.6.00 בעמ' 60).

17. מהראיות עולה, כי מטרת ההקמה של חברת השיווק הייתה להעלות את מחירי צנרת הפלסטיק בשוק.

כך עולה, ראשית, מהודעתו של הרץ עצמו בפני חוקרי הרשות להגבלים עסקיים:

"ואז החלטתי להקים חברה ולשווק צינורות פלסטיק כי ראיתי שהמחירים אבסורדיים. בשיחות של האנשים בהולנד הבנתי שהמחירים ירדו ב- 100%, למרות שהשוק צורך. ואמרתי שאני אנסה לשווק לכמה מפעלים את הסחורה בצורה יותר נורמאלית".

(ת/609, בעמ' 1).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

גם העד רימברג ציין בהודעתו בפני חוקרי הרשות, כי מטרותיה של "אהליך יעקב" היו להעלות את מחירי הצנרת:

"מטרות החברה הם ידועות לשמור על מחיר סביר ע"י כך שיקימו חברת שיווק משותפת שתקנה את הצנרת מהיצרנים ותמכור אותה לצרכנים, חברת השיווק היא המשווק בלעדי שלהם והם גם שמו פיקוח..."

בעדותו בבית המשפט חזר רימברג על דברים אלו:

"ש. אתה זוכר שאלה באמת היו המטרות של אוהליך יעקב? מאותן שתי ישיבות שנכחת שם?  
ת. כן."

(פ. 31.5.99 בעמ' 117).

עדותו של אביטל מחזקת אף היא את המסקנה כי הרץ ביקש להעלות, באמצעות הקמתה והפעלתה של חברת השיווק, את מחירי הצנרת בשוק:

"ת. שהוא אמר אם אני אקנה ממך ואני אשווק, יש לי פער תיווך ואני ארוויח, ואם אני יעלה לך את המחירים ואני עשיתי את העבודה, סיכנתי כסף ואתה, הרי אתה אומר לי שאתה לא משווק דרכי אז לפחות מגיע לי עמלה..  
למיטב זכרוני מה שהוא אמר, אם אתה כבר לא משווק, אם אתה אומר שאתה לא משווק דרכי, לפחות מגיע לי עמלה, אז שאלתי אותו על מה? אז הוא אמר על זה שהעליתי מחירים, נתתי יציבות בשוק אתה מרוויח יותר ומגיע לי עמלה."

(פ. 26.6.00 בעמ' 89).

ראיה נוספת המצביעה על כך שהרץ ביקש להעלות את מחירי הצנרת בשוק עולה מעצם הצעתו של הרץ ליצרנים השונים עמם נפגש, לקנות את תוצרתם במחיר גבוה מהמחיר שהיה נוהג בשוק באותה תקופה.

כך עולה מעדות הנאשם 13 (סממה):

"ת. .... והוא (הרץ- י.ע) מוכן לקנות את כל הייצור שלי במחירים יותר טובים ממה שקיימים, הדבר שהכי קסם לי זה שהוא יגבה את הכל בערבויות בנקאיות דבר שהיה יכול לשנות לי את כל המצב בעסק."

(פ. 4.6.00 בעמ' 60)

וכן:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"ת.. זה לא היה סוד, שהמחיר היה צריך להיות משופר יותר, הוא הציע מחיר משופר יותר.

.....  
ש. את המחיר הזה לא הצלחת לקבל מלקוחות?  
ת. לאותה תקופה לא, בהחלט לא".

(פ. 4.6.00 בעמ' 117-118)

גם העד פרידמן העיד ברוח דומה:

"ת. הוא כמובן הבטיח לנו שנמכור את זה במחיר יותר גבוה מאשר מכרנו...".

(פ. 7.3.99 בעמ' 15)

18. בראשון לחודש יולי 1994 הוציאה חברת "אהליך יעקב" מחירון חדש. זאת, לאחר שעוד קודם לכן, בחודשים מאי ויוני '94, החלו הנאשמים או חלקם להעביר ביניהם טיוטות של מחירון חדש. כך עולה, ממוצג ת/531 שבו מחירונים של הנאשמות 6 ו-8 שהועברו לנאשם 19, שם הם נתפסו (ת/530), ו-ת/629, שהוא מחירון של חברת ויסמן-פרידמן. ת/616, היא טיוטת מחירון של הנאשמת 6 (פלסטיקת). טיוטה זו הוכנה במהלך חודש יוני '94, תוך התייחסות למחירון של "אהליך יעקב" (ראה: ת/607 עמ' 12, ש' 16-17) ולאחר שהנאשם 7 שוחח במגעיו עם הרץ על הצורך לסכם מחירים והנחות:

"ש. ... אבל אתה כבר הזכרת שאמרת בהודעה שלך שאתה הוצאת מחירון בחודש יוני?  
ת. נכון.  
ש. כי במגעים עם יעקב הרץ, מן המגעים האלה עלה שצריכים לעשות רביזיה שברוטו יהיה יותר נמוך ואז אחוזי ההנחה ישתנו?  
ת. נכון, זה בערך".

(פ. 29.5.00, עמ' 52)

בהודעתו (ת/607) אישר בר מימון ש"סמוך להוצאת המחירון שלי כלומר במהלך חודש יוני, שוחחתי עם יעקב הרץ על המחירון החדש מפני שאין דרך אחרת למכור ללא סיכום מחירים והנחות" (עמ' 12, ש' 19-21).

הודעה זו הוגשה כראיה גם נגד הנאשמים האחרים מכוח סעיף 10א לפקודת הראיות, ואני מעדיף את האמור בה על פני עדותו של בר מימון בבית המשפט, שם טען כי אינו זוכר ששוחח עם יעקב הרץ על המחירון (פ. 29.5.00, עמ' 63). זאת, ראשית, משום שבר מימון לא התכחש בעדותו לאפשרות ששוחח עם הרץ על המחירון החדש לפני הוצאתו, אלא ציין



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

כי איננו זוכר את הדבר, ובעדותו אף אישר, כי "אם זה כתוב פה אז אני מעריך שאז הייתי קרוב לאירועים ומה שכתבו זה נכון, מה שכתבו אז זה נכון" (פ. 29.5.00, עמ' 53). דברים אלה שאמר בר מימון בהודעתו תואמים גם את דבריו בעדותו שצוטטו לעיל, לפיהם במגעיו עם הרץ עלה הצורך לעשות רביזיה "שברוטו יהיה יותר נמוך ואז אחוזי ההנחה ישתנו".

19. כאמור, בראשון ליולי 94 הוציאה חברת "אהליך יעקב" מחירון חדש. (ראה: ת/76 שנתפס במשרדי "אהליך יעקב" (פ. 10.12.98, עמ' 46-47); ת/617 שנתקבל בפקס על-ידי העד זרח דוד (פ. 11.2.99, עמ' 12-13) ו-ת/619, שנתקבל בפקס על-ידי העד חיים אנדה (פ. 4.3.99, עמ' 5-6) (להלן גם "מחירון 94"). מחירון זה נשלח על-ידי הרץ לנאשם 16 (בולר), לאחר שהרץ הסביר לבולר את הרעיון שביסודו של המחירון – הקטנת מחירי הברוטו והקטנת ההנחות (ראה עדותו של בולר בפרוטוקול מיום 4.6.00, עמ' 22). הרץ עצמו לא זכר אם שלח את המחירון לבולר, אך גם לא הכחיש זאת במפורש. כדבריו "יכול להיות שכן" (פ. 23.1.00, עמ' 71). עוד קודם לכן שלח הרץ טיוטות של המחירון (ת/617) לנאשמים 4 ו-9 (פ. 29.5.00, עמ' 52).

20. מעדותו של שטרית עולה, כי שיעור ההנחות המרבי שנתנה חברת "אהליך יעקב" ללקוחות בחודש יולי 94 עמד על 33% ממחיר המחירון והמחיר בו רכשה את פריטי הצנרת מהיצרנים נקבע על-פי הנחה בשיעור של 46% מאותו מחירון (פ. 15.3.99, עמ' 37-42). כך עולה גם מעדותו של בר מימון (פ. 4.2.99, עמ' 101, 143).

21. בעקבות הנהגת המחירון מיום 1.7.94, חלה עליה חדה, עד כדי 120%, במחירי הצנרת. כך עולה, מהשוואת מחירון זה וההנחות המרביות שנתנו מכוחו (33%) למחירון הקודם משנת 93 (ת/625, ת/630 ו-ת/634) וההנחות המרביות שניתנו באותה עת אשר עלו כדי 84%. (ראה לעניין זה טבלת ההנחות שהכין העד יורם רימברג, ת/370, פ. 29.4.99, עמ' 21). כך עולה גם מעדותו של יגאל שדה, בעל חברה סיטונאית למוצרי חשמל:

"ביום בהיר אחד העלו את המחירים בצורה דרסטית, נדמה לי שגם שינו מחירון וביטלו הנחות, ועשו מהפיכה שלמה בענף החשמל. אם אני לא טועה היו שמה גידולי עלויות של קרוב לשישים אחוז מהנטו. מלמטה לא מלמעלה".

(פ. 4.2.99, עמ' 98)

בדומה, העיד חיים אנדה, גם הוא סיטונאי חשמל:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"... מבחינתי ההודעה הזו, אותי הפתיעה משום שאני הבנתי שהולכת להיות עליית מחירים מאוד משמעותית ואני למעשה קיבלתי את ההודעה די בסמוך לעניין של השינוי מחירים, כך שאפילו לא היה לי זמן להתארגן, כך שאני כן הייתי בלחץ באותה תקופה, וזה בא לי די בהפתעה".

(פ. 4.3.99 בעמ' 31)

צבי לייפר, קבלן חשמל, העיד אף הוא:

"המחירים עלו בצורה משמעותית, זה סדרי גודל של 40 ל- 50%".

(פ. 4.3.99 בעמ' 43)

כך גם העיד אלדד גיבורי, גם הוא בעל חברה סיטונאית למוצרי חשמל:

"...סך הכל הייתה עלייה דרסטית ביום אחד, של כל החומר מהסוג הזה".

(פ. 4.2.99 בעמ' 41)

דברים דומים עולים מעדותו של מיכאל נגלר, סיטונאי חשמל:

"ת. המחיר הממוצע עלה בכמאה אחוז בהערכה זהירה".

(פ. 29.4.99 בעמ' 67)

22. מהראיות אף עולה, שהסכמי השיווק של הרץ עם היבואנים, לפחות עם בר מימון וסממה, היו הסכמי שיווק בלעדיים, או כמעט בלעדיים. (ראה: עדותו של נגלר, פ. 29.4.99, עמ' 66; עדותו של יגאל שדה, פ. 4.2.99, עמ' 98-99; עדותו של לייפר, פ. 4.3.99, עמ' 43; ועדותו של סממה, פ. 4.6.00, עמ' 61); לנושא זה אתייחס ביתר פירוט במסגרת הדיון באישום השני, שעניינו בנושא הבלעדיות.

23. בהמשך אתייחס לכל אחד מהנאשמים באישום הראשון בנפרד.

הנאשם 2 - הרץ



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

24. ב"כ הנאשם 2 טוען, כי לא הובאו ראיות המוכיחות קיומם של הסכמים שנעשו בין הרץ ליצרנים האחרים, וכל שהוכח הוא קיומם של מגעים עם יצרנים שונים אשר לא גובשו לכדי הסכמה.

ברוח דברים אלה טען הנאשם 2 טען בעדותו, כי בתקופה הרלוונטית לכתב האישום, הוא ניהל את עסקיו בחו"ל שם הוא החל להתעניין בסוגיית חומרי הגלם בענף צנרת הפלסטיק וביקש לבחון אפשרות לשווק חומרי גלם לארץ במחירים זולים יותר. לשם בחינת הנתונים ליבוא אחסון והובלה הוא נפגש עם יצרנים שונים, זאת על מנת ללמוד את נתוני השוק ולבדוק את כדאיות הקמת עסק. לטענתו, הפגישות עם היצרנים נחלו כשלון ולא נתגבשה הסכמה בין הנאשם לבין היצרנים עמם נפגש. כך עולה מעדותו:

"ת. לא חתמתי אף הסכם עם אף אחד, כל מה שקיים זה קיים אחרי התקופה שאני - בגלל שהייתי שמה, אני לא יודע מה זה משתרבב שכאילו הכל איזה מין יחידה אחת. לא הוצאתי אף חשבונית, לא מכרתי אף מכירה, לא היה לי אף אחד שום הסכם, שום קטע של מימוש של משהו מסוים, בשביל זה גם יצאתי מזה".

(פ. 23.1.00 בעמ' 12)

"ש.אתה הגעת לאיזושהי הסכמה, הסכם, הסדר בכתב בעל פה, באיזה דרך שהיא עם מישהו מהם?  
ת. לא, לקראת הסוף בשלב שרציתי לארגן את המגרש, אמרתי אני אנסה לעשות את זה עם שלושה מפעלים מאזור חדרה, עם חכם, עם פוני ואולי עם אשר פלסט ולאחד את זה ולשווק את זה, ולהוביל את זה, ואז כשראיתי שגם זה לא מסתדר אז ירדתי מהנושא לגמרי".

(פ. 16.1.00 בעמ' 24)

וכן:

"ש. אבל עד התקופה שהרמת ידיים, התגבש איזושהו הסכם, הייתה איזושהי הסכמה, היה איזושהו נייר, נייר עבודה אפילו, לא הסכם חתום?  
ת. לא, אני חשבתי להתחיל עם שלושה מפעלים בנושא הזה של האחסון, ואז לנושא של הייבוא. כיון שלא התחיל לא השיווק ולא האחסון אז ירדתי מהנושא בכלל.  
ש. והודעת להם שאתה יותר לא צד למשא ומתן?  
ת. הפסקתי את הכל, לקחתי את הרגליים ונסעתי".

(פ. 16.1.00 בעמ' 33)





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

25. חומר הראיות שהוצג בנושא זה סותר את טענת הנאשם 2, כי מגעיו עם היצרנים השונים לא גובשו לכדי הסכמה.

מהודעת הנאשם 7 (בר מימון) בפני חוקרי הרשות עולה, כי נאשם זה הגיע להסכמה עם הרץ, לפיה ישווק את תוצרתו דרך חברת השיווק אשר בבעלות הרץ:

"ת. בסביבות מרץ- אפריל 94 הגיע אדם בשם הרץ יעקב אלי לפלסטיק, כאשר לא הכרתי אותו קודם, ומציע לי לשווק את הסחורה דרכו. כמובן שהסכמתי מכיוון ששיווק דרך חברת שיווק היה יכול לחסוך ממני הוצאות שממילא לא קיבלתי אותם בתמורה למכירת הצנרת".

(ת/607 בעמ' 7)

בעדותו בבית המשפט אישר בר- מימון דברים אלה:

"ת. והגענו להסכמה של מחיר שאני מקבל עבור כל קילוגרם פלסטיק שאני מעביר אותו בתור צינור לחברת אוהליך יעקב והרץ".

(פ. 29.5.00 בעמ' 9)

וכן:

"אבל סך הכל הייתה הסכמה שאני מספק סחורה במחיר שהוא נוח לי, אני מקבל ערבות בנקאית מראש".

(שם, בעמ' 18)

"במסגרת הזאת שהלכתי לספק סחורה כמובן שהיה צריך להיות איזשהו הסדר בינינו".

(שם, בעמ' 73)

מהודעתו של בר- מימון אף עולה כי סיכם עם הנאשם 2 שמחירי המכירה לחברת "אוהליך יעקב" יהיו בהנחה של 46% ממחיר המחירון:

"ת. ..כן הוסכם שאני מוכר סחורה לאהליך יעקב בהנחה של 46% ממחירון שאהליך יעקב הוציאה ואני לא מוכר בחוץ במחירים שמתחרים באהליך יעקב כי הוא צינור השיווק המרכזי שלי, ולא יתכן שאני אמכור במחירים זולים יותר ממה שנמכר לחברת השיווק".

(ת/607 בעמ' 10)

בר- מימון חזר על דברים אלה בעדותו:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"ת. הסיכום שלי הוא סיכום של בעצם לקבל X שקלים לקילוגרם..  
הסיכום שלי היה אתו מבחינה זאת שאני אקבל תמורה X שקלים  
עבור קילוגרם.  
ש. בוא נפרט את זה, ראשון זאת אומרת שסיכמת אתו מחיר או  
מחירים?  
ת. מחיר לקילוגרם?  
ת. כן".

(פ. 29.5.00, עמ' 42)

וכן:

"... אני אמרתי שאני התחייבתי שאני לא אמכור סחורה במחיר זול  
יותר למישהו אחר מאשר לאהליך יעקב".  
(שם, בעמ' 44)

כפי שיפורט בהמשך, התחייבותו של בר מימון לא הצטמצמה למחירי המכירה לאהליך  
יעקב בלבד, והיא כללה גם התחייבות שלא להתחרות במחיר המכירה של "אוהליך יעקב"  
ללקוחותיה, היינו שלא להתחרות במכירות לצרכנים הסופיים.

26. מהראיות עולה, כי הרץ הגיע להסכמה לגבי ההסדר נשוא האישום הראשון גם עם  
הנאשם 13 (סממה). כך עולה מעדותו של סממה:

"ש: מר סממה אני מבקש להבהיר, אני חוזר לתקופה של הרץ, אני  
מבין שהעדות שלך היום ברורה שהיום אתה לא זוכר הסכם כתוב  
חתום, אבל הסכם בעל פה, אתה הגעת לסיכום, להסכם בעל פה עם  
יעקב הרץ או לא?  
ת. הגעתי, היה איזה סיכום, כשהתחלתי לתת את הסחורה זה היה  
מבוסס על משהו.  
ש. סליחה?  
ת. זה היה מבוסס על איזה סיכום.  
ש. הגעת אתו לסיכום?  
ת. כן.  
ש. או קיי.  
ת. קרוב לוודאי שאם התחלתי לתת את הסחורה זה היה מבוסס על  
איזשהו סיכום".

(פ. 4.6.00 בעמ' 137)

וכן:

"תשמע, זה היה עובדתי, זה דברים שזכורים לי היטב כי אני באתי  
לחפש מי צריך לתת את הכסף. היה ידוע לי הרץ, הרץ סיכם איתי  
את הדברים לפני שסיפקתי את הסחורה, קיבלתי הזמנה מחברה  
שהבנתי זאת החברה שדברה".



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

(שם, בעמ' 140)

גם מעדותו הנזכרת לעיל של אביטל (פ. 26.6.00, עמ' 82-83), עולה שהרץ סיפר לו שיש לו הסכמים כבר כמעט עם כל היצרנים.

27. מעבר להסכמה שהושגה כפי שתואר לעיל, בין הנאשם 2 לנאשמים 6, 7, 12 ו-13, הוכח, שהסכמה זו אף בוצעה הלכה למעשה. ראשית, הרץ אכן הקים את חברת אהליך יעקב לקראת סוף יוני '94 והוא אף שכר מחסן לצורך פעילותה של החברה (פ. 16.1.00 עמ' 25). כן הוכח, כפי שהוסבר לעיל, כי חברת אהליך יעקב הוציאה ביום 1.7.94 מחירון חדש תוך צמצום דרסטי של ההנחות המרביות, דבר שהביא להעלאה חדה במחירי צנרת הצנרת בשוק.

28. ב"כ הנאשם 2 טוען בסיכומיו, שהרץ כלל לא הוציא את המחירון של אהליך יעקב מיום 1.7.94. כדבריו "אין בידי המאשימה כל ראיה שהיא על-פיה הנאשם חיבר/יצר מחירון, לבדו או יחדיו עם מאן דהוא(!)" (סעיף 116 לסיכומיו). אינני מקבל טענה זו. ראשית, במועד זה – 1.7.94 – אין חולק על כך שהנאשם 2 לבדו היה הבעלים והמנהל של אהליך יעקב. לפיכך, אין זה סביר שמאן דהוא אחר הוציא מחירון שמתייחס למועד זה. שנית, הוכח, כפי שכבר פורט לעיל, שהנאשם הפיץ מחירון זה לאחרים. האפשרות שהנאשם הפיץ מחירון שחובר על-ידי אחרים איננה סבירה, מה גם שהנאשם לא טען שמאן דהוא אחר חיבר מחירון זה, שאותו הוא הפיץ. שלישית, הוצאת המחירון והפצתו בין היצרנים היא פועל יוצא הגיוני ומתבקש מפעילותו של הנאשם 2, אשר מיקד את מאמציו בשכנוע היצרנים להעלות את מחיריהם, כאשר זה היה הרציונאל שבעצם הקמתה של חברת השיווק.

29. ב"כ הנאשם, עו"ד בויאר, טוען שגם לגבי ההנחות אין ראיה על כך שהנחות אלה סוכמו והונהגו על-ידי הנאשם 2, שכן עדותו של שטרית ממנה עולה שאהליך יעקב פעלה לפי הנחות אלה התייחסה לחודש יולי, באופן כללי, ולא התייחסה דווקא למועדים שעד לפרישתו של הרץ מהחברה.

30. שטרית אמנם החל בעבודתו באהליך יעקב ב – 15.7.94, היינו לאחר עזיבתו של הרץ את החברה. עם זה, כאשר נשאל שטרית, מי קבע את ההנחות, הוא השיב: "כשאני הגעתי לחברה, היה ספר הנחות ולפי זה אנחנו עבדנו". וכן: "... כשאני הגעתי וקיבלתי דברים



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

מאליו. החברה הייתה קיימת, היה ספר הנחות, איזה לקוחות עובדים, עם מי לא עובדים, כל דבר היה כתוב. אני לפי זה המשכתי. לא שיניתי". (פ. 15.3.99, עמ' 42). גם מהודעתו של בולר (הנאשם 16) עולה, שהרץ שלח לו את מחירון 1.7.94 של אהליך יעקב, אמר לו כי אהליך יעקב נותנת ללקוחותיה הנחה מרבית של 33% וביקש ממנו לשמור על הנחה זו. (ת/5, עמ' 7-8, 13, 19). בדומה העיד בר מימון, כפי שצוטט לעיל, שהרץ הסביר "שצריכים לעשות רביזיה שברוטו יהיה יותר נמוך ואז אחוזי ההנחה ישתנו" (פ. 29.5.00, עמ' 52). גם בפגישתו עם בולר הסביר הרץ את הרציונל של המחירון החדש, שהוא הקטנת הברוטו והקטנת אחוזי ההנחות שהיו נוהגים באותה עת. (פ. 4.6.00, עמ' 22). מכל אלה עולה, שההנחות של 33% אשר העניקה אהליך יעקב ללקוחותיה בחודש יולי 94 נקבעו והונהגו בתקופתו של הרץ ועל ידו. כל זאת, במטרה להעלות את מחירי הצנרת ללקוחות.

31. ב"כ הנאשם 2 טוען, שהצעותיו של הרץ ליצרים התייחסו רק לשירותי אחסון והובלה. טענה זו מבוססת על עדותו של הרץ:

"אמרתי אולי אני אצור איזה מערך שאני נוכל להוזיל להם עלויות על-ידי אחסנה והובלה ... הבנתי שיש כמה מפעלים שמרוכזים באותו אזור, שזה אזור חדרה, ואז הבנתי שאם אני עושה להם מחסן אחד, עם חלוקה אחת, לא נהג שנוסע לעשרים מקומות בשביל חבילה אחת, אני מוזיל להם את המחיר. ... מאחסן במגרש אחד מרוכז את כל הסחורה, אני מרוויח גם מזה קצת, הם מרוויחים יותר. .... המחיר לא ישתנה בכלל, כל אחד משנה את המחיר שהוא רוצה, אבל המוצר הסופי עבור אותו גורם הוא ירוויח יותר כסף, כשהעלויות שלו יהיו יותר זולות". (פ. 16.1.00, עמ' 22-23)

על רקע זה טען הנאשם 2 בעדותו, כי הוא לא התכוון לרכוש את הסחורה מהיצרנים אלא רק לתת להם שירותי אחסון והובלה:

"ש. ... שאתה באת והצעת לשווק את הסחורה ולתת בטוחה כנגד הרכישה הזאת ואתה תשווק את הסחורה. האם אני מבין נכון שעכשיו גירסתך היא שלא התכוונת לקנות את הסחורה, אלא רק שתהיה מונחת במחסן? ת. בודאי שלא לקנות".



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

הנאשם 2 גם טען בעדותו, ש"המחיר לא נקבע על-ידי בשום מקרה" (פ. 16.1.00, עמ' 21) וכי "מחירים זה העניין שלהם, אני לא קבעתי מחירים כי לא יכולתי לקבוע מחירים, כל אחד לפי המחיר שהוא רצה" (שם, בעמ' 21).

32. אינני מקבל טענות אלה. לפי הראיות שנזכרו לעיל עולה, שהצעותיו של הרץ ליצרנים התייחסו לרכישת הסחורה ולא למתן שירותי הובלה ואחסון. כך עולה מטיטוטת ההסכם ת/531 העוסקת במכירת הסחורה על-ידי היצרנים להרץ, כך גם עולה מהתחייבותו של הרץ לתת ליצרנים ערבויות בנקאיות שנועדו להבטיח את התשלום עבור הסחורה וכך עולה מהעדויות האחרות שהתייחסו כולם לרכישת הסחורה על-ידי הרץ ולא לשירותי אחסון או הובלה (ראה: עדותו של בר מימון, פ. 29.5.00, עמ' 40-41, עדותו של הנאשם סממה, פ. 4.6.00, עמ' 60, עדותו של בולר, פ. 46.00, עמ' 7, ועדותו של אביטל, פ. 26.6.00, עמ' 21). טענה זו של הנאשם 2 גם אינה תואמת את שיחותיו עם היצרנים בדבר הצורך בהעלאת מחירי הצנרת, הוצאת מחירון חדש וסיכום על הנחות מופחתות. אילו כל שביקש היה לתת ליצרנים שירותי הובלה ואחסון, לא היה מקום לכך שיעסוק בנושא מחירי הצנרת. טענתו של הרץ, לפיה מחירון הצנרת לא בא לעולם אלא כדי לגזור ממנו את מחירי האחסון וההובלה (פ. 23.1.00, עמ' 13-14) מופרכת על פניה, ואינני מקבלת. גם בהודעתו (ת/609) הודה הרץ כי "אני התעניינתי לתת מחיר יותר אטרקטיבי" (עמ' 8, שורה 11) וכן: "ברגע שאני משווק קודם כל יורד להם כל עלויות השיווק והריצה של השיווק, אני דואג להם לתנאים יותר טובים. ובאופן טבעי מחיר יותר טוב אם זה יעבוד". (עמ' 4, ש' 3-6). אינני מקבל את ניסונו של הנאשם 2 לטעון כי מתן מחיר טוב יותר משמעו הוזלת עלויות הייצור של הצנרת (פ. 23.1.00, עמ' 38).

33. ב"כ הנאשם 2 טוען, כי הרץ שימש כמנהל בחברת "אוהליך יעקב" במשך שבועיים בלבד, בין ה- 20.6.94 ל- 7.7.94, וכי לא הוכח שבתקופה זו קוימה על-ידי החברה פעילות כלשהי. עוד נטען, שלא הוכחה פעילותו של הנאשם 2 בתקופה זו כמנהל החברה. אשר לפעילותו של הנאשם 2 קודם ליסודה של אהליך יעקב, טוען בא כוחו, שאין לפקוד על הנאשם פעילות זו, שכן לפי סעיף 48 לחוק, אין הנאשם נושא באחריות במקום שבו החברה שבה שימש כמנהל אינה נושאת באחריות. חברה ביסוד, נטען, אינה אישיות משפטית, ועל כן היא אף אינה נושאת באחריות פלילית, וממילא גם הנאשם אינו יכול לשאת באחריות פלילית לפי סעיף 48, אחריות אשר נגזרת מכוח אחריותה של החברה. עוד טוען ב"כ הנאשם 2, שבכל מקרה, אין להרשיע את הרץ לאחר שהאישום נגד הנאשמת אהליך יעקב נמחק.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

34. אין לקבל טענות אלה. העבירה של היות אדם צד להסדר כובל משתכללת בעצם עשייתו של ההסדר הכובל, והיא איננה דורשת ביצוע בפועל של ההסדר. הראיות שפורטו לעיל מצביעות על עשייתו של ההסדר נשוא האישום הראשון עוד קודם לעזיבתו של הרץ את החברה ביום 7.7.94, וללא כל קשר לביצועו של ההסדר.

אשר לאחריותו של הנאשם 2, אשר נגזרת מכוח סעיף 48 לחוק והיחס בינה לבין אחריות חברת אהליך יעקב: ראשית, לאור פסה"ד בעניין **נחושטן** (ע"פ 7399/95 נחושטן תעשיות מעליות בע"מ נ' מדינת ישראל, פ"ד נב(2) 105), במקרה כזה, שבו הנאשם 2 פעל אישית לשם ביצוע ההסדר, הוא נושא באחריות פלילית אישית וישירה, ולא באחריות נגזרת מכוח אחריותה של החברה. לאור כך, אין נפקות, לעניין אחריותו הפלילית של הנאשם 2, לעובדה שחלק מפעולותיו של הנאשם 2 בוצעו קודם להתאגדותה של אהליך יעקב. על רקע זה, אין גם מקום לטענה, לפיה לא ניתן להרשיע את הנאשם ללא הרשעתה של אהליך יעקב. בכל מקרה, כפי שציינתי בהחלטה מיום 16.1.200 (אשר דחתה את טענת הנאשמים שאין להשיב על ההאשמה) לשם הרשעתו של הנאשם מכוח סעיף 48 לחוק, די בהוכחת אחריותה הפלילית של אהליך יעקב, ואין נדרשת דווקא הרשעתה בעבירה זו (ראה סעיף 7 להחלטה).

35. המסקנה העולה מכל אלה, הנה שהנאשם 2 היה צד להסדר הכובל נשוא האישום הראשון.

### הנאשמים 6 (פלסטיקת) ו- 7 (בר מימון)

36. כפי שכבר פורט לעיל, בר מימון הגיע להסכם עם הרץ לפיו הוא ישווק את תוצרתו באמצעות חברת השיווק אהליך יעקב. הסכמה זו יש לבחון על רקע הפעילות הכוללת של בר מימון ושל יצרני צנרת אחרים, שהביאה להקמתה של חברת השיווק במטרה לתאם בדרך זו את המחירים בהם ישווקו היצרנים השונים את תוצרתם בשוק. לעניין זה יש להזכיר את השתתפותו של בר מימון בפגישות של יצרני הצנרת במלון דן קיסריה (פ. 7.3.99, עמ' 52) ובמלון בזכרון יעקב, שבהן נדון הרעיון של הקמת חברת שיווק משותפת (ראה: עדותו של פרידמן, פ. 7.3.99, עמ' 7 ועדותו של רימברג, פ. 29.4.99, עמ' 43). מהודעתו של בר מימון (ת/607) אף עולה, כי הוא נפגש עם הנאשמים פחימה ופוני, והסביר להם "שאנו נמצאים בתחרות בלתי הגיונית" (עמ' 9, ש' 3-4). גם במגעים שקיים



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בר מימון עם הרץ עלה, כפי שנזכר, הצורך לעשות רביזיה במחירי הצנרת. על רקע זה גם הוציא בר מימון את המחירון ת/616.

37. כפי שפורט לעיל, בר מימון הגיע להסכמה עם הרץ בנוגע לשיווק תוצרתה של פלסטיקת באמצעות חברת השיווק אהליך יעקב, וכן הגיע להסכמה בדבר המחיר שיקבל עבור תוצרתו (פ. 29.5.00 בעמ' 9, 42) כנגד קבלת ערבות בנקאית. מהראיות אף עולה, שבר מימון התחייב כלפי הרץ, "שאני לא אמכור במחיר זול יותר למישהו אחר מאשר לאהליך יעקב" (פ. 29.5.00, עמ' 44).

בעקבות הסכמה זו העלתה פלסטיקת את מחירה בצורה דרסטית, תוך הפניית לקוחותיה לאהליך יעקב. כך העיד יגאל שדה:

"ת. ואז הוא (בר-מימון-י.ע) הודיע שהם העלו את המחירים וקם גוף חדש בשם "אוהליך יעקב" ואני יכול למשוך סחורה עד לגובה הצ'קים שאני הפקדתי, זה למעשה ההתחייבויות הקודמות של פלסטיקת כלפי "אוהליך יעקב" ומעכשיו לא ניתן לקבל עוד מחירים ישנים, אלא רק מחירים חדשים...

...ניסיתי לפתות את דוד, דוד תשמע אנחנו חברים, תיקח עוד צ'קים, קדימה, תגיד ל"אוהליך יעקב" שזה התחייבות קודמת שלך וכו', הוא לא הסכים, הוא אמר שהוא לא יכול לעשות שום דבר, הוא הבהיר לי את המהות או איך בנוי "אוהליך יעקב", שהסיפור שהוא לא יכול לשנות שום דבר, מכיוון שהם עשו התאגדות נוקשה מאוד. אני הבנתי מזה שהיו כמה פעמים ניסיונות להתאגדות קודמות, שזה לא כל כך הלך, ולכן ההקמה של "אוהליך יעקב" הפעם היא באה עם עונשים בצד, כלומר אם הוא יפר איזה התחייבות, אז מוטל עליו קנס מראש".

(פ. 4.2.99 בעמ' 98-99)

38. הצדדים נחלקו בשאלת היקף ההתחייבות שנטל על עצמו בר מימון כלפי הרץ. ב"כ הנאשם 7, עו"ד ד"ר ויינברג, טוען, שכל שהוסכם בין הנאשם 2 לנאשם 7 הוא שהנאשמת 6 לא תמכור את תוצרתה במחיר נמוך ממחיר המכירה לחברת "אוהליך יעקב", דהיינו במחיר המחירון בניכוי הנחה של 46%. כך גם עולה מעדותו של בר מימון בבית המשפט (פ. 29.5.00, עמ' 7). ב"כ המאשימה, עו"ד גושן, טוען שהתחייבותו של בר מימון הייתה רחבה יותר, וכי זה התחייב שלא להתחרות גם במחיר שבו מוכרת אהליך יעקב את תוצרתה לצרכנים הסופיים (מחיר המחירון בניכוי 33%).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

39. לשיטתו של ד"ר ויינברג, הסכמה זו, כגרסתו של בר מימון, שלא למכור ללקוחות אחרים במחיר הנופל מהמחיר שגובה פלסטיקת מאהליך יעקב אינה בגדר הסדר כובל כמשמעו בחוק ההגבלים העסקיים. זאת, על-פי הטענה, לאור הוראת סעיף 3(6) לחוק ההגבלים העסקיים, המעניקה פטור ל"הסדר בין רוכש נכס או שירות לבין ספק, שכל כבילותיו הם התחייבות הספק שלא יספק נכסים לשם שיווק, אלא לרוכש, ובהתחייבות הרוכש לרכוש את אותם נכסים או שירותים רק מהספק, ובלבד שהספק והרוכש, שניהם, אינם עוסקים בייצור אותם נכסים, או במתן אותם שירותים".

הוראה זו חלה, לפי הטענה, מקל וחומר, גם על מקרה שבו היצרן מתחייב שלא למכור את תוצרתו במחיר נמוך מהמחיר שבו נמכרת התוצרת למשווק. שכן, לפי הטענה, אם "התחייבות גורפת כזו כלפי המשווק [שלא למכור בכלל] אינה בגדר הסדר כובל, קל וחומר, ועל אחת כמה וכמה כי התחייבות קלה יותר בחומרתה, דהיינו, התחייבות המתייחסת רק למחיר המכירה לאחרים (שלא יהיה נמוך מהמחיר למשווק) – בוודאי ובוודאי שחלה עליה הוראת סעיף 3(6) על-פי מובנו ההגיוני, הסביר והצודק".

40. אינני מקבל טענה זו.

גם אם נקבל את טענת הנאשם 7, לפיה כל שסיכם עם הנאשם 2 היה שלא ימכור את תוצרתו לאחרים במחיר נמוך ממחיר המכירה לחברת "אהליך יעקב", גם אז, לפנינו הסדר כובל. זאת, משום שההתחייבות זו שנטל על עצמו הנאשם 7, גם על-פי גרסתו, מטילה עליו מגבלה בנוגע למחיר אשר יידרש על ידו, בכך שהיא מונעת ממנו למכור לאחרים במחיר נמוך מהמחיר שהוא גובה מאהליך יעקב. לפיכך, מהווה כבילה זו הסדר כובל לפי סעיף 2(ב)(1) לחוק.

41. אין לקבל גם את הטענה, כי הסדר זה נופל בגדרו של הפטור הקבוע בסעיף 3(6) לחוק. ראשית, הפטור לפי סעיף זה אינו חל על כבילה בנוגע למחיר אלא רק על כבילת בלעדיות. שנית, פטור זה מותנה בהדדיות, היינו בהסכם שבו נוטלים על עצמם הספק והרוכש התחייבויות הדדיות זה כלפי זה, לפיהן הספק לא ימכור את תוצרתו אלא לרוכש והרוכש לא ירכוש אותו נכס אלא מהספק. במקרה שלפנינו אין מדובר בהתחייבות הדדית, שכן הרץ לא התחייב לרכוש צנרת מהנאשם 7 בלבד.





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

42. בכל מקרה, עולה מהראיות, שהתחייבותו של בר מימון לא הצטמצמה למחירי המכירה לאהליך יעקב בלבד, והיא כללה גם התחייבות שלא להתחרות במחיר המכירה של "אוהליך יעקב" ללקוחותיה, היינו שלא להתחרות במכירות לצרכנים הסופיים. שיעור ההנחה המרבית שניתן על-ידי הנאשמת 6 ללקוחותיה היה 33% ממחיר המחירון. בהודעתו בפני חוקרי הרשות, טען בר- מימון כי רק בדיעבד נודע לו ששיעור ההנחה עומד על 33%. אולם, מהראיות עולה, כי בר- מימון היה מודע לכך שההנחה המכסימלית שניתן לתת ללקוחות על-פי ההסכם עם "אוהליך יעקב" עומדת על 33%.

כך העיד יגאל שדה כי דיבר עם סוכנה של פלסים, מר קובלסקי, וסיכם אתו על הנחה של 34%. שדה סיפר לבר-מימון אודות ההנחה ובר- מימון אמר לו כי ההנחה המרבית שהם יכולים לתת במסגרת ההסכם עם "אוהליך יעקב" היא 33% :

"ת. אחרי שמר קובלסקי נתן לי את ההנחה הזאת, חזרתי לדוד ואמרתי דוד ראה, אני מקבל בפלסטיקת יותר ממה שאני מקבל אצלך..  
ת.. מפלסים, .. אז הוא אמר לי לא יכול להיות, המכסימום שאנחנו נותנים או מורשים לתת בהסכם זה שלושים ושלושה אחוז".

(פ. 4.2.99 עמ' 101)

וכן:

"ש. מר שדה, שמענו כיצד מר קובלסקי ז"ל הסוכן של פלסים הציג לך קודם 34% וכעבור זמן קצר חזר והוריד ל- 33%. כיצד הוא הסביר לך את ההורדה מ- 34% ל-33% ?  
ת. שהוא אולץ לרדת בהנחות. אבל אני קיבלתי חיזוק מדוד מפלסטיקת שאמר שלא יכול להיות במערכת שלנו המכסימום הנחות שניתנות זה 33%".

(פ. 4.2.99 בעמ' 143)

בפועל אף מסתבר שפלסטיקת, חרף יכולתה, אליבא גרסתו של בר מימון, ליתן ללקוחותיה הנחות עד לשיעור של 46%, נתנה ללקוחותיה, החל מ-1.7.94, הנחות בשיעור של 33% בלבד. כך מסביר בר מימון בהודעתו ת/607 (עמ' 14, ש' 17-14) :

"ש. איזה אחוז הנחה מכסימלית נתת ללקוחותיך החל מ- 1.7.94?  
ת. אחוז ההנחה המכסימאלי שאני כלומר פלסטיקת נתנה הנו סך 33% הנה מהמחירון שלי שהוא דומה למחירון של אוהליך יעקב".



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

43. קשה לקבל את הטענה, שבאופן מקרי לחלוטין, ללא כל תיאום ובלא שבר מימון אף ידע על ההנחות המרביות הניתנות על-ידי אהליך יעקב, הוא החליט להגביל גם את ההנחות הניתנות על ידו לשיעור של 33% בלבד.

44. מעבר לאמור, מקובלת עלי גם טענת ב"כ המאשימה, כי הדעת נותנת שהתחייבותו של בר מימון כלפי הרץ התייחסה למחירי המכירה ללקוחות הסופיים. שהרי, כדבריו של בר מימון, ההסכם עם הנאשם 2 נועד לתת עדיפות לחברת השיווק מבחינת המחיר: "ההסכם שאנחנו מוכרים לאותו אדון הרץ סחורה במחיר עדיף מאשר אנחנו מוכרים לכל אחד אחר בשוק". אולם קשה לראות כיצד יכול היה בר מימון לתת עדיפות לחברת השיווק אילו היה מתחרה עמה במכירת הצנרת ומוכר את תוצרתו במחירים נמוכים ממחירי המכירה (ללקוחות) של אהליך יעקב. בכך היה בר מימון מסכל את יכולתה של אהליך יעקב לרכוש ממנו סחורה בהנחה של 46%, מחיר שהיה גבוה ממחירי השוק קודם ל-1.7.94, ואשר נסמך על יכולתה של אהליך יעקב למכור את אותה סחורה בהנחות של 33% בלבד. אילו עשה כן, היה בר מימון מסכל את עצם ביצועו של ההסכם שביקרו חפץ.

45. מהראיות אף עולה, כי לאחר הקמתה של אהליך יעקב חדלה הנאשמת 6 מלספק סחורה ללקוחותיה, והחלה לספק את הסחורה רק, או בעיקר, באמצעות אהליך יעקב, וזאת תוך העלאה ניכרת של המחיר.

מעדותו של העד נגלר עולה, כי עם הקמת "אוהליך יעקב" לא ניתן היה עוד לקנות צנרת ישירות מהנאשמת 6:

"ש. מי מפלסטיקת דיבר אתך?  
ת. דוד בר מימון  
ש. מה הוא אמר לך  
ת. שהחל מתאריך מסוים מראשון לאיזה חודש, שאני לא זוכר בדיוק איזה, השיווק שלי יתבצע אך ורק לחברת שיווק בשם "אוהליך יעקב" ושנחנו יכולים להמשיך לרכוש את הצינורות שלו מחברת שיווק".

(פ. 29.4.99 בעמ' 66)

גם העד יגאל שדה אישר דברים אלה:

"ת. כן, לא היה לי מאיפה, הרי אחרי שקמה "אוהליך יעקב" לא היה יותר פלסטיקת...".

(פ. 4.2.99 בעמ' 105)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"... ברגע שקם "אוהליך יעקב", נגמר עם פלסטיקת, מת, לא הסכים בשום פנים ואופן, טען שהוא במסגרת של "אוהליך יעקב" להעביר את כל הקניות ל"אוהליך יעקב".

(שם, בעמ' 110)

העיון בדו"חות המכירה של הנאשמת 6 לחודשים יולי ואוגוסט '94 (ת/261-270) מעלה אף הוא, כי חוג הלקוחות אשר קנו צנרת מהנאשמת 6 בתקופה זו קטן באופן דרסטי. כך, כפי שמציין ב"כ המאשימה בסיכומיו, בעוד שריכוז המכירות בחודש יוני '94 מלמד על מכירות ל-85 קונים, ריכוז המכירות לחודש יולי '94 (ת/261-269) מראה שבחודש זה מכרה פלסטיקת ל-35 לקוחות בלבד, כאשר עיקר הלקוחות הם לקוחות שרכשו צנרת שאהליך יעקב לא עסקה בה, או שרכשו כמויות זניחות של צנרת או שרכשו צנרת במחירי יוני '94 על-פי התחייבויות קודמות. בדוחות המכירה המתייחסים לחודש אוגוסט '94 (מוצגים ת/270-274) מופיעים רק 20 לקוחות שחלקם הגדול אף הוא אינו מעיד על תחרות באהליך יעקב בשל הסיבות שנמנו לעיל.

46. ב"כ הנאשם 7 טוען, שעצם ההתקשרות עם חברת השיווק הביאה, בהכרח, לצמצום המכירות ללקוחות אחרים. עוד טוען ד"ר ויינבוים, כי האישום הראשון אף איננו כולל אישום בהסדרי בלעדיות.

47. אכן, על-פי האישום הראשון לא יוחסה לנאשמים הסכמה על בלעדיות, אלא על תיאום מחירים בלבד. לפיכך, הדיון בנושא הבלעדיות דלעיל, לא נועד לייחס לנאשמים כבילה נוספת, אלא לבחון את טענתו של בר מימון, כי לא התחייב שלא להתחרות עם אהליך יעקב במחירי המכירה ללקוחות הסופיים. טענה זו איננה מתיישבת עם צמצום כה דרסטי בהיקף פעילותה של פלסטיקת. שכן, אילו התחרתה פלסטיקת עם אהליך יעקב במכירה ללקוחות הסופיים, אין להניח שהיקף המכירות שלה היה מצטמצם עד כדי הפסקה כמעט מלאה של מכירותיה ללקוחות אחרים (פרט לאהליך יעקב) בחודשים אלה.

48. ב"כ הנאשם 7 טען בסיכומיו, שלבר מימון לא הייתה כל ידיעה בקשר להסכמות שהושגו בין הרץ לבין יצרנים אחרים. כך העיד בר מימון: "ת. אני לא יודע מה האחרים עושים". וכי לא היה לו מושג מי הכין את המחירון מחודש יולי '94 של אהליך יעקב (פ. 29.5.00, עמ' 15, 20).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

49. הראיות שפורטו לעיל אינן תומכות בטענה זו של הנאשם 7. כך עולה מהשתתפותו של בר מימון בפגישות יצרני הצנרת ובפגישות עם הרץ שפורטו לעיל, וכך גם עולה מעדותו הנזכרת של יגאל שדה (פ. 4.2.99 בעמ' 101 ; 143). מעבר לאמור, התחייבותו של בר מימון שלא למכור לאחרים במחירים הנופלים ממחירי המכירה של אהליך יעקב ללקוחותיה, או אף במחירי המכירה לאהליך יעקב (כגרסתו של בר מימון), הנה בגדר הסדר כובל כשלעצמה, גם ללא תיאום עם יצרנים אחרים.

50. ב"כ הנאשם 7 העלה טענה נוספת, לפיה הנאשם 7 זכאי להגנה מכוח סעיף 49 לחוק ההגבלים העסקיים. הואיל וטענה זו מתייחסת גם לאישומים האחרים המיוחסים לנאשם זה, אתייחס אליה במסגרת הדיון באישום מס' 5.

### הנאשמים 8 (א.ש. פלסט) ו-9 (פחימה)

51. הוכח שגם הנאשמים 8 ו-9 היו צד להסדר הכובל נשוא האישום הראשון. על-פי הראיות עולה, שפחימה נטל חלק בפגישות השונות שקוימו בין יצרני הצנרת בתקופה שקדמה לתחילת יולי 94. כך עולה מהודעתו (ת/613, עמ' 2) כי נפגש עם הרץ במהלך התקופה שלוש פעמים, וגם בנוכחות יצרני צנרת נוספים: פוני, בר מימון, סממה, עמאר, חכם ואחרים. (וראה לעניין זה גם עדותו של יואל פרידמן, פ. 7.3.99, עמ' 7, 16, ועדותו של יורם רימברג, פ. 29.4.99, עמ' 41). כמו כן נפגש פחימה עם הנאשמים בר מימון ואביטל ושוחח אתם על הצעתו של הרץ (פ. 29.5.00 עמ' 70-71; פ. 26.6.00, עמ' 98). בשיחתו עם אביטל, פחימה אף ביקש מהאחרון שלא להכשיל את תכניתו של הרץ (ראה: עדותו של אביטל, פ. 26.6.00, עמ' 98-99).

52. בהודעתו בפני חוקרי הרשות סיפר פחימה, כי הרץ פנה אליו והציע לו לשווק את תוצרתו באמצעות חברת שיווק שהוא עתיד להקים וכי הוא הסכים להצעה זו:

"ת... לפני כשבעה שמונה חודשים פנה אליי אדם שלא הכרתי הציג עצמו בשם הרץ והוא אמר לי שמוכן לשווק את התוצרת שלי ויתן לי ערבות בנקאית ומחיר טוב לדוגמא אם עלה לי 200 ש"ח לייצר טונה אחת של צינורות ולא משנה מאיזה מין הייתי מפסיד בזמן שהייתי מוכר אותו. ושהרץ הציע לי שאוכל להגיע למחיר של 3000 ש"ח לטונה הסכמתי..."

(ת/613 בעמ' 1).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

פחימה אף ציין בהודעתו, כי סיכם עם הנאשם 2 כי מחירי המכירה לחברת "אוהליך יעקב" יהיו בשיעור של 46% ממחירי המחירון:

"ש. האם אתה יודע באיזה הנחה מכרת לאוהליך יעקב את הסחורה שלך.  
ת. ב 46% הנחה וקבעתי זאת עם הרץ."  
(ת/613 בעמ' 4)

מהודעתו של פחימה עולה, שהוא אף פעל בהתאם להסכמה זו וסיפק לחברת "אוהליך יעקב" צנרת בהנחה של 46% ממחיר המחירון. גם העיון בחשבוניות של א.ש פלסט (ת/171 עד ת/185) מעלה, כי בחודשים יולי-ספטמבר '94 מכר פחימה את תוצרתו בשיעור של 46% ממחיר המחירון.

מוצגים אלה גם מלמדים, שהיקף המכירות הישירות ללקוחות של הנאשמת 8 צומצם בחודשים יולי ואוגוסט '94, באופן שמרבית התוצרת (למעט צנרת שנמכרה על-פי התחייבויות קודמות במחירים ישנים) שווקה באמצעות חברת "אוהליך יעקב".

53. מכל אלה עולה, שהנאשמים 8 ו-9 אכן היו צדדים להסדר הכובל המתואר באישום הראשון. עם זה, יש לציין, שהוכחת מעורבותם של נאשמים אלה (8,9) בהסדר מבוססת בעיקר על הודעתו של הנאשם 9 (פחימה) והיא פועלת, לפיכך, נגד נאשמים אלה (8 ו-9) בלבד.

54. ב"כ הנאשם 2, עו"ד בויאר, מטיל ספק באשר לקבילותן של הודעות הנאשמים והעדים השונים בחקירתם ברשות. ב"כ הנאשם 2 סומך טענה זו על מכלול של טענות מטענות שונות שהועלו על-ידי נאשמים או עדים מסויימים. על-פי הטענה, אורח הצגת השאלות על-ידי החוקרים נעשה באופן מכוון כנגד הנאשם 2. החוקרים, כך נטען, שכתבו את תשובות הנחקרים, תוך התעלמות מדבריהם ואי רישומם.  
ב"כ הנאשם 2 מעלה אף טענות כנגד שיטת התחקור שננקטה על-ידי חוקרי הרשות. על-פי הטענה, זו נמשכה שעות ארוכות מבלי לתת לנחקרים הפסקות לאכילה, שתייה ולעשיית צרכים.

עוד נטען, כי חוקרי הרשות לא הזהירו כדין את הנחקרים. לטענתו, האזהרה הייתה כללית ביותר מבלי שהובהר לנחקרים בקשר לאיזו עבירה הם נחקרים תוך נקיבת סעיף עבירה כלשהו, ומבלי לומר לנחקרים מהי הענישה הצפויה להם.  
כל אלה, טוען ב"כ הנאשם 2, מעלים ספק באשר לקבילות ההודעות, והוא מבקש שלא ליתן להם משקל של ממש.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

אשר לנושא האזהרה, הרי שלא קיימת בדין כל דרישה לפיה על החוקר לפרט בפני הנחקר מהי הענישה הצפויה לו, וב"כ הנאשם 2 גם לא ניסה לבסס טענה זו. אשר לטענה בדבר אי נקיבת סעיף אישום ספציפי, הרי שזו נדחתה בפסיקה, אשר קבעה כי החובה להזהיר את החשוד אינה כוללת חובה לנקוב באיזה סעיף עבירה הוא מואשם. (ע"פ 1382/99 **דוד בלחניס נ' מדינת ישראל**, דינים-עליון נז 165). גם את טענותיו האחרות של ב"כ הנאשם 2 יש לדחות. המדובר בטענות כלליות, לא ממוקדות אשר הועלו שנים לאחר החקירה ומבלי שאיש מהסניגורים חקר את גובי ההודעות בקשר לטענות אלה. אינני מקבל טענות אלה.

55. מכלול הראיות שהוצגו מלמד אפוא, שהנאשמים 2,7,8,9, היו צד להסדר הכובל המתואר באישום הראשון ויש להרשיעם בעבירה של היותם צד להסדר כובל לפי סעיף 2(א) לחוק, וכן לפי סעיף 2(ב)1 לחוק, שבו נוגעת הכבילה למחיר שיידרש, שיוצע או שישולם, בצירוף סעיף 4 וסעיף 47(א)1 לחוק.

56. יש לציין, שבכתב האישום יוחסה לנאשמים 2,7,9, עבירה לפי הוראות החיקוק דלעיל, יחד עם סעיף 48 לחוק. האישום לפי הסעיף האחרון מטיל אחריות פלילית, במקום שבו נעברה עבירה לפי החוק בידי חבר בני אדם, גם על כל אדם אשר בשעת ביצוע העבירה היה, באותו חבר בני אדם, בעל אחד התפקידים הבכירים שנמנו בסעיף, אלא אם הוכיח שהעבירה נעברה שלא בידיעתו ושנקט כל אמצעים סבירים להבטחת שמירתו של חוק זה. בסיכומיו, ב"כ המאשימה איננו מבקש עוד להרשיע נאשמים אלה בעבירה לפי סעיף 48 לחוק, היינו, רק מכוח היותם בעלי תפקידים בכירים אצל הנאשמות אשר היו צד להסדרים הכובל. זאת, לאור ההלכה שנקבעה בפסק הדין בע"פ 7399/95 **נחושטן תעשיות מעליות נ' מדינת ישראל**, תקדין-עליון כרך 298(2), 257, 266. לפי אותה הלכה נקבע, כי אדם הפועל לעשיית הסדר כובל בשם חברה, ישא באחריות פלילית ישירה לפי סעיף 47(א)1 לחוק ההגבלים העסקיים, ולא רק באחריות נגזרת של נושאי משרה, לפי סעיף 48 לחוק. לפיכך, יש להרשיע נאשמים אלה, שהוכחה מעורבותם הישירה בעשיית ההסדר הכובל נשוא האישום, בעבירה לפי סעיפים 2(א) ו-2(ב)1 בצירוף סעיף 47 לחוק, ואין להרשיעם לפי סעיף 48 לחוק.

57. עוד יש לציין, שלהסדר הכובל נשוא האישום הראשון היו, על-פי הנטען בכתב האישום, צדדים נוספים, הם הנאשמים 3 (פוני פלסט) באמצעות הנאשמים 4 ו- 5 קאסם פלסט



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

(נאשמת 10) באמצעות הנאשם 11, הנאשמת 12 באמצעות הנאשם 13, והנאשם 14. ככל שמדובר בהכרעת דין זו, המתייחסת לנאשמים 2,7,8,9, מעורבותם של הנאשמים הנוספים הנזכרים לא הוכחה. הנאשמים 3-5 הנאשם 11 והנאשם 13 אמנם הודו בכך שהיו צד להסדר הכובל נשוא האישום הראשון, אך מובן, שהודאתם אינה פועלת כלפי הנאשמים האחרים.

### אישום מס' 2

58. על-פי אישום זה, במהלך החודשים מרץ עד יוני 1994 או במועד סמוך לכך, פנה הנאשם 2 לחברות קאסס פלסט (נאשמת 10), סמי פלסט (נאשמת 12) ולדוד חכם (נאשם 14), אמר להם שבדעתו להקים חברת שיווק, והציע להם להתקשר עמו בהסדר לפיו יהפוך למשווק הבלעדי של תוצרתם, תוך שהוא מציין כי בכוונתו להתקשר בהסכמים דומים עם יצרנים נוספים. תנאי ההסדר שהציע הנאשם 2 כללו את התנאים הבאים: הנאשם 2 יהפוך למשווק הבלעדי של תוצרת היצרנים, אשר יימנעו ממועד עשיית ההסדר ממכירת תוצרתם לאחרים זולתו; הנאשם 2 ירכוש מכל אחד מהיצרנים כמות קבועה מינימלית מדי חודש שהיקפה וסוגיה ייקבעו בהסכם פרטני בין כל אחד מהיצרנים לבין הנאשם 2; היצרנים יתחייבו מצדם שלא לייצר מעבר למכסות הרכישה שייקבעו כאמור; הנאשם 2 יקיים מנגנון פיקוח על הייצור והנהלת החשבונות של היצרנים, אשר יבדוק את קיום תנאי ההסכם מצדם; יצרן שיפר את ההסדר ייקנס בקנסות בגובה מאות אלפי שקלים על מנת להשיג הרתעה מפני הפרת ההסדר; הנאשם 2 ימציא ליצרנים ערבות בנקאית, כערובה לתשלום התוצרת שנקבעה בהסכמים בינו לבין כל יצרן.

על-פי האמור בכתב האישום, היצרנים הסכימו לתנאים אלו, והתקשרו עם הנאשם 2 בהסכמים פרטניים, על-פי התנאים המפורטים לעיל, בודעם כי הנאשם 2 קשור או בכוונתו להתקשר גם עם יצרני צנרת נוספים בהסכמים דומים. על-פי הנתען בכתב האישום, ההסדר בין הרץ לבין קאסס פלסט כלל מכסת רכישה מוסכמת מינימלית של 20 טון צנרת מסוגים שיקבע הרץ. ההסדר בין סמי פלסט להרץ כלל מכסת רכישה מוסכמת מינימלית של 30 טון צנרת לחודש מסוגים שיקבע הרץ. בהסדר בין הרץ לבין חכם סוכם על מכסת רכישה חודשית שהיקפה וסוגי הצנרת ייקבעו על-ידי הרץ לפי צרכיו ולפי תנאי השוק.

הכבילות שנטלו על עצמם הנאשמים על-פי האמור באישום זה, נגעו לכמויות ולסוגי הצנרת שייצר כל אחד מהם בעסקו ולחלוקת השוק לפי האנשים שעמם יעסוק כל אחד מהם.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

59. מחומר הראיות עולה, כי הרץ הציע ליצרנים שונים להתקשר עמו בהסדר לפיו יהפוך למשווק הבלעדי של תוצרתם.

כך עולה מעדותו של הנאשם 19 אביטל:

"ש. הרץ סיפר לך שיש לו הסכמים כבר כמעט עם כל היצרנים?  
ת. הוא ציין זאת, כן. לא ביקשתי הוכחות אבל הוא אמר את זה.  
ש. והוא סיפר לך שהיצרנים האחרים האלה חתמו אתו על בלעדיות  
או הסכימו לתת לו בלעדיות בשיווק.  
ת. אני חושב שזה היה הנוסח שהוא דיבר. אני חושב, כן".

(פ. 26.6.00 בעמ' 82-83)

ראיה נוספת לכך היא מוצג ת/531. מוצג זה הנו טיוטה של הסכם אשר הנאשם 2 מסר לעדים יואל פרידמן ולנאשם 19. עיון במסמך זה תומך במסקנה כי הצעתו של הרץ ליצרנים בוססה על הרעיון של שיווק בלעדי. בסעיף 1.2 לטיוטה מצהיר היצרן כי הוא "מעוניין למסור למשווק את זכויות השיווק, ההפצה והמכירה הבלעדיים של המוצרים". בסעיף 3.3 לטיוטה מסכים היצרן להקנות למשווק את הזכות הבלעדית לשווק ולמכור את המוצרים בשטח השיווק, ואוסר על היצרן לשווק ולהפיץ את מוצריו לגורם אחר מלבד המשווק. בסעיף 2 לטיוטה מצהיר המשווק כי הוא מעוניין לקבל מהיצרן את זכויות השיווק, ההפצה והמכירה הבלעדיים של המוצרים. סעיף 13 לטיוטה מתיר ליצרן למכור מכירות בשיווק עצמאי ללקוחות אך מתנה זאת בקבלת הסכמת המשווק למחיר המוצרים ותנאי אספקתם ללקוח.





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

60. הראיות עד כאן הן ראיות כלליות, ואין בהן, לבדן, כדי להוכיח התקשרות קונקרטית הכוללת תניית בלעדיות בין הנאשם 2 לבין מי מהנאשמים הנזכרים באישום זה. ת/531 מהווה טיוטת הסכם בלבד, ואין באמור בו כדי להעיד על כך שהנאשם 2 אכן חתם על הסכם במתכונת זו עם מי מהנאשמים האחרים. עובדה היא שלא עלה ביד המאשימה, חרף מספרם הרב של המסמכים שתפסה אצל הנאשמים, לתפוס, ולו מסמך אחד חתום במתכונת של ת/531. גם עדויות הנאשמים, למשל, עדותו של בר מימון שנזכרה לעיל ועדותו של סממה אליה אתייחס בהמשך, אינן מעידות שנאשמים אלה חתמו על מסמך במתכונת של ת/531. להפך, מעדויות אלה עולה, שהבלעדיות שהוענקה על-ידי נאשמים אלה להרץ הייתה בלעדיות מסויגת (ראה בהמשך).
61. על-פי עדותו של אביטל, שנזכרה לעיל, הרץ עצמו סיפר לו כי סיכם הסכמים בלעדיים עם היצרנים. (פ. 26.6.00 בעמ' 82-83). גם הנאשם בולר אמר בהודעתו מיום 4.1.95, שהתקבלה כראיה, מכוח סעיף 10א לפקודת הראיות גם נגד הנאשמים האחרים, כי הרץ סיפר לו שקיבל ערבויות מהיצרנים האחרים כדי להבטיח בלעדיות בשיווק:
- ”ש. האם הרץ אמר לך שיצרנים שיעבדו אתו נתנו לו ערבויות שיבטיחו שהם יעבדו אתו.  
ת. כן, שאלתי אותו איך אתה מאמין ליצרנים האלה, איך מאמין שימכרו רק דרכך והוא אמר לי שהוא קיבל ערבויות. לא שאלתי אותו לגבי סכומים.”  
(ת/5, עמ' 10).
1. לדעתי, גם בעדויות אלה, שלא נסבו על הסכמי בלעדיות ספציפיים, אלא על אמירות כלליות, אשר לא פרטו את זהותם של היצרנים נותני הבלעדיות, כמו גם את תוכנם של תניות הבלעדיות, אין די כדי להוכיח, מעבר לכל ספק, את ההסכמה על הבלעדיות. מה גם שאביטל לא היה בטוח בדבריו, וציין שהוא ”חושב שזה היה הנוסח שהוא דיבר”. גם דבריו של הרץ בפני בולר, אותו הוא ניסה לשכנע, מן הסתם, להצטרף להסדר השיווק, אינם משקפים, בהכרח, את מצב הדברים לאמיתו.
- בהודעתו של שטרית בפני חוקרי הרשות, סיפר שטרית על קיומם של הסדרי בלעדיות בין ”אוהליך יעקב” ליצרנים שונים:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"ש. האם הרץ אמר לך שהוא הגיע להסכם עם הרבה יצרנים קטנים כדוגמת חדש פלסט, סמי פלסט, קאסם פלסט על מכירה רק לאוהליך יעקב במכירה מסוימת.  
ת. זה שמעתי מקורן משה ופוני שלום, הם הראו לי את החוזים של אוהליך יעקב עם כל היצרנים: קאסם פלסט, סמי פלסט, חדש פלסט. הם זכורים לי כי הם המשיכו עם החברה... החוזים היו שהחברות האלה (חדש הוא היחיד שלא חברה) ימכרו רק לאוהליך יעקב מכסה מסוימת..."  
(ת/649 בעמ' 8).

הודעתו של שטרית אמנם הוגשה כראיה על-פי סעיף 10א לפקודת הראיות. אולם, הודעה זו מבוססת על דברים שנאמרו לשטרית על-ידי הנאשמים 3 ו-4, וכזו, היא מהווה עדות שמיעה.

ב"כ המאשימה מבקש לבסס אישום זה גם על עדותו של שטרית בבית המשפט, שם הוא העיד:

"ת. אני זכור לי טוב שאני עשיתי הסכם עם היצרנים שהם משווקים לאוהליך יעקב ובמידה והוא לא רוצה לשווק לאוהליך יעקב ומוכר בחוץ אין לו מה לעשות אצלי. זה מה שכתבתי.  
ש. זאת אומרת שאז ההסכם הסתיים? זה רק ביטוח-  
ת. אם אני רוצה אני אומר לו שלא יעבוד אתי.  
ש. אתה נתת לו ברירה, אתה אמרת או שתשווק אך ורק לאוהליך יעקב.  
ת. נכון. או שלא.  
ש. או שלא תשווק בכלל באמצעות אוהליך יעקב, ותמכור לאחרים.  
ת. אמת.  
והם הסכימו לזה?  
ת. מי שרצה להמשיך המשיך, מי שלא רצה להמשיך, לא המשיך.  
ש. וזה החדש?  
ת. חדש המשיך.  
ש. המשיך סמי?  
ת. המשיך.  
ש. וקאסם?  
ת. המשיך.  
ש. המשיך. אוקיי.  
ת. אליהו ודנינו לא המשיכו".

(פ. 15.3.99 בעמ' 34)

לדעתי, קשה ללמוד מעדות זו מסקנה חד משמעית לגבי הסכמי הבלעדיות שנעשו, לפי הטענה, על-ידי הרץ.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

63. הראיות הקונקרטיות היחידות שבידי המאשימה בנושא זה מתייחסות להסדר שנעשה בין הנאשם 2 לבין סממה.

מעדותו של סממה עולה, כי הרץ פנה אליו בהצעה לקנות את כל תוצרתו:

"הוא בא עם רעיון שהוא אומר שהוא מוכן לקנות את הייצור שלי, שהוא שמע על המפעל והוא הבין שאני מייצר לקנות את כל הייצור שלי במחירים יותר טובים ממה שקיימים, הדבר שהכי קסם לי זה שהוא יגבה את הכל בערבויות בנקאיות דבר שהיה יכול לשנות לי את כל המצב בעסק".

(פ. 4.6.00 בעמ' 60)

על-פי עדותו של סממה, הוא הגיע לסיכום עם הנאשם 2 לפיו ישווק את תוצרתו לחברת השיווק של הרץ:

"ת. הגעתי, היה איזה סיכום, כשהתחלתי לתת את הסחורה זה היה מבוסס על משהו.  
.. זה היה מבוסס על איזה סיכום.  
ש. הגעת אתו לסיכום?  
ת. כן.. קרוב לוודאי שאם התחלתי לתת את הסחורה זה מבוסס על איזשהו סיכום".

(פ. 4.6.00 בעמ' 137)

כך עולה גם מעדותו של זרח דוד מקבוצת ח.ג.י.:

"סמי פלסט רצה להעלות את המחירים ועד כמה שאני זוכר אני דיברתי אתו בטלפון ואמרתי לו שאני לא יכול לקבל הודעה מהיום להיום ... והוא אמר שהוא ילך לקראתי ונתאם את המחירים על עוד כמה עסקאות במחירים הקודמים. באיזה שהוא שלב הבנתי ממנו שהוא ישווק לי דרך "אהליך יעקב", אמרתי לו אני מכיר אותך, הוא אמר לי אל תדאג, אני סוגר אתך את המחירים, הכל יעבור רק מבחינת ההתחשבות דרך "אהליך יעקב. זה פחות או יותר".

(פ. 11.2.99 בעמ' 14)

עם זה, טען סממה בעדותו, כי לא הוסכם בינו לבין הרץ על מתן בלעדיות, אלא על מתן "העדפה" במכירת תוצרתו לחברת השיווק של הרץ, זאת כל עוד לא תוצע לו הצעה טובה יותר. כך עולה מעדותו:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"ת... וסוכם על זה שאני אמכור לו את אותה כמות ייצור וכל עוד שמישהו לא ייתן לי מחיר יותר עדיף ותנאים יותר עדיפים, שאני אתן לו הבטחה שאני לא אמכור למישהו אחר כל עוד שהוא קונה ממני את הסחורה, מעין העדפה ועקרונית הסכמתי".

(פ. 4.6.00 בעמ' 61)

וכן:

"ת. היה רעיון שכל עוד שהוא עומד בתנאים שסיכמנו דהיינו רוכש ממני את הסחורה שאני מייצר ונותן לי מחיר ואני לא מקבל הצעה יותר אטרקטיבית ודומה בתנאים כמו עם מתן ערבות בנקאית, זאת אומרת שאני אהיה הוגן כזה, אין טעם שאני אמכור למישהו אחר".

(פ. 4.6.00 בעמ' 112)

ועוד העיד סממה בעניין זה:

"ש. אתה אמרת בעדות שלך שבעצם אתה אמרת כזה דבר, אני מוכר לך במחיר X אבל אם יבוא מישהו וייתן לי X פלוס 20% אני מוכר לו?  
ת. כן, לא סגרתי אתו.  
ש. כלומר אני לא כבול אתך, אני לא מתחייב כלפיך שום דבר?  
ת. כל עוד שהוא נותן לי מחיר, אם זה נראה לי, הייתי צריך לתת לו איזה משהו כנגד, הראה לי, זה הדבר הלגיטימי, כל עוד שהוא לא נותן, לא נותן לי האחר תנאים יותר טובים אז אני לא יעשה מהלך לא הגיוני".

(פ. 4.6.00 בעמ' 75)

64. השאלה העולה הנה האם הסדר כזה, לפיו הקנה סממה, כלשונו, "עדיפות" להרץ והתחייב למכור את תוצרתו לאהליך יעקב בלבד, כל עוד לא יקבל הצעה עדיפה, הנו הסדר כובל, כמשמעו בסעיף 2 לחוק ההגבלים העסקיים. במילים אחרות, האם תנייה לפיה, בטווח מחירים מסוים, במקרה זה בהנחה אשר אינה נופלת מ- 46% (או 33%), היינו במחיר שאינו עולה על 54% ממחיר המחירון, מתחייב היצרן (סממה) לספק את תוצרתו אך ורק לאהליך יעקב, בעוד שבהנחה אשר נופלת משיעור זה (הנחה פחותה מ- 46%) שמשמעה מחיר העולה על 54% מהמחירון, הוא חופשי לספק את תוצרתו ללקוחות אחרים, הנה כבילה לפי סעיף 2(ב)(3) לחוק. לשון אחר, האם חלוקת שוק לפי "האנשים ... שעמם יעסוק", כמשמעותו של ביטוי זה בסעיף 2(ב)(3) לחוק, מתייחסת רק לבלעדיות מלאה, היינו להגבלת העיסוק לאנשים בעלי זכות הבלעדיות בלבד, או שהיא סובלת גם



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

בלעדיות חלקית או בלעדיות מותנית, אשר מאפשרת עיסוק, אף אם מוגבל, גם עם אנשים אחרים.

65. לפי לשונו של סעיף 2(ב)(3) לחוק, יראו כהסדר כובל הסדר שבו הכבילה נוגעת, בין היתר, ל"חלוקת שוק, כולו או חלקו, ... לפי האנשים או סוג האנשים שעמם יעסקו".

לעניין זה אני סבור, שבלעדיות, כדי שתיפול בגדרה של חלוקת שוק "לפי האנשים שעמם יעסקו" לפי סעיף 2(ב)(3) לחוק, אינה חייבת להיות בלעדיות מלאה ומוחלטת. דרישה כזאת גם אינה עולה מלשון הסעיף. כך, אם היצרן מבטיח ללקוח מסוים כי יספק לו 90% מתוצרתו ולא יספק לאחרים יותר מ-10% מתוצרתו, גם אז עסקינן בחלוקת שוק, חרף העובדה שאין מדובר בבלעדיות מלאה. גם הסכם המתייחס לרכישת כמות מסוימת של נכסים אין בו, מבחינה צורנית, כדי להקנות זכות בלעדיות. אולם, אם הכמות הנרכשת משקפת את מלוא כושר הייצור של היצרן - הספק, יש בהסכם כזה, מבחינה מעשית, כדי להקנות זכות בלעדיות. נכון הדבר שכל שהבלעדיות נשוא ההסכם חלקית יותר, כך קטנה הפגיעה בתחרות הנשקפת מתניית הבלעדיות. אולם, שיקול זה רלוונטי לעניין אישור ההסדר הכובל על-ידי בית הדין או מתן פטור מאישור כזה על-ידי הממונה, ואין בו כדי לפגוע בעצם סיווגה של תנייה כזו ככבילה הנופלת בגדרו של סעיף 2(ב)(3) לחוק.

מעבר לכך, בלעדיות, גם אם מדובר בבלעדיות חלקית, צריך שתביא לפגיעה ממשית בתחרות. המבחן לעניין זה איננו מבחן צורני, אלא מבחן תכליתי, שנועד למנוע פגיעה בתחרות. כך, אם הבלעדיות מותנית בתנאי בלתי ריאלי, למשל תנאי אשר תולה את זכות הבלעדיות בתשלום מחיר גבוה במידה ניכרת ממחיר השוק, כי אז, חרף העובדה שמבחינה צורנית לפנינו תניית בלעדיות, מבחינה מעשית, אין מדובר בבלעדיות של ממש.

על יסוד רציונאל זה נקבע בפסיקה, שגם הסדר בלעדיות חלקי עשוי שייפול בגדרו של סעיף 2(ב)(3) לחוק. כך, בפסק הדין בעניין **איסכור** (ערר 1/97 **איסכור שירותי פלדות בע"מ נ' הממונה על ההגבלים העסקיים ואח'**, (דינים-מחוזי, כרך לב(1) 64), נדונה תנייה שהקנתה לאחד מהורי המיזם המשותף - קבוצת פקד פלדה - זכות סירוב ראשונה באספקת תשומות פלדה ובמתן שירותי גיליון למיזם המשותף. זכות זו הקנתה לקבוצת פקד פלדה זכות בלעדית לספק שירותים אלה, ובלבד, שתהא מוכנה לספק את הפלדה ואת שירותי הגיליון בתנאים שלא יהיו גרועים מהתנאים הטובים ביותר המוצעים למיזם על-ידי מי ממתחריה. תנייה כזאת, כפי שנקבע באותו פסק דין, איננה מעקרת לחלוטין



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

את התחרות, שכן למיזם המשותף יהיה אינטרס להשיג מפקר פלדה את התנאים הטובים ביותר שהוא יכול לקבל בשוק, וגם מתחריה של פקר פלדה יוכלו לנסות ולהציע למיזם המשותף תנאים טובים מאלה המוצעים לו על-ידי פקר פלדה. עם זאת, נקבע, שביחסים שבין המיזם לבין פקר, שולל ההסדר מהמיזם את האפשרות לנסות ולהשיג מפקר פלדה תנאים טובים יותר מאלה המוצעים על-ידי מתחריה, וביחסים שבין המיזם לבין מתחריה של פקר הוא מונע מהמיזם, בתנאי שוויון בהצעות, את החופש לבחור בספק הרצוי לו.

גם המשפט המשווה מתייחס לכבילות מסוג זה (הקרויות גם ("English Clause")) כאל כבילות אשר עשויות לפגוע בתחרות:

"An 'English' clause to the effect that if the customer can establish he has been offered a lower price from another source the supplier will meet that price, or relieve the customer from his obligations, may infringe Article 85(1)".

(Bellamy & Child, **Common Market Law of Competition**, (London, 1993) p. 485).

66. גם במקרה שלפנינו אין בהבטחת אותה "עדיפות" שנתן סממה להרץ כדי למנוע ממנו לנסות ולהשיג תנאים טובים יותר מאלה המוצעים לו על-ידי הרץ מפירמות אחרות הפועלות בשוק. עם זאת, ההסדר שלל מסממה את האפשרות להשיג מהרץ תנאים טובים יותר מאלה המוצעים על-ידי מתחריו, ובתנאי שוויון בהצעות, הוא מנה ממנו את החופש לבחור בספק הרצוי לו. מכאן, שגם בהעדר הענקת בלעדיות מלאה, היה בהסדר מסוג זה כדי להגביל את סממה בתחרות בעסקים.

מעבר לכך, סמי פלסט הגבילה עצמה בעסקיה, בכך שהתחייבה לא לשווק את מוצריה לאחרים, אלא אם תקבל הצעת מחיר טובה יותר מהמחיר שהוצע לה על-ידי אהליך יעקב. על-פי הראיות, המחיר שהוצע לסמי פלסט על-ידי אהליך יעקב היה גבוה במידה ניכרת ממחיר השוק באותה תקופה, והוא בוסס על התאגדות קרטליסטית של יצרני הצנרת הנאשמים באמצעות חברת השיווק לשם העלאת המחיר. בנסיבות אלה, ברור, כי הסיכוי שסמי פלסט הייתה מקבלת הצעת מחיר טובה מהצעתה של אהליך יעקב, היה נמוך ביותר. מכאן, שגם אם לא היה בהסכם שבין הרץ לבין סממה, מבחינה צורנית, כדי להקנות לאהליך יעקב זכות בלעדיות מלאה, היה בו כדי להקנות לה בלעדיות כזאת



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

מהבחינה המעשית. בנסיבות אלה אני סבור שהסכם זה אכן כלל כבילה של חלוקת שוק לפי "האנשים ... שעמם יעסוק", כמשמעותו של ביטוי זה בסעיף 2(ב)(3).

67. כבילה נוספת אשר מיוחסת להסכם זה על-פי האישום השני, היא כבילה לפי סעיף 2(ב)(4) לחוק, שעניינה, בכבילה הנוגעת ל"כמות הנכסים או השירותים שבעסק ...".

68. בעניין זה ציין סממה בעדותו, כי סיכם עם הרץ שחברת השיווק תרכוש מסמי פלסט כמות מינימלית של 40 טון צנרת מדי חודש בחודשו (בהודעתו של סממה דובר על כמות קטנה יותר – 30 טון):

"ש. עכשיו, יש שאלה כמה הרץ אמר שהוא יהיה מוכן לקנות ממך, היום אמרת כמה שתפסתי בדיוק אמרת משהו כמו 40 טון או פחות?  
ת. לא פחות מ- 40 טון.  
ש. לא פחות, כי בהודעה שלך אתה אמרת 30 לא פחות מ- 30 אחר כך תיארתי שלב שאתה רצית להעלות אותו ל- 35 והוא לא הסכים.  
ת. האמת נכון להיום אני לא זוכר מה היה.  
ש. אז אתה לא בטוח ב- 40 יכול להיות גם ב- 30?  
ת. לא לא בטוח".

(פ. 4.6.00 בעמ' 116-117)

כך הוסכם בין הצדדים, חרף העובדה שכושר הייצור של סמי פלסט היה גבוה בהרבה, ועמד על 50 עד 70 טון צנרת לחודש (פ. 4.6.00, עמ' 116).

69. ההסכמה על כמות הצנרת המינימלית שתירכש על-ידי אהליך יעקב מסמי פלסט, אשר הייתה פחותה מכושר הייצור של האחרונה, בצירוף תניית הבלעדיות, אשר מנעה מסמי פלסט, למעשה, לייצר ולשווק סחורה נוספת ללקוחות אחרים, הקימה מגבלה הנוגעת ל"כמות הנכסים ... שבעסק", כמשמעותו של סעיף 2(ב)(4) לחוק.

70. מחומר הראיות עולה, כי ההסדר שבין הרץ לסממה אף יצא אל הפועל, וכי סמי פלסט בע"מ שיווקה כמעט את כל תוצרתה באמצעות חברת "אוהליך יעקב", כאשר רק חלק קטן מהמכירות, עליהן התחייבה סמי פלסט עוד קודם לעשיית ההסדר הכובל, בוצעו באופן ישיר, שלא באמצעות חברת "אוהליך יעקב". כך עולה מעדותו של סממה:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"ש. .. נכון, הרי אתה דיברת על זה שמכרת גם ישירות ללקוחות, וראינו שהגשנו חשבוניות שלך, שחלק מהחשבוניות מראות על מכירות ביולי ישירות ללקוחות, אבל נכון שהייתה לך איזה הבנה עם אהליך יעקב שבחודש יולי אתה יכול להמשיך לספק הזמנות? ת. יכול להיות.  
ש. מה?  
ת. יכול להיות.  
ש. ואז אחר כך בחודש אוגוסט כבר לא היו לך מכירות ישירות? ש. נכון".

(פ. 4.6.00 בעמ' 128-129)

"מכרתי במהלך יולי כי הייתי לי עוד התרשמות מתוך הזמנות שקיימות".

(פ. 4.6.00 בעמ' 132)

חשבוניות מכירת הצנרת של סמי פלסט (מוצגים ת/497-516) תומכות אף הן במסקנה כי סמי פלסט שיווקה את כל תוצרתה לחברת "אוהליך יעקב". כך, בחודש יולי '94 מכרה סמי פלסט לאהליך יעקב צנרת בסכום של 50,000 ₪. בנוסף היא מכרה צנרת ל – 8 לקוחות נוספים. אולם מכירות אלה בוצעו כולן במחירים הישנים (ת/517-522), דבר אשר נובע מכך שמדובר בהתחייבויות קודמות. בחודש אוגוסט מכרה סמי פלסט צנרת לאהליך יעקב בלבד (פ. 4.6.00, עמ' 129).

71. לדבריו של סממה, הכמות המינימלית לה התחייב במסגרת ההסכם עם הרץ תאמה את תכניתו להקטין את היקף הייצור של סמי פלסט בע"מ ולא היה בכוונתו להגביל בהסכם את תפוקת הייצור:

"ת. היה ממה שזכור לי, היה לי הכרח שאני לא ארד מכמות מסוימת, ואם הוא יצליח למכור אז הוא יקנה ממני יותר, אבל הכמות שהסכמתי עליה שהיא תהיה כמות מינימלית, בהתאם לתכניות החדשות שהיו לנו במפעל היא לא הייתה היא הייתה בסדר סבירה הייתה טובה אפילו".

(פ. 4.6.00 בעמ' 122)

72. טענה זו איננה מקובלת עלי מהבחינה העובדתית, אך גם אם תתקבל אין בה כדי לשנות את מהותו של ההסכם שבין הרץ לבין סממה כהסדר כובל. לשון אחר, העובדה שאחד הצדדים להסכם התכוון ממילא לצמצם את תפוקתו, אינה מכשירה את מימושה של כוונה זו בדרך של עשיית הסדר כובל.





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

73. אישום זה מייחס לנאשם 2 עשיית הסדרים בלעדיים עם יצרנים נוספים: דוד חכם וקאסם פלסט.

ב"כ המאשימה מבקש להסתמך לצורך כך על עדותו של הנאשם 2, לפיה היצרן דוד חכם היה אחד משלושת היצרנים אשר גילו נכונות לשווק את תוצרתם דרכו, וכי הרץ אף שכר לצורך כך מחסן. כך העיד הרץ בעניין זה:

"... לא הגעתי אתם ממש להסכם, הם אמרו שאו.ק., אנחנו מוכנים לספק, נקבל בטוחה, נתחיל להריץ את זה, זה השלושה שעליהם בגללם לקחתי את המגרש, כשראיתי שזה לא מסתדר, אז ירדתי מהעניין של המגרש. כשדיברתי אתו הייתי בשלב שאחרי שדיברתי עם פוני, עם אשר ועם דוד חכם שהם גילו נכונות להתחיל את זה, זהו".

(פ. 23.1.00 בעמ' 54)

74. ב"כ המאשימה מוסיף וטוען בהקשר זה, שבפועל, חכם וקאסם פלסט אכן סיפקו סחורה לאהליך יעקב (הגם שלגבי קאסם פלסט מדובר, ככל הנראה, בתקופה שלאחר עזיבתו של הרץ את החברה).

חומר הראיות אשר מתייחס ליצרנים אלה דל ביותר, ואין בו כדי להוכיח, מעבר לכל ספק סביר, כי הנאשם 2 הגיע לסיכום עם אותם יצרנים בדבר שיווק בלעדי.

75. בכתב האישום נטען כי ההסדר בין הנאשם 2 לנאשמים אחרים כלל, בין היתר, תנאי לפיו הנאשם 2 יקיים מנגנון פיקוח על הייצור והנהלת החשבונות של היצרנים, אשר יבדוק את קיום תנאי ההסכם מצדם.

76. תנאי זה לא הוכח. הראיה היחידה שהובאה בעניין זה היא עדותו של סממה לפיה בשיחות בינו לבין הרץ דובר על האפשרות כי הרץ יקיים פיקוח מטעמו על סמי פלסט. כך עולה מעדותו:

"ש. עכשיו אתה זוכר שהיה רעיון של אפשרות שהרץ או החברה שלו שיבואו לפקח אצלך? או בספרים או בתוך המפעל?  
ת. אני זוכר שהיה איזה רעיון כזה".

(פ. 4.6.00 בעמ' 120)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

77. מדברים אלה, לא ניתן ללמוד מכך על קיומה של הסכמה על מנגנון פיקוח. מהודעתו של סממה אמנם עולים בעניין זה דברים מפורשים יותר (ראה: ת/3, עמ' 10-18). אולם, הודעה זו לא הוגשה כראיה על-פי סעיף 10א ואין ללמוד ממנה דבר לחובתו של הרץ.

78. לאור האמור הוכח, כי הנאשם 2 היה צד להסדרים הכובלים נושא האישום השני, שעניינם בהגבלתה של סמי פלסט בכמויות הנכסים שבעסקה, וחלוקת שוק, לפי האנשים שעמם תעסוק. זאת, בניגוד לסעיפים 2(א), ו-2(ב)(3) ו-2(ב)(4) לחוק בצירוף סעיף 4 וסעיף 47(א)(1) לחוק. כל זאת, בכל הנוגע להסדר עם הנאשמים 12 ו-13 בלבד.

### אישום מס' 3

79. אישום זה מייחס לנאשמים 2 (הרץ), 15 (מפלס), 16 (בולר) ו-17 (דגן) (בנוסף על הנאשמים 4 ו-5) (שלצורך אישום זה יכוננו בהמשך גם "הנאשמים") עבירה של עשיית הסדר כובל בניגוד לסעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, 47 (א)(1) ו-48 לחוק.

80. על-פי הנטען בכתב האישום, במהלך החודשים מאי או יוני 1994 או במועד סמוך לזה, הציע הנאשם 2, אשר הציג עצמו כיזם של חברת שיווק האמורה לאגד חלק ניכר של היצרנים בשוק, לנאשם 16 בפגישה ביניהם, כי הנאשמת 15 תאמץ את המחירון של "אהליך יעקב".

הרץ הסביר לבולר, כי מטרת החברה היא לאגד מספר רב ככל האפשר של יצרנים בענף שישווקו את תוצרתם דרכה. עוד הסביר הרץ כי החברה מבקשת להביא לאימוץ המחירון ושיעורי ההנחות המוסכמים ע"י מספר רב ככל האפשר של יצרנים בענף, הכל במטרה להעלות בצורה חדה ומתואמת את רמת מחירי הצנרת בשוק.

הרץ הציע לבולר, כי החברה ומפלס ייתנו ללקוחותיהם הנחה מרבית מוסכמת של 33% מהמחירים הנקובים במחירון החברה לגבי צנרת תקנית. בולר הסכים להצעה, והביא אותה לאישור ועדת השיווק של פלסים, שם היא אושרה סופית. בהתאם לכך, פרסמה הנאשמת 15 מחירון זהה למחירון של "אהליך יעקב", ופעלה בהתאם להסכמה האמורה. חברת "אהליך יעקב" פעלה על-פי ההסדר האמור ממועד הקמתה.

בעשותם כן, על-פי הנטען בכתב- האישום, כבלו עצמם הנאשמים ביחס למחיר שיוצע או יידרש על ידם מלקוחותיהם, והיו צד להסדר כובל מבלי שקיבלו את אישור בית הדין להגבלים עסקיים, היתר זמני או פטור מחובת אישור ההסדר.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

בתקופת ההסדר היו הנאשמים 16,17 מנהלים פעילים בנאשמת 15, הנאשם 2 שימש כמנהלה הפעיל של חברת "אהליך יעקב" ועד למסירת השליטה בה לאחרים, וככאלה הם נושאים באחריות לביצוע העבירות נשוא האישום.

81. ב"כ הנאשמים 15-17, עו"ד מרינסקי, טוען ביחס לאישום זה, כי המאשימה לא הוכיחה מעל לכל ספק סביר את קיומו של ההסכם הנטען באישום. לטענתו, לא הושגה כל הסכמה בין הנאשם 2 לנאשם 16. עוד טוען עו"ד מרינסקי, כי הנאשמת 15 קבעה את מחירי מוצריה בהתאם לכוחות השוק מבלי שהגבילה עצמה בכל דרך שהיא על-פי האמור באישום זה.

82. ב"כ הנאשם 2, עו"ד בויאר, טוען גם ביחס לאישום זה, כי המגעים בין הנאשם 2 לבין בולר לא נתגבשו לכדי הסכמה. עוד נטען, כי לא הובאו כל ראיות להוכחת קיומו של ההסדר נשוא האישום.

83. חומר הראיות העיקרי הנוגע לאישום זה, מבוסס על הודעתו של הנאשם 16 בפני חוקרי הרשות להגבלים עסקיים (ת/5).

מהודעה זו עולה, כי התקיימו מספר מפגשים בין הנאשם 2 לנאשם 16. הנאשם 2 הציע לנאשם 16 לשווק את מוצרי הנאשמת 15 באמצעות חברת "אוהליך יעקב". הנאשם 16 סירב להצעה, ככל שדובר בשיווק מוצרי הנאשמת 15, אך השיב כי יעלה את המחיר. כך עולה מהודעתו של הנאשם 16:

"הרץ צלצל אלי, אינני זוכר מתי, וקבענו פגישה ונפגשנו. אני חושב שהפגישה הייתה בת"א במשרד. רק אני והרץ היינו בפגישה. הוא הציג את עצמו שהוא מקים חברת שיווק שתשווק צינורות חשמל והוא מציע לי להצטרף לזה. תשובתי הייתה שזה בניגוד לאינטרסים. לשאלתך האם הרץ אמר לי שעשה הסכמים עם יצרנים נוספים, אני משיב שהוא אמר לי שהוא עושה הסכמים עם מפעלים אחרים שהוא ישווק, הוא יהיה חברת השיווק שלהם. מכיוון שאני לא הייתי מעוניין בנושא הזה בכלל אני רציתי לדעת כמה שפחות. הוא אמר לי באיזה תנאים הוא מוכן לקנות הצינורות. אז הוא אמר 33% הנחה או יותר, ומכיוון שאני לא הייתי אינטרסנט ועניין אותי רק לשמור על המחיר, אז אמרתי לו שאני ממשיך לשווק דרך חברת השיווק שלנו, ואני שומר על הלקוחות שלי, ואני שמח מאוד שאני יכול להעלות את המחיר. ש. כלומר הובן שאמרת לו שלא תשווק דרכו אבל תעלה את המחיר. ת. כן. אני אעלה את המחיר כפי הבנתי לפי הצרכים של פלסים בלבד".



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

(ת/5 בעמ' 7-8)

עוד עולה מהודעת הנאשם 16, כי הגיע להסכמה עם הנאשם 2 לגבי שיעורי ההנחות המרביים שבו תמכור הנאשמת 15 את מוצריה ללקוחות. כך, ציין הנאשם 16 בהודעתו, כי הנאשם 2 שלח לו את מחירון "אוהליך יעקב" וציין כי ההנחה המרבית שתינתן על-ידי "אוהליך יעקב" תהיה 33%. הנאשם 16 קיבל באופן עקרוני את ההנחות המרביות שקבעה "אוהליך יעקב" ללקוחותיה, אם כי הציב לכך סייגים. על משמעותם של סייגים אלה אעמוד בהמשך. כך העיד הנאשם 16 בהודעתו:

"ש: האם כשהרץ אמר לך שהוא נותן מקסימום 33% ללקוחות אמרת לו שגם אתה תיתן עקרונית % מכסימלי זה ללקוחות.  
ת: לא אמרתי לו שאני אתן יותר. אמרתי לו זאת תהיה ההנחה, אבל אני משחק עם הסל שלי..."

(ת/5 עמ')

(13)

"ש: האם סגרת, סכמת משהו עם הרץ וחברת השיווק בנושא ההנחות?  
ת: נתתי על כך תשובה שהיא שהוא באמת אמר שהם יעבדו ב-33% ואני אמרתי שאני אשמור על ההנחה, אבל ללקוחות שלי אני אמכור לפי מה שטוב לפלסים".

(שם, בעמ' 19)

84. בעדותו בבית המשפט אישר בולר, שהנאשם 2 שלח לו את מחירון "אוהליך יעקב" ליום 1.7.94 וכי הנאשמת 15 העתיקה מחירון זה (ת/155).

בהתייחס להסכמה אליה הגיע עם הנאשם 2, סטה בולר מהאמור בהודעתו. כאשר נשאל על-ידי בא-כוחו, עו"ד מרינסקי, האם "אחוז ההנחות שניתן על המחירון בתקופה ההיא זה הייתה החלטה שלך?" השיב הנאשם 16 כי: "הייתה החלטה שלי". (פ. 4.6.00 בעמ' 9).

במענה לשאלה, האם הגיע להסכמה עם הנאשם 2, השיב הנאשם 16: "לא. לא הייתה הסכמה. הייתה הסכמה אחת שאנחנו לא משתתפים". (פ. 4.6.00 בעמ' 10). ובהמשך: "לא היה סיכום, היה שמיעה. אני שמעתי מה הוא מציע". (שם, בעמ' 10).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

בחקירתו הנגדית על-ידי ב"כ המאשימה, טען בולר, כי אינו זוכר את הדברים שאמר בעניין זה בהודעתו:

"ש. עכשיו מר בולר אני רוצה להמשיך ולשאול אותך בנושא של הנחה של 33% בשיחות עם הרץ. אתה סיפרת לחוקרים שאתה אמרת לו שבעיקרון בכפוף למשחק עם הסל שלך או בכפוף לאינטרסים של פלסים, אבל כעיקרון אתה תשמור על הנחה של 33% אתה זוכר את זה.  
ת. לא".

(פ. 4.6.00, עמ' 27)

בהמשך עדותו ובמענה לשאלת בית המשפט, מה המשמעות של האמירה 'אני אשמור על ההנחה אבל ללקוח שלי אני אמכור מה שטוב לפלסים', השיב בולר: "בהחלט נכון שהייתה אנטי הסכמה ואני שמרתי לעצמי את הזכות לעבוד באופן חופשי בכל הנחה שנמצא לנכון." (שם, בעמ' 28).

85. מכאן עולה סתירה, גם אם לא מלאה, בין גרסת בולר בחקירתו ברשות להגבלים עסקיים לבין עדותו בבית המשפט. מהודעתו בפני חוקרי הרשות עולה כי הגיע, בכפוף לסייגים, להסכמה עם הרץ לגבי המחירון ולגבי שיעור ההנחה המרבי שייתן ללקוחות. מעדותו בבית המשפט משתמע, גם אם לא בצורה החלטית, כי לא הגיע להסכמה כזאת.

86. בעניין זה אני סבור שיש להעדיף את האמור בהודעת בולר בחקירתו על פני עדותו בבית המשפט. אלה טעמי.  
ראשית, מועד מסירת הודעותיו של בולר היה קרוב לזמן ההתרחשויות בפועל. בולר עצמו העלה בחקירתו הנגדית את האפשרות לפיה "מסתבר שאז אני זכרתי יותר ממה שאני זוכר היום" (פ. 4.6.00, עמ' 24).

שנית, בולר לא הכחיש את האמרות הנזכרות בהודעתו, אלא טען שאינו זוכר את הדברים. גם בתשובתו לשאלת בית המשפט לגבי משמעות דבריו, אין משום הכחשה מפורשת ומלאה את דבר ההסכמה העקרונית על המחיר וההנחה, אלא משום הדגשה את שיקול הדעת ששמר לעצמו לסטות מהנחה זו.

שלישית, בהודעתו חזר בולר ואישר כי ישמור על רמת ההנחה של 33% וכן חזר בצורות שונות על הסייגים שהציב לכך. בדברים אלה יש כדי לשוות לאמרות אלה אמינות, ולהצביע על כך שאין מדובר בפליטת פה שמקורה באי שימת לב, אלא בדברים שנאמרו לאחר שיקול דעת, ותוך הצבת סייגים שנועדו לשמור על האינטרס של מפלס.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

רביעית, לאחר הפגישה עם הרץ פעל בולר ליישם את הסכמתו להעלות את מחירי הצנרת. לצורך כך הוא הביא הצעה זו לאישורה של ועדת השיווק של פלסים, הגם שלא הזכיר בפני ועדה זו כי מדובר בהעלאת מחיר הנעשית בעקבות תיאום עם הרץ. חמישית, בפועל, וכעולה מדוחות המכירה (ת/487 ו-ת/486), הנאשמת 15 אף העלתה בחודשים יולי ואוגוסט 94 את מחירי הצנרת ומכרה את תוצרתה בהנחה של 33% ממחירון אהליך יעקב שאומץ על ידה. כך גם עולה מהעדויות.

העד יגאל שדה העיד כי פנה לנציג המכירות של פלסים והלה הציע לו הנחה בשיעור של 34%, אך זמן קצר לאחר מכן הודיע לו על הקטנת ההנחה ל-33%. (פ. 4.2.99, עמ' 101).

גם מיכאל גלר העיד כי הנאשמת 15 הציעה לו הנחה של 33% :

"ש. ספר לי על הפגישה עם קובלסקי?  
ת. זימנתי אותו, ישבנו, ביקשתי שיציג מחירון, הציג מחירון זהה לגמרי למחירון ההוא, ואמר לי שהוא יכול למכור, והוא מבלי שהם ידעו ייתן לי יותר קצת, שנקנה אצלו ואז הוא נדמה שלי, אתה תקבל 33% לעומת 31%..."

(פ. 29.4.99 בעמ' 68)

כך עולה גם מעדותו של חיים אנדה :

"ש... הזכרת גם רכישות מפלסים, באיזה הנחה רכשת מפלסים?  
ת. שם אני הגעתי להנחה של 33%, 34%, עד כמה שאני זוכר..."

(פ. 4.3.99 בעמ' 8)

87. מדבריו של בולר בהודעתו עולה, כי הוא הסכים, בעקרון, לנהוג לפי המחירון של אהליך יעקב כמו גם לפי ההנחה המרבית שקבעה אהליך יעקב בשיעור של 33%. כך עולה מההתבטאויות של בולר שצוטטו לעיל: "אני שמח מאד שאני יכול להעלות את המחיר", "אני אעלה את המחיר", "אמרתי לו זאת תהיה ההנחה ..", "ואמרתי שאני אשמור על ההנחה ...". הסייגים שהציב בולר לאמירותיו: "אבל אני משחק עם הסל שלי" ו"אבל ללקוחות שלי אני אמכור לפי מה שטוב לפלסים", אינם שוללים את המסקנה כי מדובר בתיאום אסור של מחירים וההנחות, והם מלמדים רק על כך שבולר לא התחייב, בכל מצב ובכל מקרה, לדבוק באופן החלטי במחירים אלה, וראה עצמו חופשי לסטות מהסכמה זו ככל שהדבר יהא תואם את האינטרס של הנאשמת 15.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

88. בהסתייגויות הנזכרות של בולר, אין כדי לשלול את קיומו של הסדר כובל, זאת, לאור ההגדרה הרחבה של מונח זה בחוק, המגדיר הסדר: "בין במפורש ובין מכללה, בין בכתב ובין בעל פה או בהתנהגות, בין אם הוא מחייב על-פי דין ובין אם לאו". הזכרתי לעיל את דבריו של Areeda בנושא זה בספרו Antitrust Law. בהקשר שלפנינו ראוי להזכיר מספר דוגמאות בספרו של Areeda, אליהן מפנה ב"כ המאשימה, המזכירות במידה רבה את נסיבות המקרה שלפנינו:

"(1) A: I will continue to charge \$ 1 so long as I think it appropriate and so long as you do also." B: "I will continue to charge \$ 1 although I reserve the right to change my mind later"

...

(3) B: "I will follow your price increases whenever it is in my interest to do so, as it has often proved to be in the past."

89. הרץ נפגש עם בולר במסגרת מאמציו להקים את חברת השיווק ולהעלות באמצעות חברה זו את מחירי השוק. מפלס ומצר היו יכולים, אילו רצו בכך, להכשיל תכנית זו אילו המשיכו לגבות עבור תוצרתם את המחירים הישנים שנהגו בשוק עד אז. זאת, בייחוד בהתחשב בכושר הייצור הגבוה של יצרנים אלה. אילו כך היו עושים, לא זו בלבד שהיו מכשילים את תוכניתו של הרץ, אלא היו גורמים למעבר לקוחות מאותם יצרנים שהתאחדו במסגרת "אהליך יעקב" אליהם. עובדה היא שמצר הגדילה במידה ניכרת את היקף עסקיה בחודשים יולי ואוגוסט '94, זאת גם כאשר שמרה על מחירים זהים או דומים לאלה שהונהגו על-ידי "אהליך יעקב". מבחינתו של יצרן המבקש להעלות את מחיריו, מדובר בשאלה קריטית: האם מתחריו ינהגו כמוהו ויעלו את מחיריהם, באופן שכל היצרנים יימצאו נשכרים ממהלך זה, או שימשיכו לגבות את המחירים הישנים - הנמוכים, דבר שיכשיל את המהלך כולו ואף יגרום לפירמה שתעלה את המחיר לאובדן לקוחות. בתחרות חופשית, התשובה לשאלה זו היא הנעלם הגדול המרתיע מתחרים מלהעלות מחירים. על רקע זה יש גם להבין את פנייתו של הרץ למפלס ולמצר פלס. אשר למפלס, בה דן האישום הנוכחי, בולר אמנם לא הסכים להצטרף לחברת השיווק, אולם, הוא הבהיר להרץ שבנושא העלאת המחירים הוא ישמח לשתף פעולה ולנהוג בדרך התואמת את תכניתו של הרץ. ליותר מכך הרץ לא נזקק. מבחינתו, היה בתגובתו של בולר, משום מתן "אור ירוק", המאפשר לו לממש את התכנית, תוך הבהרה כי מפלס



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

תשתף עמו פעולה, או למצער לא תכשילו. האיסור על השגת הבנה מסוג זה בין מתחרים עומד בלבם של דיני ההגבלים העסקיים, והכשרתו של מהלך כזה תפגע קשה בבסיס השיטה המשפטית המבקשת למנוע הסדרים מתואמים כאלה שפגיעתם בתחרות קשה.

90. לטענת עו"ד מרינסקי, בולר לא קיבל את אישורה של ועדת השיווק להצעתו של הרץ.

אין בידי לקבל טענה זו. עיון בחומר הראיות מצביע על כך שועדת השיווק סירבה להצעת הרץ בכל הנוגע לשיווק מוצריה של מפלס דרך חברת "אהליך יעקב", אך אין ראיה על כך שועדת השיווק סירבה להצעת הרץ באשר להנהגת שיעור הנחות זהה ללקוחות.

מעדותו של בולר עולה, כי הוא נפגש עם ועדת השיווק בנושא זה פעמיים. בפעם הראשונה הוא הביא בפני ועדת השיווק רק את הצעתו של הרץ לשווק את מוצריה של מפלס באמצעות "אהליך יעקב". כך הוא העיד:

"ת...ואז הוא (- הרץ- י.ע) העלה בעיה שהוא רוצה להקים חברת שיווק, לצינורות חשמל והוא מנסה לארגן את כל היצרנים לצורך זה, על מנת שהוא יקנה את הצינורות וימכור אותם מתוך החברה שלו. התשובה הראשונית שלי הייתה א. אני לא יכול להחליט בעצמי על זה, אני צריך להביא את זה לוועדת השיווק, ו-ב, שזה לא נראה לי כי אנחנו יש לנו גם חברת שיווק ואנחנו משווקים את כל המוצרים שלנו דרך חברת שיווק שלנו. ש. או קיי ומה קרה אחר כך? ת. הבאתי את זה אחר כך לוועדת שיווק. ועדת שיווק החליטה באופן מוחלט, בלי שום הנחות, לא להשתמש בחברה הזאת אלא אנחנו ממשיכים לשווק את הצינורות שלנו רק דרך חברת שיווק שלנו".

(פ. 4.6.00 בעמ' 7-8)

גם בחקירתו הנגדית על-ידי בא- כוח המאשימה, עו"ד גושן, סיפר בולר שכאשר הביא את הצעתו של הרץ בפני ועדת השיווק, הוא סיפר על ההצעה לשווק באמצעות חברת השיווק ותו לא.

"ש...עכשיו סיפרת לנו הבוקר כשהבאת את ההצעה הזאת של הרץ לשווק דרך החברה שלו, הבאת את ההצעה הזאת בפני ועדת השיווק. מה סיפרת לוועדת השיווק לגבי ההצעה הזאת. ת. סיפרתי להם מה שידעתי, שבא אלי בן אדם ששמו הרץ, אני לא מכיר אותו, לא יודע מה הוא והוא מתכוון לעשות חברת שיווק. והציע לנו להצטרף. זה מה שהבאתי והועדה החליטה באופן מוחלט לא להצטרף לזה".





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

(פ. 4.6.00 בעמ' 21)

מעדות זו לא עולה שבולר הביא בפני ועדת השיווק, בפגישה זו, גם את הצעתו של הרץ בדבר תיאום המחירים.

גם עדותו של הנאשם 17, אריה דגן, תומכת במסקנה כי סירובה של ועדת השיווק התייחס להצעת הרץ בדבר שיווק משותף, ולא לנושא תיאום המחירים:

"ש...הבוקר כשעורך דין מרינסקי שאל אותך שאלות, אמרת שמר בולר בא וסיפר לך על הצעה שהוא סיפר ועל תשובה שהוא נתן, אבל אני לא זוכר, לא שמעתי תיאור של התוכן של ההצעה. איך הוא תיאר את תוכן ההצעה שהוא קיבל, כשהוא דיבר אתך? ת. אם אני אנסה להיזכר היה גם איזה שם של איש, ואני לא זוכר את השם של האנשים שפנה אליו שהוא ישווק דרכו, ואז כמובן מה יצא מזה, המחירים יעלו וכו' וכו', וצביקה על הפנים נתן לו תשובה אבל אמר לו שהוא יפנה אל ועדת השיווק, הכוונה הייתה שהוא יפנה אליי, זה היה הנוסח. ש. והתשובה? ת. הייתה חד משמעית.

..ת. שאנחנו לא בעסק הזה, יש לנו חברת שיווק שלנו, יש לנו אינטרסים שלנו, וככה נמשיך לנהוג. עכשיו המוצר הזה היה מאוד שולי אצלנו, כך שלא משהו יחשוב שאנחנו עסקנו, מאוד באופן משני, אבל מאוד באופן ברור, זאת הייתה התשובה. ש. כשאתה משתמש בביטוי כשאנחנו לא בעסק הזה, אני חושב שאתה עוד אמרת אנחנו לא בשולחן הזה, הכוונה שלא תשווקו דרכו?

ת. הכוונה היא שלא נשווק ולא נתחשב בשום שיחה שהיה למישהו עם מישהו. אנחנו נעלה מחירונים ואני מודה בזה היום בהתאם למחירונים בשוק, זה היה אינטרס חיוני לנו, כי המוצר הזה היה במצב רווחיות נמוך מאוד וכל עצם הרעיון שלנו להחזיק ולייצר אותו, היה כי הוא תרם משהו להוצאות הקבועות שלנו, למרות שהוא הפסיד, אבל לו איזשהיא תרומה שאם היינו מפסיקים לייצר אותו בכלל, ההפסד היה גדול יותר".

(פ. 10.9.00 בעמ' 13-14)

91. בעדותו טען בולר, כי זמן קצר לאחר מתן ההחלטה הדוחה את הצעתו של הרץ לשיווק משותף הוא פנה פעם נוספת לוועדת השיווק והפעם הוא הציע לאמץ מחירון חדש, הוא מחירון חודש יולי 1994 עם שיעור הנחה מרבית של 33%. אולם, חרף העובדה שמדובר בהצעה שהוגשה לו על-ידי הרץ, בולר לא הזכיר בפנייה זו לוועדת השיווק, לטענתו, את הרץ ואת פנייתו אליו בעניין העלאת המחיר והפחתת ההנחות:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

י"ש. מר בולר נכון שהודעת לועדת השיווק, או בוא נגיד הבאת בפני ועדת השיווק הצעה לאמץ את המחירון החדש שלכם ולקבוע הנחה מכסימלית של 33%?  
 ת. כן.  
 ש. כמדיניות?  
 ת. כן.  
 ש. עכשיו זה היה באותה ישיבה שדיברת עם ועדת השיווק לגבי ההצעה של הרץ לשווק דרכו?  
 ת. לא.  
 ש. ישיבה אחרת?  
 ת. ישיבה אחרת.  
 ש. והזכרת את הרץ?  
 ת. לא.  
 ש. .. חברי ועדת השיווק שאלו מה פתאום להעלות את המחיר בעשרות אחוזים?  
 ת. בשבילם זה לא היה פתאום. זה היה צריך להיות תהליך שכל הזמן שואפים לעבוד במחיר שכדאי לעבוד בו ולא להפסיד.  
 ש. כן, אבל אותה שאיפה הייתה קיימת מן הסתם גם ב- 93 וגם בתחילת 94 ולא העלאתם את המחיר בעשרות אחוזים?  
 ת. נכון, אבל נוצר מצב שאפשר היה להעלות את המחיר.  
 ש. אבל אתה הסברת לועדת השיווק?  
 ת. ודאי שהסברתי שנוצר מצב שונה.  
 ש. ומה הסברת?  
 ת. הסברתי שיש, כמה חברת שיווק שהיא משווקת והיא מצליחה להעלות מחירים וגם אנחנו נעשה את זה".

(פ.4.6.00 בעמ' 37-36)

92. גרסה זו מוקשית בעיני. כפי שכבר נאמר, היה זה הרץ אשר הציע לבולר לאמץ את מחירון יולי 1994 ולקבוע הנחה מרבית ללקוחות בשיעור של 33%. כאשר הביא בולר את הצעתו להעלאת המחיר והפחתת ההנחות בפני ועדת השיווק, הוא נימק את ההצעה, לפי גרסתו, בכך שקמה חברת שיווק אשר הצליחה להעלות את המחיר. בנסיבות אלה אך מתבקש שבולר יספר לועדת השיווק, כמו גם לדגן, כי מדובר, למעשה, באימוץ הצעתו של הרץ בנושא המחיר וההנחות. אולם, גם אם אקבל גרסה זו של בולר, לפיה ועדת השיווק לא ידעה, בעת שאישרה את המחירון וההנחות, על התיאום שנעשה בין בולר לבין הרץ, אין בכך כדי לפגוע בעצם קיומו של ההסדר הכובל בין בולר לבין הרץ, שחלקו האופרטיבי – העלאת המחיר והפחתת ההנחות - אושר, למעשה, גם על-ידי ועדת השיווק.

93. ב"כ הנאשמים טוען, שכל שנעשה על-ידי הנאשמים במקרה זה היה להחליף אינפורמציה בדרך של העתקת מחירונים. לפי הטענה, העתקת מחירונים בין יצרני צנרת לבין עצמם הייתה והנה תופעה מקובלת בענף, ואף כיום נהוגים בו מחירונים זהים. עוד נטען, כי



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

למחירון האחיד אין כל משמעות, שכן התחרות בין היצרנים מתנהלת בתחום ההנחות ולא בנושא המחירון הבסיסי. בהקשר זה גם נטען, כי "המאשימה יוצאת מנקודת הנחה מוטעית לפיה, סיכום על מחירון עם הנחה התחלתית הנו גם הסדר כובל" (סעיף 176 לסיכומי ב"כ הנאשמים 15-17). ב"כ הנאשמים אף מפנה בעניין זה לספרו של המלומד יגור, הגבלים עסקיים, שם נאמר, בין היתר, כי "החלפת מידע לרבות מידע לגבי מחירים היא אחד הדרישות המקדמיות לקיומו של שוק חופשי .... החלפת המידע בין הגורמים בשוק תגרום לכך שהשוק יהיה תחרותי יותר (שם, בעמ' 197). כן מזכיר ב"כ הנאשמים את החלטתו של הממונה על ההגבלים העסקיים בעניין **האיגוד הישראלי לפרסום** (קובץ החלטות בענייני הגבלים עסקיים, כרך א', 100, 104), שם נאמר, כי "בעצם העברת המידע תמונה ברכה לתחרות, אך במה דברים אמורים? כשמדובר בהעברת מידע שמותירה את ההחלטה הסופית אם להתקשר בידי כל בעל עסקים יחיד בלי לחץ וכפייה...".

94. מקובל עלי שעצם השימוש במחירונים זהים אין בו, כשלעצמו, כדי להצביע על קיומו של הסדר כובל. עם זה, החלפת מידע בין מתחרים בתחום המחירים, אף שאינה מקימה חזקה חלוטה בדבר יצירתו של הסדר כובל, מעלה לפחות חשד בדבר האפשרות לקיומו של הסדר כזה, והיא עשויה ללמד, בהצטרפה לראיות אחרות, על קיומו של הסדר כזה. התייחס לכך כבוד השופט דוד חשין בפסק הדין בת"פ 417/97 **מדינת ישראל נ' הפניקס הישראלי חברה לביטוח בע"מ ואח'**, דינים-על' כרך לב(10) 808:

"באותו אופן גם אין לקבוע ממצא מרשיע על סמך עדויות בדבר חילופי מידע גרידא אודות מחירים, למרות שחילופי מידע בדבר מחירים בין מתחרים בשוק אוליגופוליסטי – לפחות במשפט האמריקאי – הנם חשודים ביותר, אף אם הם אינם מקימים חזקה חלוטה בדבר יצירתו של הסדר כובל. הנה כך אמר השופט ברגר (Burger) על חילופי מידע אודות מחירים, בדברו בשם הרוב בפסק הדין בעניין Gypsum הנ"ל, שב"כ הנאשמים הרבו להפנות אליו:

"Especially in oligopolistic industries such as the gypsum board industry, the exchange of price information among competitors carries with it the added potential for the development of concerted price-fixing arrangements which lie at the core of the Sherman Act's prohibitions" (*ibid*, at p.457).

ובהמשך פסק הדין ראה השופט ברגר לצטט דברים שנאמרו על-ידי עוזר התובע הכללי במסגרת דו"ח משרד המשפטים האמריקני



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

משנת 1977, אשר התמקד ביחס שבין חילופי מידע לגיטימיים לבין תיאום מחירים:

"Now, the mere exchange of price information itself may tend to stabilize prices. But I think it is also relatively common that once that exchange process begins, certain understandings go along with it – that we will exchange prices, but it will be understood, for example, you will not undercut my prices. And from there it is a rather easy step into a fullfledged price-fixing agreement" (*ibid*, at p. 458)".

על רקע דברים אלה בין היתר, הגיע השופט ברגר למסקנה כי יש לבחון בחשדנות ובקפידה חילופי מידע בדבר מחירים:

[O]ur conclusion [is] that exchanges of price information .. must remain subject to close scrutiny under the Shaerman Act". (*ibid* at p. 458-459)".

מסקנתו של בית המשפט בפסק דין הפניקס, הייתה:

"..שאילו חומר הראיות שהונח בפני בית המשפט מתמצא בראיות בדבר זהות מחירים גרידא, או אף בחילופי מידע בלבד בדבר מחירים, לא יהיה מנוס מן המסקנה כי לא הוכחה אשמתם של הנאשמים בפני מעבר לספק סביר".

(סעיף 55 לפסק הדין)

95. במקרה שלפנינו, מכל מקום, אין מדובר בזהות מחירים או מחירונים גרידא, גם לא בחילופי מידע בלבד. שכן, הראיות שנמנו לעיל מצביעות על תיאום של ממש. זאת, משום שבולר לא הסתפק, כאמור לעיל, בקבלת מידע על המחירון של "אהליך יעקב" ועל ההנחות שהיא מתעתדת להעניק ללקוחותיה, או אף באימוצו, אלא הבהיר להרץ, שגם מפלס תנהג על-פי אותו מחירון ושיעור ההנחות הנוהג ב"אהליך יעקב".

96. ב"כ הנאשמים 15-17 טוען, שגם אם הייתה פגיעה מסוימת בתחרות, הייתה זו פגיעה שולית, ולכן ההסדר אינו נופל בגדר תחולתו של החוק. עו"ד מרינסקי סומך טענה זו על דברי המלומד י' יגור בספרו הנ"ל, לפיהם "פגיעה שולית, לא משמעותית בתחרות לא תיפול בגדר החוק". טענה זו הועלתה גם על-ידי ב"כ הנאשמים 18-19, עו"ד גוברין, ביחס



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

לאישום הרביעי. מהבחינה העובדתית מבסס ב"כ הנאשמים את הטענה על כך, ש"התחרות בענף המשיכה ללא כל ספק בהתאם לפרמטרים תחרותיים מקובלים, כגון כישורים שיווקיים, מידת יעילות ושאר פרמטרים. לטענתו, למרות עליית המחירים בענף... תוך זמן קצר אחר כך חזר המחיר לשיווי משקל תחרותי חדש". זאת, לפי הטענה משום שכבר בחודש ספטמבר החלו היצרנים למכור מחוץ לאהליך יעקב ואז החלו המחירים לרדת.

97. במקרה זה לא ניתן לומר כי פגיעתו של ההסדר בתחרות הייתה פגיעה שולית ולא משמעותית. ראשית, מימושו של ההסדר ומשך הפעלתו, הוא עניין שנוגע לביצועו של ההסדר, וזה אינו נמנה על יסודות העבירה. לשון אחר, לצורך בחינת השפעתו של ההסדר על התחרות יש להשקיף על ההסדר הכובל עצמו, וזה לא כלל כל הגבלה של משך ביצועו. העובדה שההסדר לא נמשך תקופה ארוכה בשל כך שהצדדים להסדר לא התמידו בו, או הפרו אותו, ודאי שאינה טעם לפטור אותם מאחריות לעשיית ההסדר. מעבר לכך, מהבחינה העובדתית הוכח, שבחודש יולי '94, בסמוך לאחר הנהגת המחירון החדש והפחתת ההנחות, חלה עלייה דרסטית במחירי הצנרת, תוצאה השוללת גם היא את טענת זוטי הדברים.

98. טענה נוספת שהעלה ב"כ הנאשמים 15-17 בסיכומיו, הייתה שעליית מחירי הצנרת הייתה נעוצה בעלייה חדה במחירי חומרי הגלם, ובגורמים נוספים, כמו התייעלות והצורך במתן ערבויות בנקאיות, ולא היה לה כל קשר להסדר הכובל הנטען.

99. אין לקבל טענה זו. ראשית, הראיות שהוצגו מצביעות, כפי שהוסבר לעיל, על קיומו של הסדר מתואם להעלאת המחירים. מסתבר שגם ועדת השיווק של מפלס אישרה את העלאת המחיר על יסוד השיקול הנוגע להעלאת המחיר על-ידי חברת השיווק ולאור ההזדמנות שנקרתה בעקבות כך למפלס, להשקפתה, להעלות את המחיר. בכל מקרה, גם אם הייתה הצדקה להעלאת המחיר בעקבות הגידול בעלויות, אין בכך כדי להכשיר עשיית הסדר כובל. שיקולי התייעלות עשויים להיבחן במסגרת השיקולים לאישור הסדר הכובל (ראה סעיף 10 לחוק). אולם, אין בשיקולים אלה כדי לפטור את ההסדר מתחולתו של החוק.

הנאשם 2



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

100. חומר הראיות העיקרי כנגד הנאשם מבוסס על הודעת הנאשם 16 אשר נתקבלה לפי הוראת סעיף 10א לפקודת הראיות. השימוש בהודעה זו נגד הנאשמים האחרים מצריכה, על-פי הוראת סעיף 10א(ד) לפקודת הראיות, "דבר לחיזוקה".

101. במקרה זה קיימות ראיות לחיזוק האמור בהודעת הנאשם 16. ראשית, הרץ הודה בעדותו, כי נפגש עם הנאשם 16 פעמיים. (פ' 16.1.00 בעמ' 22). שנית, העד שטרית מסר בהודעתו, שגם היא הוצגה כראיה לפי סעיף 10א לפקודת הראיות, שהרץ אמר לו כי הגיע לסיכום עם 2 הקיבוצים לפיהם הם ישמרו על שיעורי ההנחות שתיתן חברת "אוהליך יעקב". כך הוא העיד:

"ש. מה אמר לך הרץ על הסיכום שלו עם אביטל ובולר?  
הוא אמר שהוא סיכם עם 2 הקיבוצים שהם שומרים על רמת המחירים כמו של אוהליך-יעקב. בקיבוץ מצר הוא סיכם זאת עם דב אביטל ובפלסים עם בולר, אני חושב, אני לא בטוח, ששמו צבי בולר. הרץ אמר לי את זה בנסיעה למצר.. הרץ הסביר לי שמחיר הנטו של הקיבוצים, כלומר מחיר המכירה שלהם נטו יהיה כמו של אוהליך יעקב. הם לא ירדו מרמה מסוימת של מחיר.  
ש. האם אתה זוכר שרמת המחיר המינימלית של אוהליך יעקב כשהתחילה לפעול הייתה 33% מהמחירון של אז?  
ת. כן. גג היה 33% הנחה.  
ש. האם הרץ אמר לך שהקיבוצים קבלו ממנו את המחירון ליולי ותהיה להם אותה רמת הנחות ממנו?  
ת. הרץ לא דיבר איתי על מחירונים, אלא אמר לי שרמת המחיר נטו של הקיבוצים תהיה זהה."

(ת/649 בעמ' 5-6)

בעדותו טען שטרית, כי אינו זוכר את הדברים (פ. 15.3.99, עמ' 92-93). גם כאן אני סבור שיש להעדיף את האמור בהודעתו של שטרית על דבריו בבית המשפט. הטעם האחד לכך, הוא ששטרית לא כפר בעצם אמירת הדברים, אלא טען כי אינו זוכר שאמר דברים אלה. מעבר לכך, קיימות ראיות המעידות על כך ששיעור ההנחות שנתנה הנאשמת 15 בחודשים יולי- אוגוסט 1994 אכן עמד על שיעור של 33%.

### נאשם 16

102. הרשעתו של נאשם זה על יסוד הודעתו מחייבת קיומו בחומר הראיות של "דבר מה נוסף" התומך באמיתותה של ההודעה.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

103. חומר הראיות שהוצג עונה על דרישה זו. כך עולה מדוחות המכירות של הנאשמת 15 המתייחסים לחודשים יולי (ת/487) ואוגוסט (ת/486), המצביעים על כך ששיעור ההנחות שנתנה הנאשמת 15 ללקוחותיה עמד, ככלל, על 33%. כך גם עולה מהעדויות שנזכרו לעיל. ראיה נוספת בהקשר זה הנה עדותו של שטרית (פ. 15.3.99) לגבי פגישת ההיכרות בין הרץ, שטרית, אילן עמרם ובולר.

### נאשמת 15

104. נאשמת זו נושאת באחריות פלילית למעשיו של הנאשם 16, בהיות האחרון מנהל השיווק של פלסים, תפקיד אשר נופל מבחינת סמכותו ואחריותו בניהול ענייניה במסגרת סעיף 23(א)(2) לחוק העונשין, תשל"ז-1977.

### נאשם 17

105. לגבי נאשם זה אין טענה שהיה מעורב באופן אישי בביצוע ההסדר הכובל. על רקע זה עולה בעניינו שאלת אחריותו הפלילית מכוח סעיף 48 לחוק. סעיף זה קובע:

"אחריות של חבר בני אדם  
נעברה עבירה לפי חוק זה, בידי חבר בני אדם, יואשם בעבירה גם  
כל אדם אשר בשעת ביצוע העבירה, היה באותו חבר בני אדם, מנהל  
פעיל, שותף-למעט שותף מוגבל או עובד מינהלי בכיר האחראי  
לאותו תחום, אם לא הוכיח שהעבירה נעברה שלא בידיעתו ושנקט  
כל אמצעים סבירים להבטחת שמירתו של חוק זה".

106. נטל ההוכחה כי העבירה לא נעברה בידיעתו וכי נקט בכל האמצעים הסבירים להבטחת שמירתו של חוק זה, מוטל על הנאשם (ראה: ע"פ 26/97 **לקס נ' מדינת ישראל**, פ"ד נב(2) 673, 696; ע"פ 8511/96 **דן אגודה שיתופית לתחבורה ציבורית נ' מדינת ישראל**, פ"ד נב(2) 871).

הנאשם לא הרים נטל זה ולא הוכיח שעומדת לו ההגנה הקבועה בסעיף 48.

107. דגן לא הוכיח כי נקט באמצעים סבירים למניעת הפרתו של החוק, לא בכלל, ולא, במקרה זה, בפרט. ככלל, לא הוצגה כל ראיה על כך שדגן הנחה את בולר או עובדים אחרים במפעל להימנע מביצוע פעולות אשר עומדות בניגוד לחוק ההגבלים העסקיים. הנחיות כאלה והקפדה על ביצוען נדרשו במקרה זה באופן מיוחד, הן לאור העובדה שדגן אישר בעדותו כי היו בענף זה ניסיונות של יצרנים להעלות מחירים (ראה: הודעתו ת/4 עמ' 4) והן לאור העובדה שדגן ידע, על-פי דבריו שלו, על כך שבולר מקיים שיחות עם יצרנים



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

מתחרים, כי שיחות אלה עסקו, בין היתר, במחירי הצנרת, והוא אף נתן ברכתו לכך (הודעתו של דגן, ת/4, עמ' 9).

חרף ידיעתו האמורה, דגן לא ברר מה היו נושאי השיחות בין בולר לבין יצרנים אחרים, בין היתר בנושא המחירים, והאם הושגו בשיחות אלה הסכמות או נעשו תיאומים כלשהם אשר עומדים בניגוד לחוק.

108. באשר להסדר נשוא האישום הנוכחי, העיד דגן, כי:

"... סיפר לי מנהל השיווק על הרעיון שאתה מתייחס אליו ואמרתי לו ראשית כל תביא את זה לועדת שיווק, אבל כבר בפגישה הראשונה אמרתי לו אנחנו לא בעסק הזה, זאת הייתה הנחיה בנוכחות החשב, כך שלא היה שום ספק לא למנהל השיווק ולא לאף אחד אחר שאנחנו לא בעסק הזה".

(פ. 10.9.00, עמ' 3)

בהמשך, עולה מעדותו של דגן, הביא בולר את הפניה של הרץ לועדת השיווק. הוא "מסר על פניה שהייתה לו וגם על התשובה שהייתה לו בעניין הזה, ואנחנו כולנו פה אחד החלטנו שאנחנו לא בשולחן הזה" (פ. 10.9.00 בעמ' 4).

109. כפי שכבר נזכר, מהראיות עולה שבולר הביא לפני ועדת השיווק את הפניה בנושא השיווק המשותף, אך הוא לא הביא בפניה את הצעתו של הרץ בנושא העלאת המחירים והפחתת ההנחות.

גם בפנייה השנייה של בולר לועדת השיווק, שבה נדונה העלאת המחיר, לא דיווח בולר, לפי גרסתו, על פנייתו של הרץ, כמו גם על התשובות שנתן להרץ (ראה: עדותו של בולר פ. 4.6.00, עמ' 37-36 והודעתו ת/5 עמ' 19).

110. הבעתי כבר לעיל את ספיקותי לגבי גרסה זו של בולר בדבר הימנעותו להזכיר בפגישה זו, שבו נדונה, למעשה, הצעתו של הרץ, כי מדובר בהעלאת מחיר שהוצעה לו על-ידי הרץ. עם זה, בהעדר ראיה ישירה בנושא זה, אניח, לטובתו של דגן, שבולר אכן לא דיווח לו על הצעה זו, כמו גם על תגובתו שתוארה לעיל לאותה הצעה.





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

עם זה, גם כך היו בפני דגן אותות אזהרה ברורים המעלים חשד לכך שגם נושא העלאת המחיר נדון בין בולר לבין הרץ, דבר שחייב אותו לבדוק עניין זה ולהתחקות על הדברים שהוחלפו בין בולר לבין הרץ בנושא זה. דגן ידע, כאמור, על הפגישה שבין הרץ לבין בולר והוא גם ידע על הצעתו של הרץ לבולר בנושא השיווק המשותף, באמצעות חברת השיווק. דגן גם ידע, על-פי ניסונו, שהשימוש בחברת שיווק עשוי להיות בניגוד לחוק. כך עולה מעדותו:

"ש. ידעת מהניסיון שלך, יהיה נכון לומר, שמהניסיון שלך ידעת שמסגרת של שיווק משותפת לכמה יצרנים יכולה בנסיבות מסוימות לשמש מכשיר לייצב את המחירים בשוק?  
ת. תמיד"

(פ. 10.9.00 בעמ' 14)

וכן:

"ש. ובאותו שלב, אני מדבר על שנת 94 כשצבי בולר סיפר לך על ההצעה הזאת, אתה גם ידעת ששיווק משותף כזה לפחות מרכיבים מסוימים שלו, עשוי להיות עבירה על חוק ההגבלים העסקיים?  
ת. ידעתי בהחלט.  
ש. או קיי.  
ת. זאת הייתה הסיבה שאמרתי לא".

(פ. 10.9.00, עמ' 15)

דגן אף ידע על כך שההצטרפות לחברת השיווק שהציע הרץ לבולר נועדה להביא להעלאת מחירים. כך עולה מעדותו לפיה: "היה גם איזה שם של איש, ... שפנה אליו שהוא ישווק דרכו, ואז כמובן מה יצא מזה, המחירים יעלו וכו' וכו'". (פ. 10.9.00 בעמ' 13). בנסיבות אלה, לא היה זה סביר להניח, שהרץ אשר ניסה לשכנע את בולר להצטרף לחברת השיווק, לא יגלה את אוזנו בדבר המטרה שביסוד המהלך של הקמת חברת השיווק, היא העלאת המחירים.

עובדה היא שבפנייתו השנייה של בולר לוועדת השיווק בה הוא ביקש אישור להעלאת המחיר, ומדובר, להזכיר, בהעלאה דרסטית במחיר שגם לשיטתו של דגן "דורשת הסבר" (ת/4, עמ' 4), הוא עצמו קשר את ההעלאה המומלצת על ידו להקמתה של חברת השיווק והצלחתה של זו להעלות את המחיר.

111. בנסיבות אלה, עשויה להתבקש המסקנה, או למצער האפשרות, שבפגישתם של הרץ ובולר נדון לא רק נושא השיווק, אלא גם נושא העלאת המחירים. בנסיבות אלה דומה



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

שיש גם ממש באפשרות שהעלה ב"כ המאשימה, עו"ד גושן, שהתנהגותו של דגן, אשר נמנע חרף כל האמור לברר מה בדיוק נאמר ונעשה בין בולר לבין הרץ באותה פגישה, גבלה בעצימת עיניים מודעת. עם זה, בהעדר ראיות ישירות בנושא זה, לא אייחס לדגן ידיעה, גם לא ידיעה ברמה של עצימת עיניים, על הסיכום שהושג בין בולר לבין הרץ בנושא העלאת המחירים, על יסוד ראיות נסיבתיות בלבד. אולם גם כך, אני סבור שהיה על דגן, בנסיבות אלה, לפחות לוודא עניין זה לאשורו ולמנוע מצב שבו ועדת השיווק תאשר, למעשה, הסדר מתואם בין בולר לבין הרץ להעלאת מחיר.

112. בנסיבות אלה מקובלת עלי גם עמדת המאשימה, לפיה הדברים הכלליים שאמר דגן, לפי גרסתו, לבולר "אנחנו לא בעסק הזה" (פ. 10.9.00, עמ' 3-4), אין בהם כדי להצביע על נקיטה ב"כל האמצעים הסבירים להבטחת שמירתו של החוק".

ראוי לציין, שההגנה ניסתה לנקוט בעניין זה באקרובטיקה בלתי אפשרית. מצד אחד דגן וגם בולר טענו שבולר כלל לא דווח לדגן ולועדת השיווק על הצעתו של הרץ בנושא המחירון וההנחות. חרף האמור, ביקשה ההגנה לדלות מהעדים ראיות המצביעות על כך, שהנחיותיה של ועדת השיווק, כמו גם הוראותיו של דגן בולר, כללו הנחיה האוסרת גם על תיאום מחירים. כך אישר בולר במענה לשאלות מדריכות, את הצעותיו של בא כוחו: "אני רוצה לסכם בעניין זה, ההנחיה שניתנה לך בועדת שיווק ואני מדגיש את השם של אריה דגן הייתה שבצורה מוחלטת לא לשתף פעולה עם כל הפניות שקיבלת באותו הקשר" (פ. 4.6.00, עמ' 9). וכן: "ואני מדגיש עוד דבר, ועדת השיווק אמרה לך לא להתיישר ושהיא מתנגדת לכל הסדר הקשור בעניין הזה?" (פ. 4.6.00 בעמ' 50). בדומה, טען דגן, במענה לשאלה למה התכוון בביטוי שאנחנו לא בעסק הזה ש"הכוונה היא שלא נשווק ולא נתחשב בשום שיחה שהיה למישהו עם מישהו. אנחנו נעלה מחירונים ואני מודה בזה היום בהתאם למחירונים בשוק..." (פ. 10.9.00, עמ' 13-14). בעניין זה מקובלת עלי טענת ב"כ המאשימה, כי הביטויים הכלליים ששם עו"ד מרינסקי בפיו של בולר, לפיהם הוא הונחה ש"לא להתיישר" ולא לשתף פעולה ב"כל הסדר הקשור בעניין הזה", אינם יכולים להשתמע כמתייחסים לנושא המחיר, נושא שכלל לא הובא על-ידי בולר בפני דגן או בפני ועדת השיווק. הוא הדבר בעדותו של דגן, לגבי ההנחיה שנתן לבולר, לפיה "אנחנו לא בעסק הזה", או "לא בשולחן הזה", הנחייה, שגם היא לא נסבה על נושא תיאום המחיר.

113. התוצאה היא שיש להרשיע את הנאשמים 2, 15, 16 ו-17 בעבירה של היותם צד להסדר קובל המיוחסת להם באישום זה, כאשר אחריותם של הנאשמים 2, 15, ו-16 לביצוע



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

העבירה הנה אחריות ישירה, ואילו אחריותו של דגן היא אחריות נגזרת מכוח היותו נושא משרה בכיר במפלס, לפי סעיף 48 לחוק.

### אישום מס' 4

114. על-פי אישום זה, במהלך חודש יוני 1994 הציע הנאשם 9 (פחימה) לנאשם 19 (אביטל) ולמנהל השיווק של הנאשמת 18 (מצר פלס), יורם רימברג, כי מצר פלס (נאשמת 18) תאמץ מחירון מוסכם שיפורסם ב- 1.7.94.

באישום זה נטען, כי הנאשם 9 הציג את המחירון המוסכם כפרי הסכמה בין יצרנים רבים, לרבות פוני פלסט, פלסטיקת וחדש, והסביר כי מטרת ההסדר בין היצרנים היא להעלות באופן ניכר את רמת מחירי הצנרת בשוק, על-ידי צירוף מספר רב ככל האפשר של יצרנים להסדר ותיאום מחירים ביניהם. פחימה אף שיגר למצר פלס, באמצעות פקסימיליה, מחירון של א.ש. פלסט המהווה דגם של המחירון המוסכם וכן מחירון של פלסטיקת ובו מחירים של מוצרי צנרת הדומים או אף זהים למחירון א.ש. פלסט. בפגישה נוספת שהתקיימה במשרדי מצר פלס בקיבוץ מצר מסר פחימה לאביטל, כי א.ש. פלסט ושאר הצדדים להסדר יתנו ללקוחותיהם הנחה מרבית של 33% ממחיר המחירון המוסכם. פחימה ביקש כי מצר פלס תשמור על רמת הנחות של 33% ממחירי המחירון המוסכם במכירת אותם סוגי צנרת ללקוחותיה. אביטל הסכים לפרסם מחירון זהה למחירון המוסכם וכן להימנע מחריגה מרמת הנחות בסיסית של 33% ללקוחותיה ממחירי אותו מחירון. בעקבות ההסכמה האמורה ובסמוך לה פרסמה מצר פלס מחירון זהה למחירון פלסטיקת, שמועד כניסתו לתוקף 1.7.94, ונתנה ללקוחותיה שיעורי הנחה התואמים את התחייבותה דלעיל.

במעשים אלה, נטען באישום זה, היו א.ש. פלסט ומצר פלס צדדים להסדר כבול, שהכבילות שבו נגעו למחיר שיוצע או שיידרש מלקוחותיהן עובר מוצרי צנרת, היו עלולות להפחית את התחרות ביניהן, ובין כל אחת מהן לבין יצרני צנרת ומשווקי צנרת אחרים.

לחילופין, נטען באישום זה, התאימה מצר פלס את פעולותיה להסדר שבין היצרנים המתואר לעיל, ביודעה על קיומו ופחימה שידל את מצר פלס להתאים את פעולותיה בתחום תמחור הצנרת ומתן הנחות להסדר זה.

בתום פרשת התביעה החלטתי לזכות את הנאשמים 8 ו- 9 מאישום זה. (ראה החלטה מיום 16.1.00). לאור זאת, הנאשמים שנותרו הם נאשמים 18 ו- 19.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

115. ב"כ הנאשמים 18-19 טוען כי לאור זיכויים של הנאשמים 8 ו-9, יש לזכות גם את הנאשמים 18-19.

אין לקבל טענה זו. כפי שנקבע בפסיקה, זיכוי של אחד משני שותפים לעבירה אינו מביא אוטומטית לזיכוי של השותף האחר, אלא אם יש בזיכוי כדי לשמוט את הקרקע תחת לחיוב בדין.

עמד על כך כבוד השופט שמגר בפסק הדין בע"פ 144/92 קבלרו נ' מדינת ישראל, פ"ד מח(2)407 בעמ' 415-411:

"... זיכוי של הקושר האחד אינו מביא אוטומטית לזיכוי של הקושר האחר, אלא אם יש בזיכוי משום 'השמטת קרקע' מתחת לחיוב בדין. ....  
אין מסיקים דבר 'השמטת קרקע' כמסקנה טכנית-פורמלית הנובעת מעצם הזיכוי אלא נפנים לטעמי הזיכוי כדי לבחון אם אכן מסתבר כי הקשר לא היה ולא נברא, או אם יש מקום להסקת מסקנה החלטית אחרת התואמת את נקיטת הלשון 'השמטת הקרקע' מתחת להרשעה. יש להדגיש, כי לא המסקנה הסופית הפורמלית של בית המשפט בהליך המשפטי האחר היא הקובעת לצורך הסוגיה שבפנינו אלא בחינה מהותית של ההכרעה האחרת."

בהתאם לכך, נקבע בפסיקה, כי אין לדבר על "השמטת קרקע" כאשר התשתית העובדתית לגבי כל אחד משני נאשמים השותפים לדבר עבירה שונה.  
כך נפסק בע"פ 4392/91 חוואג'ה נ' מדינת ישראל, פ"ד מט(2) 45, 53-56:

"...אין לדבר על 'שתי לשונות' של בית המשפט שעה שהתשתית העובדתית לגבי כל אחד משני נאשמים השותפים לדבר עבירה שונה. אם כנגד אלמוני קיימת מערכת ראיות שונה מזו הקיימת כנגד פלוני, שותפו לעבירה, אם משום שחלק מהראיות אינן קבילות כלפיו, אם משום שלהוכחת אשמתו של פלוני קיימות ראיות שהן מיוחדות להוכחת אשמתו, להבדיל מהוכחת אשמת אלמוני, לא מתקיימת התוצאה הבלתי רצויה שעל סמך מערכת ראיות זהה נמצא האחד זכאי בדינו והאחר חייב.  
במקרה כזה אין לומר שהכרעת הדין של האחד סותרת את הכרעת הדין של האחר, שכן אלו ניתנו על סמך מערכות עובדתיות שונות זו מזו אשר הובאו בפני בית המשפט."

דברים אלה יפים גם לעניינו. שכן הראיות אשר הוגשו נגד הנאשמים 18 ו-19, והדברים אמורים בעיקר בהודעתו של הנאשם 19, לא היו קבילות כנגד הנאשמים 8 ו-9. לפיכך, אין לומר כי זיכוי הנאשמים 8 ו-9 צריך שיביא לזיכויים של הנאשמים 18-19.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

116. טענה נוספת בפי ב"כ הנאשמים 18-19, לפיה יש לפרש את המונח "הסדר" במשפט הפלילי באופן צר ומצמצם. בהקשר זה, מפנה ב"כ הנאשמים 18-19 לפסק דינו של כבוד השופט טירקל בעניין **טבעול** (ע"א 6222/97 **טבעול** (1993) בע"מ נ' **מדינת ישראל**, פ"ד נב(3) 145), ממנו עולה, לפי הטענה, כי יש לתת למונח "הסדר" במשפט הפלילי פרשנות מצמצמת.

אינני מקבל גם טענה זו. דעתו של כב' השופט טירקל בפסק הדין טבעול הייתה דעת מיעוט, והיא נותרה במיעוט גם בדיון הנוסף בפרשה זו (דנ"א 4465/98 **טבעול** בע"מ נ' **שף הים** (1994) בע"מ ואח'), דינים עליון כרך ס 195, שבו אומצה באופן מפורש פרשנות מרחיבה למונח הסדר כובל. (ראה לעניין זה סעיף 28 לפסק דינו של כב' השופט מ. חשין).

לפיכך, יש לדחות טענה זו.

117. לגופו של האישום, טוען ב"כ הנאשמים, כי לא הובאו ראיות לקיומה של הסכמה או הסדר מחייב כלשהו בין הנאשמים 18-19 לבין הנאשמים 8 ו-9.

עובדה היא, טוענים הנאשמים, שהמחירים שקבעה הנאשמת 18 לא תאמו את מחיריהם של היצרנים האחרים אשר היו שותפים, לפי הנטען, להסדר הכובל. גם גובה ההנחות, לפי הטענה, היה שונה. זאת, משום שהנאשמת 18 קבעה רמת ההנחות התחלתית של 33% ממחיר המחירון, בעוד שהיצרנים האחרים קבעו כי הנחה זו, בשיעור של 33%, תהא ההנחה המרבית.

בהתאם לכך, טוענים הנאשמים, רבים מלקוחותיהם, בין היתר, "לב אופיר" שהייתה הלקוח הגדול ביותר שלה, קיבלו בחודשים אלה הנחות אשר עולות על 33% ומגיעות כדי 40% ממחיר המחירון ואף יותר. היקף השיווק ללקוחות אלה אשר קיבלו הנחות של 40% עמד, לפי הטענה וכפי שעולה מהמוצגים ת/283 – ת/369, על כ – 92.9% מהכמות המשווקת הכוללת של הצנרת על-ידי הנאשמת 18 בתקופה זו. בנוסף, נטען, שבחודש יולי 1994 המשיכה הנאשמת 18 למכור את מוצריה בהתאם למחירון הישן, שעה שהיצרנים האחרים העלו את מחיריהם, לפי מחירון יולי '94, בעשרות אחוזים, מה שהביא לעלייה גדולה בהיקף המכירות שלה. גם מחירון חודש אוגוסט 1994 (המסמך הנושא מספר נומרטור 0002א מתוך מוצג ת/531), לא היה זהה, לטענת הנאשמים, למחירון שפורסם בחודש יולי '94 על-ידי היצרנים האחרים.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

כל אלה, טוענים הנאשמים, מצביעים על כך שהנאשמים 18-19 לא הסכימו מעולם להגביל עצמם באופן כלשהו ולא ביקשו להתאים את פעולותיהם להסדר הכובל שנעשה בין אחרים.

אשר לעליית המחירים, נטען, זו נבעה מהעלייה במחיר חומר הגלם – הפוליאטילן, שעלותו מהווה 60% ממחיר המוצר הסופי. הנאשמים מצביעים בהקשר זה גם על כך שהכנסתה ברוטו של הנאשמת 18 בחודש יולי 94 לא גדלה לעומת הכנסתה באותו חודש בשנה הקודמת (נ/18/3), זאת חרף הגידול במכירות והעלייה בהוצאות. מכאן נובע, לפי הטענה, שהמחירים שהנאשמת 18 גבתה בחודש יולי 94 היו נמוכים משמעותית מהמחירים בחודש יולי 93, דבר שאינו מתיישב, לפי הטענה, עם היותה צד להסדר כובל. מסקנה זו עולה, לפי הטענה, גם מכך, שהיחס בין ההכנסות לכמות הנמכרת של מצר פלס בחודש יולי 94 היה נמוך באופן משמעותי בהשוואה לחודש הקודם (יוני 94).

מבחינה משפטית, טוען ב"כ הנאשמים, הנהגת מחירון זהה, מקום בו המחירון אינו משקף את המחיר הסופי, אלא משמש כנקודת פתיחה למשא ומתן בלבד, אינה בגדר הסדר כובל. בהקשר זה, הוא מפנה לפסק הדין בעניין The Queen v. Aluminum co of Canada Ltd שיידון בהמשך.

בנוסף, טוען ב"כ הנאשמים, שגם אם הנאשמים 18-19 היו, מהבחינה העובדתית, צד להסדר הכובל, דבר אשר מוכחש על ידם, לא התקיים בנאשם 19 היסוד הנפשי הנדרש להרשעה בעבירה זו, שכן הוא לא היה מודע לטיב ההתנהגות נשוא העבירה, לנסיבות העבירה ובמיוחד לא היה מודע לתוצאה העלולה לצמוח ממנה, היינו שתגובתו להצעתו של פחימה תתפרש על-ידי האחרון כהסכמה להצטרפות להסדר הכובל.

118. מהודעתו של הנאשם 19 בפני חוקרי הרשות עולה, שנאשם זה נפגש עם הנאשם 9 והסכים עמו על מכירת מוצרי הנאשמת 18 לפי מחירון אחיד וכן על רמת הנחות בסיסית. כך עולה מהודעתו:

"...ובאותה שיחה שדוד בר מימון ואשר פחימה היו אצלי דובר על כך שמצר פלס לא תנצל את הקטנת התחרות ביניהם כדי להשתלט על השוק. בנוסף לכך, ולאחר שהיה ברור למיטב הבנתי שמספר חברות יפעלו במסגרת שיווק משותפת, ומצר פלס לא תשתתף במסגרת הזאת, עלה הצורך בכל זאת להביא את המחירים לרמה היותר גבוהה שכן באותה תקופה המחירים היו מחירי הפסד, אשר פחימה הציע שהוא יציג דוגמה של מחירון חדש שיהווה בסיס לכל



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

החברות ולאחר שעיינתי בו, היה נראה לי שהוא מתאים למצר פלס ואכן פרסמנו מחירון כזה. אינני זוכר מה אמרתי לאשר פחימה על נושא מחירון ומחירים אבל זכור לי שסיכמנו על מחירון אחיד, על רמת הנחות בסיסית, והיה ידוע, לאשר פחימה, לפחות, שקבוצת לב אופיר תזכה אצלנו להנחות גדולות יותר בגלל היקף הפעילות, אמרנו לו, הכוונה שלי, שבגלל, שהוא, לב אופיר לקוח גדול, אנחנו נסכים לרמת מחירים שלב אופיר הציע לנו ושאני ידעתי שהוא הציע גם לאשר פחימה, הוא אמר לי את זה".

(ת/2 בעמ' 2-3).

בעדותו בבית המשפט, הציג אביטל גרסה שונה. בראשית דבריו הוא הכחיש כליל כי דיבר עם פחימה על שיעור הנחות:

"ת. שאני אדבר עם אשר על הנחות כלליות, אולי היה יכול לשאול מישוהו, או אשר אם לב אופיר היה אצלי, אבל שאני אדבר איתו על הנחות כלליות? לא נראה לי שדיברתי אתו אי פעם על הנחות".

(פ. 26.6.00 בעמ' 116)

בהמשך, כאשר הופנה על-ידי ב"כ המאשימה לדבריו האמורים בהודעתו, לפיהם הוא סיכם עם פחימה על מחירון אחיד ועל רמת הנחות בסיסית, טען אביטל כי אמירה זו לא נאמרה על ידו, אלא על-ידי חוקרי הרשות להגבלים עסקיים:

"ת. זה בוודאות סיכמנו על זה שזכות היוצרים שייך למוריס סרורקי, דיסקסנו על זה איך אמר, כמו שאתה שואל אותי הוא שאל אותי ככה וככה וכה, אפשר להגיד שסיכמנו? בסוף, לא יודע, באיזה שעה זה, אבל אמרתי לו כן, אפשר להגיד שסיכמנו ואז הוא רשם".

(פ. 26.6.00 בעמ' 116)

(116)

יחד עם זה, בהמשך עדותו, אישר אביטל כי מסר לפחימה שמצר פלס תאמץ את המחירון עם הנחה התחלתית של 33%:

"מזיכרון הדברים שלי הוא שסיפרתי או אישרתי לאשר פחימה שמצר פלס תאמץ, תעתיק את אותו מחירון שיש לו מחירים כאלה וכאלה וההנחה ההתחלתית היא 33%.

.. ש. מה שאתה אומר עכשיו, אתה אומר שאמרת שמצר תאמץ את המחירון, עם הנחה התחלתית של 33%.. ת. כן. אבל בלי פסיק. מחירון עם הנחה התחלתית של 33% זה מתאר מסמך אחד".



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

(פ. 26.6.00 בעמ')

(117)

בהמשך עדותו שינה אביטל טעמו פעם נוספת, וטען כי לא הושגה הסכמה על שיעור הנחה של 33% ממחיר המחירון:

"ת. להערכתי מה שכתוב שם, זה כשניסיתי להסביר לחוקרים שלא הייתה הסכמה של 33% כי כבר מראש היה ידוע שאנחנו מתחילים עם הנחות אחרות..."

(פ. 26.6.00 בעמ' 117)

119. בנושא זה אני מעדיף את הדברים שנאמרו על-ידי אביטל בהודעתו על פני דבריו בעדותו. ראשית, מועד מסירת ההודעה קרוב יותר לזמן האירועים, ויש להניח שבאותו מועד זכר אביטל את העובדות והאירועים הנוגעים לעניין טוב יותר. שנית, מהודעה זו עולה בבירור כי אביטל הגיע להסכמה עם פחימה על מחירון אחיד ועל רמת הנחות בסיסית. אינני מקבל את הטענה כי "זכות היוצרים" על המילים "סיכמנו על מחירון אחיד, על רמת הנחות בסיסית" שייכת לחוקר סרור, אשר שם את הדברים בפיו של אביטל. העיון בהודעה מעלה שאין מדובר רק במשפט בודד אשר לא שיקף היטב את כוונתו של אביטל. קדמה למשפט זה אמירה ברורה לא פחות, לפיה בשיחתו של אביטל עם פחימה, לאחר שהוברר שמצר פלס לא תשתתף במסגרת של השיווק המשותף, "עלה הצורך בכל זאת להביא את המחירים לרמה היותר גבוהה שכן באותה תקופה המחירים היו מחירי הפסד". אביטל גם אישר בעדותו, כי החוקר שאל אותו אם "אפשר להגיד שסיכמתם?", ורשם את הדברים רק לאחר שאביטל אישר לו שכך היה. בנוסף, עדותו של אביטל בנושא זה הייתה בלתי עקבית, הוא פסח על הסעיפים ונקט מדי פעם עמדה שונה לגבי הסיכום בדבר המחיר וההנחות. בסופו של דבר, עדותו של אביטל, לפיה הוא אישר לפחימה "שמצר פלס תאמץ, תעתיק את אותו מחירון שיש לו מחירים כאלה וכאלה וההנחה ההתחלתית היא 33%", דומה מאוד או אף זהה, להודעתו בה סיפר כי "זכור לי שסיכמנו על מחירון אחיד, על רמת הנחות בסיסית", שלתוכנה הוא ניסה להתכחש.

אינני מקבל גם את עדותו של אביטל, כי "לא הייתה הסכמה של 33% כי כבר מראש היה ידוע שאנחנו מתחילים עם הנחות אחרות". דברים אלה סותרים, הן את האמור בהודעתו, כי סיכם עם פחימה על הנחה בסיסית, והן את האמור בעדותו, לפיה מסר לפחימה כי מצר פלס תאמץ את המחירון עם הנחה התחלתית של 33%. גם טענתו של אביטל בעדותו, לפיה הוא לא הסכים על הנחה של 33% שכן היה ידוע מראש שמצר פלס





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

תתחיל עם הנחות אחרות, אינה שוללת את ההסכמה על רמה התחלתית של הנחות בשיעור 33%. בדבריו בהודעתו התייחס אביטל בהקשר זה ללקוח לב אופיר, שהוא לקוח גדול, שיזכה להנחות גדולות יותר מההנחה של 33%. בכך אין לשלול את האפשרות שלגבי לקוחות אחרים – לא מועדפים – הנחת המוצא (ההנחה הבסיסית או ההתחלתית, כלשונן של אביטל) תהיה נמוכה יותר ותעמוד על שיעור של 33% בלבד.

120. לעניין הטענה בדבר הגדלת העלויות עקב העלייה במחיר חומרי הגלם, כבר ציינתי, במסגרת הדיון באישום השלישי, שהגדלת עלויות הייצור, גם אם יש בה, מנקודת ראותו של היצרן, כדי להצדיק העלאת המחיר, אינה מכשירה עשיית הסדר כובל.

121. גם בעובדה שהכנסותיה של מצר פלס לא גדלו חרף העלייה בהוצאותיה, או בעובדה שמחיריה פחתו לעומת המחירים שהיו נוהגים בעבר (יולי 93'), אין כדי להוכיח שלא נעשה הסדר כובל כזה. ראשית, טענה זו יכולה, לכל היותר, לשלול את הביצוע של ההסדר הכובל, אך אין בה כדי לשלול את עצם ההסכמה, שהיא אשר יוצרת את הסדר כובל. שנית, הפחתת מחיר עשויה להיגרם עקב גורמים רבים, מה שאיננו שולל את האפשרות, או (מנקודת ראותו של היצרן) את הצורך, לעשות הסדר כובל גם במחיר נמוך מזה אשר שרר בעבר.

122. כפי שכבר נאמר, מצר פלס אימצה את מחירון יולי 94' שהונהג על-ידי אהליך יעקב והיצרנים האחרים. עם זה, טוען ב"כ הנאשמים 18-19, שהמחירון עצמו אינו משקף את המחיר לצרכן, שכן זה נגזר מגובה ההנחות, ואלה לא היו זהות. זאת, לפי הטענה, משום שהנאשמת 18 קבעה רמת הנחות התחלתית של 33% ממחיר המחירון, בעוד שהיצרנים האחרים קבעו הנחה מרבית בשיעור זה. על רקע זה, נטען, שרוב הסחורה שווקה על-ידי הנאשמת 18 ללקוחותיה בהנחות של 40%.

לטענת ב"כ הנאשמים, כדי שתיאום מחירים יהווה הסדר כובל, הוא צריך להתייחס למחיר זהה ולהנחות זהות, אשר יביאו יחדיו למחיר סופי זהה ללקוחות. לטענתו, גם "בחינת המשפט המשווה מלמדת כי הנהגת מחירון זהה, מקום בו המחיר שימש אך ורק 'נקודת פתיחה' למו"מ על המחיר הסופי, לא נתפסה כעבירה על דיני התחרות". ב"כ הנאשמים מבסס דעה זו על פסק הדין הקנדי The Queen V. Aluminum Co. of Canada Ltd, 29 C.P.R (2d), 183



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

באותו מקרה קבע בית משפט קנדי שעצם השימוש של מתחרים שונים במחירונים זהים או דומים, אינו בגדר הפרה של החוק. זאת, משום שאותם מחירונים לא שיקפו את המחיר הסופי של המוצרים, אלא שימשו כנקודת מוצא המשקפת את המחיר המרבי שעל בסיסו ניתנו הנחות ללקוחות ספציפיים. כלשונו של בית המשפט באותו פסק דין:

“But the list prices indicated on these published lists were not and were not intended to be the prices to be paid by customers but rather a point of departure or a maximum price from which salesmen could discount within a range established by their respective companies.

...

While the Alcan list was obviously used as a guide and while there were many similarities in the prices published by some of the other accused ... there is no evidence whatsoever that the real prices charged by the accused companies were similar... it is difficult to see how the use of the Alcan's price list as a guide can have much relevance”.

123. חומר הראיות מצביע על כך שמצר פלס אכן אימצה את מחירי הבסיס שלפיו נהגו היצרנים האחרים וכן את ההנחה של 33%, אף ששיעור הנחה זה שיקף, מבחינתה, רמת הנחות התחלתית, או כפי שהובהר לפחימה על-ידי אביטל, רמת הנחות בסיסית.

כך עולה מת/370, שהיא טבלת הנחות שהוכנה על-ידי העד יורם רימברג, המשקפת את ההנחות שניתנו על-ידי מצר פלס ללקוחותיה בחודשים מאי-דצמבר 94. מהטבלה עולה, כי בחודש יולי 94 נתנה מצר פלס ל-7 לקוחות (אור שי, אוריון, א. חבש, קומץ, חשמל דרוש, כנעני, פסאור) מתוך 18 לקוחות, הנחות בשיעור של 33%.

לשם לקוחות ניתנו הנחות בשיעור של 40% (אוטומט; אור 87; אדי אור; נוי מפרץ; אורי נוי; קבוצת לב אופיר) וללקוח אחד ניתנה הנחה בשיעור של 35% (אדגן) וללקוח נוסף הנחה בשיעור של 28% (שנר).

בחודש אוגוסט 94 נתנה מצר פלס ל-9 לקוחות הנחות בשיעור של 33% (אור שי; אוריון; א. חבש; קומץ; חשמל דרוש; כנעני; פסאור; רמות; שבורו הנדסת חשמל), ול-5 לקוחות ניתנו הנחות בשיעור של 40% (אוטומט; אור 87; אדי אור; נוי מפרץ; אור נוי).

ללקוח אחד (אדגן) ניתנה הנחה בשיעור של 35% וללקוח נוסף (שנר) ניתנה הנחה בשיעור של 30%.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

מבחינת היקף המכירות, אכן עולה מחומר הראיות, שרוב הסחורה נמכרה על-ידי הנאשמת 18 בהנחה של 40%. עובדה זו מוסברת בכך שסחורה זו נמכרה ללקוחות (סיטונאים) גדולים, אשר קיבלו עקב כך הנחה אשר חורגת מרמת ההנחות ההתחלתית של 33%.

124. העובדה שההסדר הכובל התייחס לרמת הנחות בסיסית או התחלתית, וכי חלק מהלקוחות קיבלו הנחות אשר עולות על שיעור זה ומגיעות כדי 40%, אינה שוללת את היותו של ההסדר הסדר כובל.

ראשית, הסכמה אשר מתייחסת להנחה הבסיסית או ההתחלתית שתינתן על-ידי צד להסדר הכובל, גם היא בגדר מגבלה שנוטל על עצמו אותו צד, אשר מתייחסת למחיר ומהווה, לפיכך, הסדר כובל. לצורך כך לא נדרש, שאותה מגבלה תהא זהה למגבלה שנוטל על עצמו הצד האחר להסדר.

שנית, במקרה שלפנינו, כפי שכבר הוסבר, ההסכמה בין אביטל לבין פחימה התייחסה למחיר הבסיסי, או למחיר ההתחלתי, ולא היה בה כדי למנוע מאביטל לתת הנחות גדולות יותר ללקוחות שביקרו חפץ, ש"לב אופיר" הייתה העיקרית שבהם. לפיכך, כפי שטוען ב"כ המאשימה, ההנחה גדולה יותר שנתנה מצר פלס ל"לב אופיר" או גם ללקוחות אחרים, אינה סותרת את ההסדר הכובל, אלא תואמת את תנאיו.

שלישית, אפילו תאמר שההנחות אשר עולות על 33% שנתנה מצר פלס ללקוחותיה סותרות את ההסדר הכובל, עניין זה נוגע לביצוע ההסדר, ואין בו כדי לשלול את עצם עריכתו של ההסדר.

רביעית, אין מדובר במקרה זה רק בגודלה של ההנחה אלא גם בעצם ההסכמה להעלות את המחיר על-ידי אימוץ מחירון חדש והפחתת ההנחות. הסכמה זו, הייתה נעוצה, גם להשקפתו של אביטל, ב"צורך ... להביא את המחירים לרמה היותר גבוהה שכן באותה תקופה המחירים היו מחירי הפסד" (מתוך דבריו של אביטל בת/2, עמ' 2). במסגרת הדיון באישום השלישי כבר הסברתי שתיאום כזה, אשר מאותת לצדדים האחרים להסדר שמצר פלס לא תכשיל את המהלך של העלאת המחיר, ואף תצטרף אליו, ולו באופן חלקי ותוך שמירה על האינטרסים שלה ביחס ללקוחותיה הגדולים, מהווה הסדר כובל.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

בהקשר זה ראוי לחזור ולציין, כי מדובר בהעלאה ניכרת של עשרות אחוזים גם ללקוחות שקיבלו הנחות בשיעור של 40%.

חמישית, עצם העובדה שהמחיר הסופי לא היה זהה לגבי כל הלקוחות, והוא נגזר מרמת ההנחות אשר השתנתה מלקוח ללקוח, אינה שוללת את קיומו של ההסדר הכובל. התיאום בין הצדדים בהסדר זה מתבטא בהצבת מחיר בסיסי המשמש כנקודת מוצא מוסכמת ומתואמת לקביעת המחיר הסופי על-ידי כל הצדדים להסדר. גם ההנחה של 40%, שניתנה ללקוחות הגדולים, כמו לב אופיר, לא יכלה הייתה שלא להיות מושפעת, מההנחה הבסיסית של 33%, אף שהיא הביאה בחשבון את היקף הרכישה הגדול של לקוחות אלה, אשר הצדיק, לפי השקפתם, מתן הנחות (כמות) גדולות מאלה הניתנות ללקוחות רגילים.

נקודת המוצא בסוגייה זו תמצא בלשון החוק, אשר קובע, כי "יראו כהסדר כובל הסדר שבו הכבילה נוגעת ל... המחיר שיידרש שיוצע או שישולם..."

הדגש בהקשר שלפנינו צריך שיושם על המילה "נוגעת". מונח זה מלמד שדי, לצורך הקמת הכבילה הנזכרת בסעיף 2(ב) לחוק, בכך שהכבילה תהא קשורה למחיר, בכלל זה, לאחד ממרכיביו של המחיר. אכן, כפי שהוסבר בבג"צ 47/83 **תור אור (ישראל) בע"מ נ' יו"ר המועצה ופיקוח על הגבלים עסקיים ואח'** פ"ד לט(1)169, (הגם שבהקשר אחר) אין די בנגיעה סתם, אלא נדרשת "נגיעה ממשית וישירה". מכאן, שכדי שתקום כבילה כמשמעה בחוק, די בכך שזו תהא "נוגעת" למחיר באופן ממשי וישיר, אך אין הכרח בכך שהיא תתבטא בזהות מלאה בין המחירים אשר נוהגים אצל כל הצדדים להסדר הכובל.

גם המשכו של סעיף 2(ב)1 לחוק, אשר מדבר על "המחיר שיידרש, שיוצע, או שישולם", מבהיר היטב שההסכמה נשוא ההסדר הכובל אינה חייבת להתייחס דווקא למחיר הסופי, הוא המחיר "שישולם", והיא עשויה להקים הסדר כובל גם כאשר מדובר במחיר ש"יידרש", או כלשונם של הצדדים במקרה שלפנינו, ה"מחיר הבסיסי" או ה"מחיר ההתחלתי".

כך עולה גם מפסק הדין בפרשת **הפניקס**, שם נטען שהסכמה על שיעור הנחות זהה אינה מקימה את כבילת המחיר לפי סעיף 2(ב)1 לחוק, כאשר מחירי הבסיס (שעל יסודם מחושבת ההנחה) שונים. במקום שבו המחירים הבסיסיים שונים, נטען באותו מקרה, אין



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בהנחות זהות כדי להביא למחיר סופי זהה, ועל כן אין מדובר בהסדר כובל. בית המשפט מפי כב' השופט ד. חשין, דחה טענה זו וקבע:

"... גם כבילה ביחס לשיעורי הנחה זהים (להבדיל מכבילה ביחס למחיר הבסיסי), היא כבילה **הנוגעת למחיר** שיידרש. אכן כן, פרשנות תכליתית של החוק דוחקת בנו לומר, כי גם כבילה ביחס לשיעור ההנחה היא כבילה הנוגעת למחיר שיידרש, משום שגם כבילה זו עלולה מעצם טבעה **למנוע או להפחית את התחרות**: לא יכולה להיות מחלוקת כי שיעור ההנחות הניתן לצרכן הנו מרכיב במחיר הסופי אותו ישלם הצרכן עבור המוצר. אין כל צורך שהסדר בדבר תיאום מחירים 'יסגור' את המחיר **הסופי** לצרכן כדי שיפגע בתחרות. החשוב לענייננו הוא, שגם אם תעריפי הבסיס של החברות דידן ושותפותיהן להסדר לא היו זהים, הרי ברי כי יצירת ההסדר בדבר מדיניות ההנחות הזוהי צמצמה את שיעור ההנחות שניתן עובר ליצירת ההסדר ו"קירבה" בין המחירים אשר הוצעו לצרכן בסופו של יום על-ידי החברות השונות.

...  
המסקנה המתבקשת משני הנימוקים האלה - ההנחה **כמרכיב במחיר הסופי** לצרכן **הוא כאלמנט שיווקי** מן המדרגה הראשונה - היא כי כבילה שעניינה שיעורי הנחה פוגעת במטרת החוק לא פחות מכבילה שעניינה מחיר הבסיסי; ועל כן, הגשמתה של תכלית החוק מחייבת שגם הסדר שבו הכבילה נוגעת ישירות לשיעורי ההנחה המרביים שינתנו למבוטחים יבוא בגדרה של החזקה שבסעיף 2(ב)(1) לחוק".

(פרק פד, סעיף 76 לפסק הדין).

125. במקרה שלפנינו, קיימת זהות, הן במחירי הבסיס והן בהנחות ההתחלתיות. תיאום כזה המתייחס לרכיב חשוב של המחיר, משפיע במידה רבה על המחיר הסופי, ודי בו כדי להקים הסדר כובל.

126. טענה נוספת שהעלו הנאשמים מפי בא כוחם, הנה כי עומדת להם ההגנה הקבועה בסעיף 34 יז לחוק העונשין, התשל"ז-1977 המורה כי: "לא יישא אדם באחריות פלילית למעשה, אם, לאור טיבו של המעשה, נסיבותיו, תוצאותיו והאינטרס הציבורי, המעשה הוא קל ערך".

טענה זו מבוססת, בין היתר, על כך שההסדר הכובל התקיים פרק זמן קצר בלבד; חלקה של הנאשמת 18 בשוק היה קטן יחסית; וכי הנאשמת 18 העניקה הנחות ללקוחות בשעורים העולים על ההנחות שנתנו יצרנים אחרים.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

**בית המשפט המחוזי בירושלים**

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

127. גם כאן אני סבור שלא ניתן לומר כי פגיעתו של ההסדר הכובל נשוא האישום בתחרות הייתה פגיעה שולית. אשר לטענה בדבר חלקה של הנאשמת 18 בשוק, ראשית טענה זו לא הוכחה. מעבר לכך, בחינתה של טענת זוטי הדברים איננה יכולה להצטמצם רק לחלקה של הנאשמת 18 בהסדר או בשוק, אלא להשפעת ההסדר כולו, על כל צדדיו, על התחרות. מבחינה זו, כפי שהוסבר לעיל, להסדר הייתה השפעה ממשית על התחרות, אשר התבטאה בעליית מחירים חדה בשוק. גם פעילותה של הנאשמת 18 לבדה, לאור נסיבות העניין, בכלל זה, היקף הפעילות הניכר שלה בחודשים יולי ואוגוסט 94, כמו גם היקף הייצור הכולל שלה, וההשפעה אשר עשויה להיות נודעת לו על ההסדר כולו, שוללת את האפשרות להחיל במקרה זה את הגנת זוטי הדברים. אשר לטענה כי הסדר זה התקיים תקופת זמן קצרה, כפי שציינתי במסגרת הדיון באישום השלישי, עניין זה נוגע לביצוע ההסדר הכובל, והוא אינו מהווה יסוד מיסודות העבירה.

128. טענה נוספת שהעלה עו"ד גוברין, היתה כי לא הוכח במקרה זה היסוד הנפשי של הנאשם 19. זאת, במיוחד לעניין רכיב התוצאה, אשר מחייב, להשקפתו, שהנאשם יהיה מודע ב'חזות מראש' לתוצאות האפשריות של מעשיו, ויחפוץ בהתרחשותם. לפי הטענה, אביטל גם לא היה מודע לכך שפחימה יראה בתגובתו משום מתן "אור ירוק" למימוש ההסדר הכובל. לטענתו, הנאשמים 18 ו-19 גם לא חפצו בהתרחשות התוצאה קרי, ביצירת ההסדר הכובל כמו שגם לא היו מעוניינים בהצטרפות לאותו הסדר.

129. גם טענה זו אין לקבל. המחשבה הפלילית הנדרשת לצורך הקמתה של אחריות פלילית בעבירת ההסדר הכובל, היא מחשבה מהסוג של מודעות (ראה פסק הדין תנובה לעיל), אולם, ככל שמדובר בעבירה לפי סעיף 2(ב) לחוק, הואיל וקיומו של חשש לפגיעה בתחרות אינו נמנה על יסודות העבירה, והואיל והפגיעה בתחרות מובנית בסעיף זה כחזקה חלוטה שאינה ניתנת לסתירה, אין נדרשת הוכחת מודעותו של הנאשם לתוצאה האפשרית של הפגיעה בתחרות אשר נובעת ממעשיו. כך נקבע, הן בפסק הדין בעניין הפניקס אשר נזכר לעיל (עמ' 51-44) והן בפסק הדין בעניין תנובה לעיל (סעיפים 64-68). אינני מקבל גם את הטענה בדבר העדר מודעות מצדו של אביטל לרכיבים ההתנהגותיים ולנסיבות האחרות הקשורות להסדר זה. אין זה מתקבל על הדעת, שאביטל עשה הסדר כובל בלא שהיה מודע למעשיו ולמשמעות הנובעת מההסכמה שנתן לפחימה כי יאמץ את המחירון וההנחות הבסיסיות. אביטל גם לא טען כך, שהרי אדם גם אינו יכול לטעון, בד בבד, כי מחד לא היה צד להסדר הכובל, ולחלופין, אם היה צד להסדר, הוא לא היה מודע לנסיבות ההסדר ולתוצאותיו.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

130. התוצאה היא שיש להרשיע את הנאשמים 18 ו - 19 בעבירה של עשיית הסדר כובל המיוחסת להם באישום הרביעי.

### אישום מס' 5

131. על-פי אישום זה, במהלך חודש ספטמבר 1994 או בסמוך לכך, ערכו הנאשמים הסדר לפי יהפכו פוני פלסט (נאשמת 3), פלסיטקת (נאשמת 6) ו - א.ש פלסט (נאשמת 8) לשותפות שוות בחברת "אוהליך יעקב". ההסכם נערך באמצעות מנהליהן של הנאשמות, הנאשמים 4,5,7,9 הנזכרים לעיל. על-פי הסדר זה, ביקשו הנאשמים לפעול לוויסות והשוואת הכמויות המיוצרות והמשווקות על ידן, באופן שכמויות אלה יחולקו ביניהן בשווה. לצורך כך, התחייבו השותפות להפוך את חברת אהליך יעקב לכלי שיווק עיקרי לתוצרתן, והסכימו כי הרווחים השנתיים שיצמחו לחברה כתוצאה מפעילותה השיווקית יתחלקו בין שלושתן באופן שווה. חברת אהליך יעקב אף נועדה לשמש ככלי לביצוע ההסדר, באופן שתרכו את ביצועו ותפקח עליו. לצורך כך התחייבו השותפות למסור זו לזו דיווחים חודשיים על כמויות הצנרת שייצרו וישווקו, הן באמצעות אהליך יעקב והן בשיווק ישיר ללקוחות שמחוץ לחברה. השותפות אף הסכימו ביניהן כי מנהל חברת "אהליך יעקב", העד מכלוף (לולו) שטרית, יתמנה כרכז ההסדר והתחייבו למסור לו דיווחים חודשיים שוטפים על כמויות הצנרת שתמכור כל אחת מהן במכירות החיצוניות אשר יגובו בתיעוד מתאים. כמו-כן הסמיכו השותפות את שטרית, בהסכמתו, לווסת את רכישות החברה מכל אחת מהשותפות, בהתחשב במכירותיה החיצוניות, ולקבוע את כמות הצנרת שתוזמן מכל שותפה בכל חודש באופן שיביא לשוויון בכמויות הכוללות של צנרת שתיוצר ותשווק כל שותפה מידי חודש. עוד הסמיכו השותפות את שטרית, בהסכמתו, לפקח על פעולות הייצור ושינוע הסחורה במפעליהן ע"י שיגור פקחים מטעם החברה שיערכו ביקורות פתע במפעלים כדי לוודא שדיווחי השותפות לגבי היקף הייצור והמכירות החיצוניות הם דיווחי אמת.

לצורך ביצוע ההסדר, נטען בכתב האישום, הוקם מנגנון דלקמן:  
שטרית, קיבל לידי מן השותפות דיווחים חודשיים על המכירות החיצוניות. הדיווחים גובו בהעתקים של תעודות המשלוח המתאימות. שטרית ערך במקביל סיכומים על בסיס



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

חודשי, של סך הזמנות החברה מכל אחת מהשותפות והשווה בינם לבין סיכומי מכירותיהן החיצוניות, כפי שדווחו לו.

שטרית אף ויסת בפועל, על-פי הנטען בכתב האישום, את הזמנותיה של החברה מהשותפות, בכל חודש, בהתבסס על נתוני המכירות החיצוניות והפנימיות של כל שותפה בחודש הקודם, כאשר הויסות נעשה על-ידי הקטנת הזמנותיה של החברה לחודש העוקב משותפה שמכירותיה החיצוניות בחודש הקודם עלו על אלה של השותפות, ובמקביל הגדיל את הזמנות החברה משותפה או משותפות להסדר שמכירותיהן החיצוניות היו נמוכות משל יתר השותפות. כך נעשה, על-פי כתב האישום, כדי ליצור שוויון בין כמויות הצנרת שמכרה על אחת מהשותפות מדי חודש.

בעשותם כן, כנטען בכתב האישום, כבלו עצמם הנאשמות ביחס לכמות הכוללת שתיוצר ותימכר על-ידי כל אחת מהן, באופן שהיה עלול להפחית את התחרות בעסקים בין השותפות לבין עצמן ובין כל אחת מהשותפות לבין יצרנים ומשווקים אחרים של צנרת, מבלי שקיבלו את אישור בית הדין להגבלים עסקיים, היתר זמני או פטור מחובת אישור ההסדר.

132. ביחס לאישום זה הציגו המאשימה והנאשמים שתי גרסאות נוגדות. גרסת המאשימה, היא כי הוסכם בין שלושת השותפות בחברת "אהליך יעקב" לווסת את הרכישות מכל אחת מהן כך, שלצורך חישוב כמויות הייצור הובאו בחשבון הן מכירות השותפות - היצרניות לחברת השיווק והן מכירותיהן בשיווק עצמאי ללקוחות אחרים. הנאשם 7 החזיק בגרסה שונה. לפי גרסה זו, כל שהוסכם בין הנאשמים היה כי חברת השיווק תרכוש כמויות שוות משלושת החברות השותפות, אך לא הוטלה, לגרסתו, כל מגבלה ביחס לכמויות שיוצרו על-ידי השותפות ושוקו על ידן מחוץ לחברת "אהליך יעקב".

ב"כ הנאשם 7, מוסיף וטוען, כי גם אם תתקבל גרסת המאשימה ביחס לאישום זה, הרי שאין בה משום עשיית הסדר כובל כמשמעו בחוק ההגבלים.

133. אדון תחילה במחלוקת העובדתית שבין הצדדים. בגרסת המאשימה תומכת הודעתו של שטרית בפני חוקרי הרשות מיום 20/11/94 (ת/647) ממנה עולה כי הוא אכן ריכז את הכמויות שנמכרו על-ידי שלושת השותפות, הן





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

ל"אוהליך יעקב" והן ללקוחות אחרים, וזאת על-פי דרישת הנאשמות, על מנת להשוות את הכמויות הנמכרות על-ידי כל אחת מהן.

כך עולה מהודעתו של שטרית בנושא זה:

"ת. מסמכים אלה שאני מעיין בהם מהווים מסמכי כמויות של צנרת מריכף שהחברה אוהליך יעקב קנתה מהשותפים א.ש פלסט, פלסטיקת ופוני פלסט. אני מילאתי את הטבלאות והכמויות בכדי שבסוף חודש אוקטובר 1994 נדווח לכל השותפים כמה כמויות כל אחד מכר לאוהליך יעקב. הכמויות צוינו על-פי תעודות המשלוח שסופקו לאוהליך יעקב ע"י החברות השותפות. מסמך המצוין ב-00217 מציין ריכוז של כל הכמויות שנמכרו דרך השותפים גם לחברה אוהליך יעקב וגם מחוץ לחברה בחודש אוקטובר 1994. ריכוז זה של כלל המכירות הוא דרישה של 3 השותפים היצרנים. את הנתונים לגבי מכירות שלא דרך אוהליך יעקב השותפים של החברה מעבירים אלי תעודות משלוח כאשר המחיר לא רלוונטי ולא נקבע על-ידי וכן כמויות, ועלי היה לדאוג שסך הכמויות הכללית ביניהם תהיה שווה".

(שם, בעמ' 10)

גם הודעתו של שטרית מיום 20.7.95 (ת/648), בה הוא מסביר את אופן ויסות כמויות הייצור בין השותפות, תומכת בגרסת המאשימה:

"ת. לשאלתך אני משיב שהמסמך הזה מסייע לי לדעת כמה כל אחד ספק כמות ולפי זה אני מווסת את השני, אני אומר לזה שמכר פחות לספק לי יותר כמות וכך אני דואג שכל אחד ייצר כמות שווה בסך כל הייצור שלו לאהליך ומחוץ לאהליך יעקב. לשאלתך אם הטבלה ב 3/11/94 196 היא סופית אני משיב שהוא מדווח לי על כל מכירה מחוץ לאהליך יעקב ואני דואג לווסת את הכמויות".

(שם, עמ' 9)

בהמשך הודעתו מסביר שטרית פעם נוספת את טיבו ודרך פעולתו של מנגנון הויסות:

"ש. האם הצלחת לאזן בין המכירות של 3 השותפים, כלומר שכל אחד מהם ייצר כמות שווה במשקל.  
ת. לא תמיד באותו חודש אפשר לאזן את זה, בחודש אחרי זה מאזנים. בפרק זמן של מספר חודשים הכמות שמיצרים ומוכרים 3 השותפים שווה ומתאזנת...  
ש. כיצד ובאיזה תדירות אתה דואג לכך ש – 3 השותפים בחברת אוהליך יעקב ייצרו כמות שווה.  
ת. בסוף כל חודש אני עורך חישוב של כמויות, מדווח לשותפים על כמויות שכל אחד ייצר, כל אחד מהם, ומבקש מהם שבחודש הבא



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

מי שהיה נמוך שייצר יותר או ששני שותפים או שותף אחד ייצר פחות, כלומר זה שיצר יותר מדי, יותר מאחרים, ייצר פחות. באופן כללי עד היום הסידור הזה עבד והכמויות כמעט התאזנו ביניהם".

(ת/648,

עמ' 11-12)

בעדותו בבית המשפט סטה שטרית מהאמור בהודעותיו, והעיד כי כל שהוסכם בין שלושת השותפות היה להגיע לשוויון בכמות הייצור שימכרו לאוהליך יעקב. כך, במענה לשאלת ב"כ המאשימה האם "מר שטרית, כשאמרת שכולם ייצרו אותו דבר הכוונה שכולם ימכרו לאוהליך יעקב כמות שווה או שסך כל הייצור של כל אחד יהיה שווה" השיב העד: "הכוונה שאמרתי זה שישפכו לאוהליך שווה בשווה". (פ' 15.3.99 עמ' 66).

שטרית חזר על דברים אלה גם כאשר נחקר ע"י ב"כ הנאשם 7, עו"ד וינבוס, באומרו כי: "חלוקה היא דבר גרוע, אבל אני אומר לך שלי ידוע, מה שלי היה ידוע, שכולם צריכים לספק לאוהליך, אותו כמות ייצור". (פ' 22.4.99 עמ' 41).

הודעתו של שטרית התקבלה כראיה לפי סעיף 10 א' לפקודת הראיות [נוסח חדש].

134. לאחר ששקלתי את מכלול נסיבות העניין, באתי לכלל מסקנה, כי יש להעדיף את הודעותיו של שטרית בפני חוקרי הרשות להגבלים עסקיים על פני עדותו בבית המשפט. אלה טעמי.

ראשית, בעדותו של שטרית בבית המשפט לא מצאתי הסבר סביר ומשכנע לשוני בין שתי הגרסאות. כך, כאשר נשאל על-ידי ב"כ המאשימה, עו"ד גושן, לפרש הסתירה בעדותו השיב כי: "יכול להיות שהייתה אי הבנה אז. מה שהיה צריך להיות שווה זה סך כל הייצור של השותף של כל השותפים". (פ' 15.3.99, עמ' 68).

שנית, שטרית חזר בהודעותיו, בשתי הזדמנויות, הן בחקירתו הראשונה בתאריך ה-20.11.94 והן בחקירתו השנייה, אשר נערכה כשנה לאחר מכן, בתאריך ה-20.7.95, על כך שהוא עקב אחר כלל כמויות הייצור של הנאשמים, הן "אוהליך יעקב" והן ללקוחות אחרים, במטרה להשוות את הכמויות הנמכרות על-ידי כל אחת מהן. חזרה על דברים אלו, בשתי הזדמנויות שונות ובמרחק זמן רב זו מזו, יש בה כדי לחזק את אמינותן של אמרות אלה.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

שלישית, קיימות ראיות נוספות אשר מתיישבות עם האמור בהודעותיו של שטרית ותומכות במסקנה כי שטרית אכן עקב אחר כלל כמויות הייצור של כל אחת מהנאשמות, הן מכירות של כל אחת מהן ל"אוהליך יעקב" והן מכירות ישירות ללקוחות.

מדובר במוצגים ת/81, ת/85-ת/89. מוצגים אלה הנם ניירות עבודה אשר נתפסו על-ידי חוקרי הרשות להגבלים עסקיים במשרדי חברת "אוהליך יעקב". כל מוצג הנו טבלה המרכזת כמויות מכירת צנרת של כל אחת מהשותפות ללקוחות. בטור ימני של כל טבלה רשומים מספרים סידוריים של תעודות משלוח ולידם כמות הצנרת שסופקה על-פי אותה תעודת משלוח. בחלקה התחתון של הטבלה מופיע סיכום כמויות הצנרת לפי מטרים ולאחריו סיכום הכמויות בטונות.

ת/81 אשר נושא את הכותרת "א.ש. פלסט מצר" הנו דו"ח מכירות של חברת א.ש. פלסט למצר לחודש אוקטובר 1994. מדו"ח זה עולה כי סך הכמויות בטונות הנו 10041 טון. ת/85 אשר נושא את הכותרת "פוני פלסט בע"מ+אחים חדיג'ה מקלדה" הנו דו"ח מכירות של חברת פוני פלסט לאחים חדיג'ה ולאחים מקלדה לחודש אוקטובר 1994. מדו"ח זה עולה כי הכמויות שנמכרו עומדות על 11966 טונות.

ת/87-88 מרכזים שניהם את כמות הצנרת שנמכרה על-ידי חברת פלסטיקת לפלסטרו גבת. מת/87 עולה כי סך הכמויות שנמכרו הנו 17809 טון, ומת/88 עולה כי סך הכמות הנה 14493 טון. סה"כ הכמות הנמכרת (על-פי שני מסמכים אלה) עמדה על 32,302 טון. ת/89 נושא את הכותרת "דו"ח ייצור חודש 10/94". גם כאן מדובר בטבלה אשר מורכבת משה טורים שכותרתם: "תקן שחור", "תקן ירוק", "מתעלים", "תקשורת" "אחרים" ו"סה"כ". עיון בטור שכותרתו "אחרים" מלמד כי הכמויות שצוינו עבור כל אחת משלושת השותפות זהה לכמות שסיפקה כל אחת מהשותפות ללקוחות אחרים כפי שנרשם בת/81 ו-ת/85-88.

כך למשל, עבור חברת פוני פלסט צוין המספר 11966. מספר זה זהה לסך הכמויות שנרשם בגין מכירות פוני פלסט לאחים חדיג'ה ולאחים מלאדה במוצג ת/85. הוא הדבר לגבי פלסטיקת, אשר המספר 32302 המופיע בטור שכותרתו "אחרים", הנו חיבורם של המספרים 17809 ו-14493 המופיעים כסך הכמויות בטונות של המכירות המופיעות בטבלאות המכירה לפלסטרו גבת במוצגים ת/87 ות/88.

גם לגבי ת/89 קיימת סתירה בין הודעתו של שטרית בפני חוקרי הרשות לבין עדותו בבית המשפט.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בהודעתו מיום 20.7.95 (ת/648) תיאר שטרית את ת/89 כמשקפת את סך כל הייצור של כל אחת מהשותפות:

"שאלה: אני מציג בפניך מסמך ב 217 3/11/94 נא עיון והתייחסותך.  
תשובה: כפי שאמרתי קודם, זה סה"כ טונות של 3 השותפים בחברה לחודש 10/94, כמה כל אחד בסה"כ יצר".

(עמ' 12)

בעדותו בבית המשפט מסר שטרית גרסה שונה:

"ש. מה זה המסמך? (ת/89-י.ע.)  
ת.דו"ח ייצור. כמה כל אחד סיפק לחברה אם אני לא טועה".

(פ. 15.3.99 בעמ' 81)

עיון במוצגים ת/81, ת/88-85 ות/89 אינו מותיר מקום לספק כי הגרסה שמסר שטרית בהודעתו היא הגרסה הנכונה וכי הוא ריכז את כלל כמויות הייצור של השותפים, הן מכירות לאוהליך יעקב והן מכירות ישירות ללקוחות. ת/89 מהווה עדות ברורה לכך, שכן ניתן לראות בבירור כי שטרית ערך חישוב הן של הכמויות שסיפקה כל אחת מהשותפות לאוהליך יעקב והן של הכמויות שסופקו על ידן ללקוחות אחרים. הטור הנושא את הכותרת "סה"כ" במוצג ת/89 מהווה סך כמויות הייצור של כל אחת מהשותפות, כפי שנתקבל מחיבור של מכירות השותפות לאוהליך יעקב ומכירות השותפות בשיווק עצמאי ללקוחות.

המסקנה העולה מדברים אלה, היא שיש להעדיף את הודעותיו של שטרית בפני חוקרי הרשות על פני עדותו בבית המשפט.

135. חומר הראיות העיקרי הנוגע לאישום זה מבוסס, כאמור, על הודעותיו שטרית בחקירתו, והוא מצריך, מכוח סעיף 10א(ד) לפקודת הראיות, דבר לחיזוקו.

כך גם נדרש על-פי סעיף 54א(א) לפקודת הראיות, אם מדובר בעדות של שותף, שהוא "עד מדינה, היינו עד אשר מעיד מטעם התביעה לאחר שניתנה או שהובטחה לו טובת הנאה, אף נדרש, על-פי סעיף 54א(א), דלעיל, סיוע.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

136. ב"כ המאשימה טוען, שבנסיבות העניין בהן בית המשפט מסתמך על הודעותיו של שטרית בפני חוקרי הרשות להגבלים עסקיים, אשר קדמו לעדותו בבית המשפט ולהסדר הטיעון שנעשה עמו, אין מדובר בעדות אשר ניתנה לאחר שניתנה או הובטחה לשטרית טובת הנאה. כמו כן, מעלה ב"כ המאשימה את האפשרות, לפיה אין להתייחס לשטרית כאל שותף של הנאשמים האחרים מכיוון שהוא היה עובד שכיר שלהם.

137. במקרה שלפנינו אין צורך להכריע בטענות אלה, שכן מקובל עלי שחומר הראיות שהוצג על-ידי המאשימה עומד הן בדרישת החיזוק והן בדרישת הסיוע. במשרדיה של אהליך יעקב נמצאו, כפי שכבר נאמר, ניירות עבודה, הם ת/81 ת/85-ת/89. מדובר בראיות אשר באות ממקור נפרד ועצמאי, אשר לא הייתה מחלוקת על קבילותן ומהימנותן, והן נערכו קודם לחקירתו של שטרית על-ידי חוקרי הרשות להגבלים עסקיים. העיון בראיות אלה, ובמיוחד בת/89, מעלה כי ראיות אלו מתיישבות עם גרסת המאשימה.

סיוע נוסף עולה מהימצאותן במשרדי אהליך יעקב של תעודות משלוח של השותפות, אשר מתייחסות למכירות ישירות של השותפות ללקוחותיהן. על-פי גרסת הנאשמים, לא היה מקום שתעודות אלה, שאינן נוגעות, לגרסתם, לאהליך יעקב, תמצאנה בחזקתה.

הנאשם 7, בר מימון, הכחיש הן בהודעתו בפני חוקרי הרשות והן בעדותו בית המשפט כי היה צד להסכם בדבר ויסות כמויות הייצור, אך הוא הודה בהעברת תעודות משלוח בגין מכירות ישירות לפלסטרוגב.

בר מימון נתן הסברים שונים בנוגע להימצאותן של תעודות משלוח אלה במשרדיה של אהליך יעקב. ההסבר הראשון שניתן על-ידו, היה שהוא העביר את תעודות המשלוח מתוך רצון טוב. כך עולה מהודעתו:

"שאלה: אם כן, מדוע לולו שטרית עורך רישום זה?  
תשובה: אני לא יכול לענות במקום לולו על נסיבות הריכוז הנ"ל.  
אני מעביר מתוך רצון טוב תעודות משלוח שאני מספק לפלסטרוגב. לא ידעתי שלולו מכין כזה ריכוז. אספקות אלו מעוגנות בחוזה שמנתק את פלסטרוגב באופן מוחלט באספקה וגביה מכל קשר לאהליך יעקב".

(ת/607 בעמ' 36-35)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בעדותו בבית המשפט נתן בר- מימון הסבר אחר, לפיו נהג להעביר תעודות משלוח כאשר דובר במשלוחים משותפים של חברת אוהליך יעקב ופלסטיקת לפלסטרוגבת. כך עולה מעדותו בנושא זה:

"ת. .. יכול להיות שיש העברה בפקס של תעודת משלוח, מכיוון שתעודת משלוח, לפעמים הייתי לוקח סחורה ממני וגם מאוהליך יעקב ומעביר לפלסטרוגבת שהיה הלקוח שאני עבדתי מולו".

וכן:

"ת. .. ת/87 ות/88 אני מראה לך שלוש תעודות משלוח, אז אתה אומר שאתה כן היית מעביר לפעמים תעודות משלוח כאלה? ת. כן, מכיוון שהיו משלוחים משותפים".

(פ. 29.5.00 עמ' 88-89)

138. אינני מקבל הסברים אלה.

ההסבר הראשון שניתן על-ידי בר מימון, לפיו העביר את תעודות המשלוח "מתוך רצון טוב", אינו משכנע כלל. שהרי בר מימון ציין בהודעתו, כי אספקת הצנרת לפלסטרוגבת הייתה כדבריו, "מעוגנות בחוזה שמנתק את פלסטרוגבת באופן מוחלט באספקה וגביה מכל קשר לאוהליך יעקב". אם האספקה לפלסטרוגבת גבת מנותקת על-פי החוזה מאוהליך יעקב, לא היה מקום לכך שתעודות משלוח הקשורות לשיווק של פלסטיקת לפלסטרוגבת תמצאנה אצל אוהליך יעקב. ההסבר המתקבל יותר על הדעת, הוא שהעברת תעודות המשלוח נועדה לפקח על כמויות הייצור של כל אחד מהשותפות.

גם ההסבר לפיו העברת תעודות המשלוח נעשתה כאשר דובר במשלוחים משותפים של אוהליך יעקב וחברת פלסטיקת לפלסטרוגבת, איננו מהימן בעיני. זאת, לאור העובדה שבר- מימון לא הזכיר בהודעתו את דבר קיומם של משלוחים משותפים כאלה ומצא לנכון להעלות הסבר זה לראשונה בעדותו בבית המשפט.

מקובלת עלי גם טענת המאשימה, לפיה אין בהסבר זה כדי להסביר את ההיקף הנרחב של העברת תעודות המשלוח.

משנפלו הסבריו האמורים של בר מימון, נותרה הודאתו בדבר העברת תעודות המשלוח לחברת אוהליך יעקב. בעובדה זו, כשלעצמה, יש כדי לשמש סיוע להוכחת האמור בהודעותיו של שטרית.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

אשר לנאשם 9, פחימה, הימנעותו מלהעיד בבית המשפט משמשת גם היא כסיוע להודעתו של שטרית. (סעיף 162 לחסד"פ).

139. ב"כ הנאשם 7 טען בסיכומיו, כי גם אם תתקבל גרסת המאשימה, הרי שאין בה משום עשיית הסדר כובל כמשמעו בחוק ההגבלים העסקיים. זאת, על-פי הטענה, משום שהנאשמות לא נטלו על עצמן כל הגבלה בקשר לכמות הייצור אשר תיוצר על ידם ולא הגבילו את עצמן באשר ליכולתן למכור לגורמים אחרים מלבד חברת "אהליך יעקב".

140. אין בידי לקבל טענה זו. לאור הראיות דלעיל, אין ספק בכך שההסדרים שנעשו בין השותפים היו במהותם הסדרים כובלים. כאשר השותפות הגבילו עצמן באשר לכמות הייצור הכוללת שתיוצר על ידם, זאת על-ידי הסכמתם להשוות את כלל כמויות הייצור והשיווק של כל אחת מהן, גם מכירות לחברת "אוהליך יעקב" וגם מכירות בשיווק ישיר ללקוחות. הסדרים אלה נופלים בגדרם של סעיפים 2(א) ו-2(ב)(4) לחוק.

הטענה שהנאשמים לא הגבילו עצמם באשר ליכולתם למכור לגורמים אחרים, מלבד אהליך יעקב, אינה רלבנטית לענייננו. זאת, משום שהעבירה המיוחסת לנאשמים באישום זה, היא עבירה לפי סעיף 2(ב)(4) לחוק (בנוסף על 2(א)), שעניינה בכבילה הנוגעת לכמות הנכסים בעסק, ולא לכבילת הבלעדיות.

### הסתמכות על ייעוץ משפטי

141. לטענת הנאשם 7, יש לפטור אותו מאחריות פלילית בקשר לעבירה נשוא אישום זה, בשל כך שסמך את מעשיו על ייעוץ משפטי שניתן לו על-ידי עורך דינו, אשר העלה כי אין במעשיו משום עבירה על חוק ההגבלים העסקיים. בר-מימון העיד, כי סמוך לחודש ספטמבר, התברר לו כי הרץ איננו נמצא בחברת אוהליך יעקב וכי בעלת המניות בחברה היא פוני פלסט. או-אז הועלתה הצעה להקים חברת שיווק משותפת בבעלות שלוש החברות. בר-מימון פנה לעו"ד ברוך וביקש ממנו את חוות דעתו בנוגע להקמתה של חברת שיווק משותפת. עו"ד ברוך הפנה אותו לסעיף בחוק ההגבלים העסקיים, אשר ממנו עלה, לדעתו, כי הקמת חברת שיווק משותפת כשרה מבחינת דיני ההגבלים העסקיים. כך העיד בר-מימון בחקירתו ברשות:



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"תשובה:....מאותו רגע במשך אוקטובר, ואולי בסוף ספטמבר, בקשתי מהעו"ד יוסי ברוך את הייעוץ איך להקים חברת שיווק מבלי שיהיה עבירה על חוק ההגבלים העסקיים. העו"ד מצא סעיף בחוק שחברת שיווק היא חברה חוקית לכל דבר ועל סמך סעיף זה פעלנו והקמנו את חברת השיווק בסוף אוקטובר".

(ת/607, בעמ' 18)

כך גם עולה מעדותו בבית המשפט:

"ת. ...כשהתחילו להשתנות דברים אני רציתי שעורך דין ילווה את הנושא, שכל מה שיקרה שם יהיה חוקי, לא פניתי לאיזשהו אפיק, אלא שיהיה חוקי, לכן הלכנו והקפדתי ועמדתי על איזה שעורך דין של החברה הוא זה שיבצע את ההסכם, ואכן ככה זה נעשה, השותפים של אותה חברה שהייתה אמורה לקום הסכימו לגשת לאותו עורך דין של חברת פלסטיקט, עורך דין יוסי ברוך שיבצע עבורנו את ההסכם".

(פ. 29.5.00 בעמ' 12)

142. לטענת המאשימה, אין לקבל, בנסיבות המקרה, את טענת ההסתמכות של הנאשם. מהבחינה המשפטית, טוען עו"ד גושן, כי טענת ההסתמכות יכול שתהווה הגנה במשפט פלילי רק בעבירות של כוונה מיוחדת, ואין לקבלה בעבירה, כמו עבירת ההסדר הכובל, שאינה מחייבת קיומה של מחשבה פלילית מסוג זה. לגבי פסק הדין בעניין פרומדיקו (ע"פ 1182/99 אליהו הורוביץ ואח' נ' מדינת ישראל, דינים עליון כרך נח 304), אשר הכיר בהגנת ההסתמכות על ייעוץ משפטי, נטען, כי יש להגביל תחולתה של ההלכה העולה מפסק דין זה, לעבירות של כוונה מיוחדת. זאת לאור השוני בין העבירה שנדונה באותו פסק דין, היא העבירה לפי סעיף 220 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] הדורשת קיומה של כוונה מיוחדת להתחמק ממס, לבין עבירת הסדר הכובל אשר כאמור אינה דורשת כוונה כזאת.

טענה זו נדחתה על-ידי בפסק הדין בעניין תנובה (ת"פ 149/96 מדינת ישראל נ' תנובה מרכז שיתופי לשיווק תוצרת חקלאית לישראל בע"מ, דינים-מחוזי, כרך לב(6) 662). אשר על כן אין לי אלא להפנות לדברים האמורים באותו פסק הדין. (שם, פסקאות 107-110).





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

לגבי אופיו של הייעוץ המשפטי, טוענת המאשימה, כי הנאשם לא הציג בפני עורך דינו את כלל הנתונים והשאלות הרלוונטיות באורח ישיר וברור, והתמונה שהוצגה לפני עורך הדין ברוך הייתה תמונה חלקית בלבד. באופן קונקרטי נטען בהקשר זה, כי הנאשם סיפר לעו"ד ברוך על כוונתו להקים חברת שיווק משותפת, אך לא ציין בפניו דבר בנושא הכבילות הספציפיות שנטלו עליהם הנאשמים במסגרת זו.

143. טענתה האחרונה של המאשימה מקובלת עלי. תנאי לקבלת טענת ההסתמכות על ייעוץ משפטי, הוא שבפני עו"ד – היועץ, תונח תשתית עובדתית מלאה. מהראיות שהוצגו עולה, כי בר מימון לא הציג בפני עו"ד ברוך תשתית עובדתית מלאה, כזו היכולה לשמש בסיס להסתמכות. בר מימון ציין בפני עו"ד ברוך כי בכוונתו להקים חברת שיווק משותפת, אך לא ציין בפניו את הכבילות שנטלו על עצמם הנאשמים במסגרת חברת השיווק המשותפת. כך, כאשר נשאל הנאשם בעדותו, האם סיפר לעו"ד ברוך על ויסות כמויות הייצור של שלושת השותפות, השיב הנאשם:

"ת. לא, לא סיפרתי לו וגם אני לא חושב שהיה מצב כזה. אני מראה לך שאנחנו ייצרנו גם מחוץ למסגרת של אוהליך יעקב. לכן גם לא הייתי לספר לו".

וכן:  
"ת. לא. אני עוד פעם חוזר ואומר, יכול להיות שיש פה מצב, חברת השיווק אולי התנהלה באיזושהי צורה לא נכונה, אני לא הייתי מעורב בזה, אני התנגדתי לזה, אני לא הלכתי, בטח לא התייעצתי עם עורך הדין שלי לעשות פעולות שהם לא נכונות".

(פ. 29.5.00 בעמ' 101)

בר מימון גם לא ציין בפני עו"ד ברוך את דבר קיומה של ההסכמה בדבר העברת תעודות משלוח לחברת אוהליך יעקב בגין מכירות ישירות של פלסטיקת לחברת פלסטרו גבת. (פ. 29.5.00 בעמ' 101).

כמו כן, לא סיפר הנאשם לעו"ד ברוך דבר בנוגע להסכמות בין השותפים לגבי מחירים ועל קיומם של הסכמים בין השותפים ליצרנים אחרים. כך כאשר נשאל בר מימון, האם סיפר לעו"ד ברוך על הסכמות בין השותפים לעניין מחירים, השיב: "...לא, אני לא חושב שהייתי צריך גם לספר לו, זה לא היה עניינו, הוא היה יועץ משפטי, לא יועץ כלכלי". (פ. 29.5.00 בעמ' 102).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

אמנם, מקובלת עליי טענת ב"כ הנאשם 7 בסיכומיו, לפיה נושאים אלה נוגעים לאישומים אחרים. אולם, העובדה שאהליך יעקב שימשה מכשיר לתיאומים שונים, שכל אחד מהם מהווה הסדר כובל בפני עצמו, אין בה כדי להצדיק את אי הצגת התמונה המלאה הקשורה בפעילותה בפני עורך הדין, כמו שגם אין בה כדי להכשיר את טענת ההסתמכות המבוססת על ייעוץ משפטי אשר ניתן על בסיס עובדתי חלקי ולקוי כזה.

גם עדותו של עו"ד ברוך מעלה, כי הבסיס העובדתי לייעוץ היה לקוי. במענה לשאלת ב"כ המאשימה, "מה אם בכלל, נאמר לך בקשר לנושא של חלוקת כמויות הייצור בין שלושת השותפים" השיב עו"ד ברוך:

"ת. בפרוש שום כלום, לא רק בנושא הזה, אלא שלא נאמר לי בפירוש שום דבר הן לגבי אוהליך, הן לגבי שותפים, הן לגבי מוצרים, הן לגבי פעילות, הן לגבי כוונות, כלום. כל שנאמר לי או כל שנתבקשתי הוא לבצע העברת מניות באוהליך. ידעתי או נאמר לי שאוהליך היא חברת שיווק, הפניתי את הלקוח להוראת סעיף 3(6) ופרט לכך לא ידעתי כלום, לא סופר לי כלום".

(פ. 12.7.00 בעמ' 9)

בנוגע לקשריה של אוהליך יעקב עם יצרנים נוספים ולגבי נושא המחירים, העיד עו"ד ברוך:

"ש: מה, אם בכלל ידעת על קשרים של אוהליך יעקב עם יצרנים נוספים, מלבד שלושת השותפים שהכרת?  
ת: בפירוש לא ידעתי דבר. לא היה לי גם מהיכן לדעת, כי כפי שאמרתי פרט לבקשה של העברת מניות איש לא סיפר לי דבר, ולא עשיתי דבר בנושאים הללו"

(פ. 12.7.00 בעמ' 11)

וכן:

"מה אם בכלל נאמר לך או איזה ייעוץ נתבקשת לתת אם בכלל בקשר לנושא של המחירים שבהם אוהליך יעקב תרכוש צנרת או תמכור אותה?  
ת. לא נתבקשתי, לא ידעתי, לא נשאלתי ומימלא לא עניתי דבר בסוגיית המחירים, בדיוק שלא עשיתי כך לגבי הכמויות...".

(שם, בעמ' 10)

(10)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

144. עולה מכל אלה, שבר- מימון לא הציג בפני עו"ד ברוך את כל העובדות החשובות לעניין. לאור כך, לא ניתן לבסס את טענת ההסתמכות על הייעוץ שניתן על-ידי עורך הדין, לפיו הקמת חברת השיווק המשותפת חוקית, כאשר עורך הדין לא היה ער לכבילות האסורות שנטלו על עצמם הנאשמים במסגרת זו.

דומה, שדבריו הבאים של עו"ד ברוך באומרו, מחד, כי אישר לנאשם שהקמת חברת השיווק המשותפת חוקית, ומאידך, כי לא ידע מהן הפעולות העתידות להתבצע במסגרת חברת השיווק המשותפת, ממחישים היטב עד כמה הבסיס להסתמכות רעוע:

"ש. זאת אומרת שהפעילות הייתה חוקית?  
ת. כן, כמובן, אני לא ידעתי מה הולכת להיות הפעילות, או מה הייתה הפעילות, אני רק אמרתי לו כדי שהפעילות תהיה חוקית, כך היא צריכה להיות..."

(פ. 12.7.00 בעמ')

(15)

145. המסקנה העולה לאור אלה, הנה שיש לדחות את טענת ההסתמכות של הנאשם.

### סעיף 49 לחוק ההגבלים העסקיים

146. טענתו האחרונה של הנאשם 7, אשר נוגעת גם לאישומים האחרים המיוחסים לו, היא שעומדת לו ההגנה הקבועה בסעיף 49 לחוק ההגבלים העסקיים, אשר מורה:

"תהיה זו הגנה טובה לעובד או למורשה הנאשם בעבירה לפי חוק זה, אם יוכיח שפעל בשם מעבידו או בשם מרשו ובהתאם להוראותיו, וכי האמין בתום לב שאין במעשהו משום עבירה על חוק זה".

לטענת הנאשם, הוא פעל בכל הקשור לעניינים נשוא האישומים בהתאם להוראותיו והנחיותיו של מר יצחק תושייה ז"ל, אשר היה בעל רוב המניות בחברת פלסטיקת ובעל זכות ההחלטה, בהאמינו בתום לב שאין במעשיו משום עבירה על החוק.

147. ב"כ הצדדים נחלקו באשר לשאלת היחס שבין סעיף 48 וסעיף 49 לחוק ההגבלים העסקיים.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

הוראת סעיף 48 לחוק ההגבלים העסקיים אשר כותרתה "אחריות חבר בני אדם" קובעת:

"נעברה עבירה לפי חוק זה בידי חבר בני אדם, יואשם בעבירה גם כל אדם אשר בשעת ביצוע העבירה היה, באותו חבר בני-אדם, מנהל פעיל, שותף- למעט שותף מוגבל-או עובד מינהלי בכיר האחראי לאותו תחום, אם לא הוכיח שהעבירה נעברה שלא בידיעתו ושנקט כל אמצעים סבירים להבטחת שמירתו של חוק זה".

148. ב"כ המאשימה, עו"ד גושן, טוען כי אין להחיל את ההגנה הקבועה בסעיף 49 על מנהל פעיל המואשם מכוח סעיף 48 לחוק.

לשיטתו, סעיף 48 לחוק מעניק הגנה למנהלים ולעובדים הבכירים של התאגיד, בעוד שסעיף 49 לחוק מעניק הגנה לעובדים הזוטרים של התאגיד.

פרשנות אחרת, טוען ב"כ המאשימה, תביא לסיכול תכליתו של סעיף 48 לחוק. טענה זו מבוססת על כך, שבעוד שלגבי מנהלים ובכירים קובע סעיף 48 לחוק מבחן אובייקטיבי, המתבטא בנקיטת אמצעים סבירים, סעיף 49 לחוק מציב מבחן סובייקטיבי. לפיכך, נטען, לא תיתכן פרשנות לפיה המחוקק יטיל על מנהלים בכירים, במסגרת סעיף 48 לחוק, חובה לפעול באופן אקטיבי על מנת להבטיח שמירתו של החוק, ויפטור אותם מחובה זו במסגרת סעיף 49 המסתפק במבחן סובייקטיבי - מקל יותר.

149. ב"כ הנאשם טוען, מנגד, שאין לקבל את הפירוש המוצע על-ידי המאשימה. לטענתו, הפירוש של המאשימה נוגד את לשונו של הסעיף, אשר נוקט במונחים "עובד" או "מורשה" ואינו מוציא מגדר תחולתם של מונחים אלה עובדים או מורשים הנופלים בגדרו של סעיף 48 לחוק.

לטענת עו"ד וינבויס, קבלת הפרשנות הנטענת על-ידי המאשימה, תביא לכך שהוראת סעיף 49 לחוק תרוקן מכל משמעות. כדבריו בסיכומיו: "שהרי ממה נפשך, אם אותו עובד או מורשה של חבר בני האדם אינו נמנה עם אלו המנויים בס' 48 - הרי שאין להאשימו כלל בעבירה שכן העבירה היא של חבר בני האדם והוראת סעיף 48, מכוחה ניתן להאשים גם את העובד, אינה חלה כלל. אם לעומת זאת, העובד או המורשה נמנים עם אלו המנויים בס' 48, הרי שאליבא המאשימה, שוב אין כל נפקות ורלוונטיות להוראת ס' 49". (סעיף 7.4.3 לסיכומים)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

150. השאלה האם ההגנה הקבועה בסעיף 49 לחוק חלה על מנהל פעיל המואשם מכוח סעיף 48 לחוק לא נדונה במפורש בפסיקה.

הנחת המוצא הפרשנית שביסוד הדיון הנוכחי היא, שסעיף 48 וסעיף 49 לחוק חלים על שתי סיטואציות שונות. סעיף 48 מתייחס לאחריות נגזרת של המנהל, היינו אחריות שאינה נובעת ממעשים או מחדלים של המנהל עצמו, אלא אחריות אשר נגזרת מאחריותו של התאגיד. סעיף 49 חל, לעומת זה, על אחריותו האישית, של העובד. כך ניתן ללמוד מלשונו של הסעיף, המדבר על עובד הנאשם בעבירה לפי חוק זה, שפעל בשם מעבידו או בשם מרשו ובהתאם להוראותיו, אשר "האמין שאין **במעשהו** משום עבירה על חוק זה". המילה מעשהו, מלמדת שעניינו של סעיף זה באחריות ישירה הנובעת ממעשהו של העובד עצמו, ולא באחריות נגזרת הנובעת ממעשיהם של אחרים, שבה דן סעיף 48. מכאן גם עולה, שאין קשר בין שני הסעיפים. במילים אחרות, גם אם נניח, כפי שטוען ב"כ הנאשם, שסעיף 49 חל על כל עובד, זאת, בהעדר סייג כלשהו המסייג את המונח "עובד" שבסעיף זה לעובד בכיר או לאחד מנושאי המשרות המנויים בסעיף 48, גם אז יהא בפרשנות זו כדי להקנות לעובד הגנה מפני אחריות פלילית ישירה הנובעת ממעשהו לפי סעיף 49, אך לא יהא בה כדי לפטור אותו מאחריות נגזרת לפי סעיף 48. בהיבט זה, צודק ב"כ המאשימה בטענתו, שלא ניתן לנקוט בפרשנות, אשר מחד, מטילה על המנהל הבכיר אחריות נגזרת מכוח סעיף 48 לחוק, על-פי מבחן אובייקטיבי שאינו מסתפק באי ידיעה ובדרישת תום הלב, ובה בעת לפטור אותו מכל אחריות, הן אחריות ישירה והן אחריות נגזרת, מכוח ההגנה לפי סעיף 49 לחוק. פרשנות כזאת תיצור סתירה בין שתי הוראות החוק, ואין לקבלה.

151. מסקנה זו מתחייבת גם מפרשנות תכליתית של החוק. סעיף 48 לחוק הוא אחד משורה של הוראות שקבע המחוקק בדבר אחריות פלילית אישית של נושאי תפקידים בכירים בחברה.

עבירות מסוג העבירה של סעיף 48 מכונות עבירות פיקוח. ביסודן של עבירות אלה מונח רצונו של המחוקק להטיל חובת אחריות מוגברת על אורגנים או נושאי משרה בתאגיד שיש בכוחם לפקח על מעשי הכפופים להם. (ראה מאמרו של פרופ' א' לדרמן "אחריות פלילית של אורגנים ושל נושאי משרה בכירים אחרים בתאגיד" פלילים ה' התשנ"ו 101, בעמ' 125-126).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

במרבית הוראות החקיקה מסוג זה, כמו בהוראת סעיף 48 לחוק, הוסיף המחוקק סייג לאחריות, הפוטר את המנהל מאחריות פלילית אם נקט ב"אמצעים הנאותים למניעת העבירה" או "להבטחת שמירתו של החוק". (זאת בנוסף לסייג האחר, ש"העבירה נעברה שלא בידיעתו").

כפי שמציין פרופ' ש"ז פלר בספרו יסודות בדיני עונשין, כרך א' בעמ' 711:

"...ניתן ללמוד על הצמצום הפונקציונלי אליו התכוון המחוקק, למרות נוסח החוק, הבלתי מוגבל לעתים, לעניין רשימת בעלי התפקידים הנושאים באחריות פלילית לעבירה, במקביל עם התאגיד, מן הסייג לאחריותו של בעל התפקיד הקבוע בדברי החקיקה....".

152. מסייג זה ניתן ללמוד, שהאחריות הפלילית הנגזרת, שאינה כרוכה במעשהו של נושא המשרה הנקוב בסעיף זה, חלה אך ורק על אלה שיש להם סמכות לפעול בשם התאגיד בתחום שבו עשויה העבירה להתבצע. זאת, כפי שאומר פרופ' פלר, משום שהמחוקק מניח, כי לאור מעמדם הבכיר יש לנושאי משרות אלה יכולת לפקח על הנעשה בתאגיד ולמנוע ביצוען של עבירות. הסתפקות בסייג סובייקטיבי המושתת על מבחן תום הלב, יסכל תכלית זו.

153. על רקע זה, מובן, שהחלת ההגנה מכוח סעיף 49 לחוק, גם על אחריות נגזרת של נושא משרה בכיר לפי סעיף 48 לחוק, תסכל את תכליתו של סעיף 48.

תוצאה זו עולה גם מפסק דינו של כבוד השופט דוד חשין בת"פ (י-ם) 417/97 - **מדינת ישראל נ' הפניקס חברה לביטוח**, דינים עליון כרך לב(10) 808, שם הוא הביע, אגב אורחא, ספקות בנוגע לתחולת ההגנה הקבועה בסעיף 49 לחוק על מנהל פעיל המואשם מכוח סעיף 48. כדבריו:

"ספק גדול הוא בעיני, אם הגנה זו - הנתונה על-פי לשונה "לעובד או למורשה" בגין "מעשהו" - חלה על מנהל פעיל המואשם מכוח סעיף 48".

154. מכאן, שאפילו תאמר שלבר מימון עומדת הגנה מפני אחריות פלילית ישירה מכוח סעיף 49 לחוק, אין בכך כדי להקנות לו גם הגנה מכוח סעיף 48 לחוק. הואיל ואין חולק על כך שבר מימון נופל בגדר נושאי המשרה הנזכרים בסעיף 48 לחוק, הרי שטענתו, אם תתקבל, תביא, לכל היותר, להמרת ההרשעה הישירה בהרשעה נגזרת.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

בהקשר זה יש לציין, שאין טענה מצדו של בר מימון שנקט בכל אמצעים סבירים להבטחת שמירתו של חוק זה. ככל שטענה כזאת הייתה יכולה להתבסס על הסתמכות על ייעוץ משפטי, היא נדחתה.

155. נותרה השאלה האם ההגנה מכוח סעיף 49 לחוק עומדת לבר מימון גם לגבי אחריותו הישירה. מבחינה מעשית ולאור האחריות החלה על בר מימון, לפי סעיף 48 לחוק, אין לשאלה זו במקרה שלפנינו נפקות של ממש.

156. עם זה, אציין, שבעניין זה אני נוטה לדעתו של ב"כ המאשימה, לפיה סעיף 49 לא נועד להגן על נושאי משרה בכירים.

157. ההגנה על נושאי משרה בכירים אשר ביצעו את מעשה העבירה, רק מפני שפעלו על-פי הוראות מעבידם, והאמינו בתום לב שאין במעשיהם משום עבירה על החוק, אמנם איננה עומדת בסתירה חזיתית לסעיף 48 לחוק, כל עוד היא אינה מונעת הטלת אחריות מכוחו של סעיף זה. אולם, התוצאה המתקבלת, לפיה העובד הבכיר יהא פטור מאחריות ישירה למרות שביצע את מעשה העבירה, אך חייב באחריות נגזרת, למרות שלא ביצע את המעשה, אינה הגיונית, וראוי להימנע ממנה.

זו גם דעתו של המלומד י' יגור בספרו, **דיני הגבלים עסקיים** (מהדורה שנייה- מעודכנת ומורחבת, תש"ס):

"בכל הקשור לאפשרות הטלת חבות אישית על עובדי התאגיד, מתייחס החוק באופן שונה למנהליו ועובדיו הבכירים של התאגיד העבריין מחד גיסא ולעובדיו הזוטרים מאידך גיסא...

בעוד שלגבי עובדים בכירים קובע החוק מבחן אובייקטיבי של "נקיטה בכל האמצעים הסבירים", הרי שלגבי עובדים זוטרים נקבע בסעיף 49 הנ"ל מבחן סובייקטיבי. בהתאם לכך לא ניתן להאשים עובד זוטרי בעבירה של התאגיד על-פי חוק ההגבלים העסקיים, אם יוכיח אותו עובד כי לא חרג מסמכותו וכי האמין בתום לב כי אין במעשהו משום עבירה על החוק.

מן המקובץ עולה, אפוא, כי סעיף 49 לחוק מקנה לעובדים זוטרים מעין 'הגנת צידוק'. אם העובדים הזוטרים פעלו תוך מילוי הוראות שגרתיות אלה שום פסול, לא ניתן יהיה להעמידם לדין בגין עבירות של התאגיד על-פי חוק ההגבלים העסקיים.

(שם, בעמ' 585-586)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

158. לאור כך, יש לדחות את טענת הנאשם לפי סעיף 49 לחוק.

159. התוצאה היא שיש להרשיע את הנאשמים 7, 8 ו-9 בעבירות המיוחסות להם באישום זה, בהיותם צדדים להסדר הכובל המתואר באישום זה.

### אישום מס' 6

160. על-פי אישום זה, במהלך החודשים ספטמבר- אוקטובר 1994 או בסמוך לכך, פנה מנהל חברת "אהליך יעקב", העד שטרית, לקאסם פלסט, סמי פלסט, ולחכם (להלן: "היצרנים") והציע להן לחדש את הסכמי השיווק הבלעדיים הנזכרים באישום מספר 2 בשינויים המפורטים באישום זה.

על-פי הנטען באישום, היצרנים הסכימו לחידוש הסכמי השיווק הבלעדיים על-ידי חברת "אהליך יעקב". במסגרת ההסדרים המחודשים נשוא אישום זה, התחייבו היצרנים שלא לשווק את תוצרתם לאחרים מלבד חברת "אהליך יעקב" ושלא לייצר מעל למכסות הרכישה שנקבעו. בנוסף, הסכימו היצרנים להכפיף עצמם למנגנון פיקוח מטעמה של החברה על קיום תנאי ההסדר. בתמורה התחייבה "אהליך יעקב" לרכוש צנרת בכמות שלא תפחת מ-25 טון לחודש מכל אחד מהיצרנים.

בעשותם כן, על-פי האמור בכתב האישום, כבלו עצמם הנאשמים ביחס לכמות הכוללת שתיוצר על-ידי כל אחד מהם, והיו צד להסדר כובל מבלי שקיבלו את אישור בית הדין להגבלים עסקיים, היתר זמני או פטור מחובת אישור ההסדר.

בעת עשיית ההסדרים המחודשים על-ידי החברה לפי אישום זה, שימשו פוני, קורן, בר מימון ופחימה כמנהלים פעילים בחברה.

161. להוכחת האמור באישום זה, הציגה המאשימה את הודעתו של העד מכלוף (לולו) שטרית בפני חוקרי הרשות להגבלים עסקיים. שטרית, אשר שימש כמנהל הכללי של חברת "אהליך יעקב" במועדים הרלבנטיים לאישום זה, אישר את עריכתם של ההסכמים נשוא האישום. כך עולה מהודעתו:





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

ת...: מחודש אוקטובר פניתי ליצרנים ואמרתי להם שאם הם רוצים לשווק דרך חברת אהליך יעקב אזי אני אהיה המשווק הבלעדי. לסיכום זה הסכימו חדש פלסט, קאסם פלסט וסמי פלסט... מחודש אוקטובר 1994 אין שום הסכמים וכל ההסכמים שקיימים הם בע"פ. אני לא מכריח לעבוד אף יצרן עם חברת אהליך יעקב, אבל מי שעובד עם אהליך יעקב עובד רק איתי כבלעדי שלו בשיווק כל מה שהם מייצרים בתחום צינורות המריכף".

(ת/647, בעמ' 5)

בעדותו בבית המשפט חזר שטרית על דברים אלו:

ש: האם אתם באתם ליצרנים ואמרתם בואו נחדש את הבלעדיות של אוהליך יעקב?  
ת: אם אינני טועה אני חושב שאני פניתי נדמה לי לקאסם ולעוד משהו שאם הוא רוצה לעבוד איתי שיתן לי הנחה מסוימת שאני אוכל למכור. עד כמה שאני זוכר.  
ש: אתה ביקשת בלעדיות?  
ת: כן.  
ש: אוקי וגם עם סמי?  
ת: גם עם סמי.  
ש: וגם עם חדש?  
ת: כן. שלושתם".

(פ. 15.3.99 בעמ' 48)

(48)

עוד ציין שטרית בעדותו כי הוסכם עם היצרנים כי אלה יספקו לחברת "אהליך יעקב" צנרת בכמות שלא תפחת מ- 25 טון לחודש:

ש: ..עכשיו מה סוכם עם באותו הזמן בספטמבר, בסוף ספטמבר לגבי הכמות שהקטנים, היצרנים הקטנים יספקו לאוהליך יעקב כל חודש?  
ת: 25".

(פ. 15.3.99 בעמ' 55)

(55)

162. ראיות נוספות התומכות בגרסת המאשימה, הנם הסכם מיום 26.9.94 אשר נחתם בין חברת "אהליך יעקב" לבין קאסם פלסט בע"מ (ת/62) אשר בו מפורטות ההסכמות שלהן.

בסעיף 2 לאותו הסכם נכתב כי היצרנים מתחייבים לייצר במפעל את סוג הצנרת שיוורה המשווק.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

סעיף 3 קובע כי "כמות הייצור תיקבע על-ידי המשווק בלבד ולפי המוסכם בהסכם הנ"ל".

סעיף 4 קובע מנגנון פיקוח על היצרנים לפיו היצרנים מתחייבים "לאפשר למשווק או לאנשיו כניסה חופשית למפעל לביקורת וכן לביקורת על תעודות המשלוח והחשבוניות בכל שעות היום במשך 24 שעות".

עוד נקבע באותו סעיף כי אי מתן כניסה לביקורת תיחשב כהפרת הסכם. בסעיף 7 לאותו הסכם מתחייב היצרן למכור את הסחורה למשווק בלבד.

בעמוד השני לאותו הסכם הנושא את הכותרת "התחייבות המשווק" מפורטות ההתחייבויות שנוטל עליו המשווק במסגרת ההסכם. כך למשל, בסעיף 1 נאמר כי "משווק מתחייב לקנות כל חודש כמות של לפי החלוקה הבאה: 10 טון צינור תקן ירוק ו- 15 טון צינור תקן שחור, ו/או 25 טון צינור תקן שחור". בסעיף 2 מתחייב המשווק לתת ערבות אישית ליצרן.

ראיה נוספת התומכת בנטען באישום זה הנה ת/152, שנוסחו זהה לת/62. גם בהסכם זה מתחייב היצרן למכור סחורה למשווק בלבד, ואילו המשווק, מתחייב לרכוש מהיצרן כמות שלא תפחת מ- 25 טון לחודש. כמו- כן נקבע בהסכם מנגנון פיקוח על היצרנים.

מעדותו של שטרית עולה כי ת/152 שימשה כטיוטא לת/62 כאשר הערות היצרנים והשותפים לגבי נוסח הטיוטא הוכנסו להסכם. (פרוטוקול 15.3.99 עמ' 52-51).

163. על מעורבותם הישירה של השותפים בחברת "אוהליך יעקב" ביצירת ההסדר הכובל, מצביע שטרית בהודעתו בפני חוקרי הרשות. מהודעה זו עולה כי שטרית ישב ביחד עם 3 השותפים והיצרנים על מנת לנסח את הסכמי הבלעדיות:

"ת: מסמכים ב 3/11/94 96-97 הם טיוטא למסמך ב 56-57. הוספתי בכתב יד את ההערות של השותפים והיצרנים, ישבתי עם כל היצרנים והשותפים יחד ורשמתי את הערותיהם. אח"כ הדפסנו את זה והחתמנו את היצרנים. אני זוכר שישבתי עם כל היצרנים לצורך הסכם זה. בכלל לא הגיוני שאני אשב עם כל יצרן בנפרד וכל אחד יוסיף הערה, פה אני חותך עם כולם בפעם אחת. מסמך ב-97 זה ההערות של חכם, קאסם, סממה (אני רוצה להדגיש שמה שעשיתי זה לפי הוראות השותפים שעמדו להיות שותפים בחודש 10/94)".

(ת/649 בעמ' 19)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בעדותו בבית המשפט הכחיש שטרית את מעורבותם של השותפים בהסדר :

"ש. אוקי מר שטרית נכון שקיבלת הוראות ממשהו בקשר להכנת  
הטיוטא הזאת נכון?  
ת. אני לא בטוח.  
ש. אתה לא בטוח. אתה זוכר שסיפרת לחוקרים שלנו שקיבלת  
הוראות, שפעלת לפי הוראות?  
ת. תלוי איזה הוראות אני לא זוכר איזה הוראות אני אמרתי. יש  
כל מיני הוראות והוראות".

(פרוטוקול 15.3.99 בעמ' 51)

164. הודעתו של שטרית הוגשה כראיה, כפי שכבר נאמר, מכוח סעיף 10א לפקודת הראיות, וגם לעניין זה אני מעדיף את האמור בהודעה זו על פני עדותו של שטרית בבית המשפט.

ראשית, שטרית לא התכחש בעדותו לדברים שמסר בהודעתו בדבר מעורבותם של השותפים בהסדר הבלעדיות. כל שנאמר על ידו בעניין זה הוא כי הוא לא בטוח בכך או שאיננו זוכר פרטים אלה. גרסה זו אינה שוללת את האמור בהודעתו, ומה גם שזו ניתנה זמן רב קודם לעדותו. שנית, בהודעתו בפני חוקרי הרשות מסר שטרית גרסה מפורטת בדבר חידוש הסדרי הבלעדיות עם היצרנים. השוואת עדותו של שטרית בבית המשפט עם הדברים שמסר בהודעתו מראה, כי עדותו בבית המשפט תואמת את האמור בהודעתו על כל פרטיה, לבד מאותן אמירות בהודעתו המצביעות על מעורבותם של השותפים בעשיית ההסדר הכובל. כך אישר שטרית את דבר קיומם של הסכמי בלעדיות עם היצרנים, מתן ערבויות של השותפים ליצרנים וההתחייבות לקנות מהיצרנים צנרת בכמות של 25 טון לחודש. עם זה, כאשר נשאל האם פעל על-פי הוראת השותפים, נתן שטרית תשובות מתחמקות.

תשובותיו של שטרית בנושא זה של מעורבות השותפים בהסדר אינן מהימנות עלי, ואני סבור כי הן נבעו אך ורק מרצונו להימנע מלפגוע בשותפים. הסבר זה מתחזק לאור העובדה שבעת מתן עדותו בבית המשפט עבד שטרית כמנהל חשבונות בחברה אשר אחד מבעליה היה הנאשם קורן.

165. תמיכה נוספת לאמור בכתב האישום ניתן למצוא בהודעתו של בר מימון בפני חוקרי הרשות.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

בהודעתו, אישר בר מימון את דבר קיומו של הסכם בכתב עם שלושת היצרנים, אשר לפיו התחייבו היצרנים לשווק את תוצרתם באופן בלעדי באמצעות חברת "אהליך יעקב" וכי זו מצידה התחייבה לרכוש מכל אחד מהיצרנים 25 טון לחודש. עוד עולה מאותה הודעה כי בעלי החברה התחייבו לספק ערבויות אישיות בגין התחייבויות אלה. כך העיד הנאשם 7 בנושא זה:

"ת: ... השותפים בחברת השיווק הם פלסטיקת, פוני פלסט, א.ש. פלסט בחלקים שוויים. אנו הצענו גם ליצרנים נוספים קטנים להיות שותפים בחברת השיווק אך הם העדיפו להיות נספחים ולמכור לחברת השיווק באופן בלעדי. הכל במסגרת החוק כפי שהודרכתי על-ידי עורך הדין. ואכן חברות חדש פלסט, קאסם פלסט, סמי פלסט. ההסכם עם היצרנים הנו שהם מספקים לחברת השיווק בלבד, ע"פ הייעוץ שקבלתי, ואנחנו נותנים להם ערבות של שלושת השותפים לביטחון שיקבלו את כספם..."

(ת/607, בעמ' 18)

וכן:

"ת. החברה הוציאה בסמוך ל- 25/10/94 מחירון חדש עם עליית מחירים עקב שינויים דרסטיים במחירי חומר הגלם ונתנה מהמחירון החדש ליצרנים הנלווים שהם קאסם, חדש וסמי פלסט 68%. הנחה מהמחירון החדש. כאשר היא התחייבה לקנות מהם את הייצור ולשווק אותו בלעדית ובתמורה תשלם את המחיר שנקבע וגם תציב בפניהם בטוחות בצורה של ערבות אישית של 3 המנהלים של החברות המנהלות את חברת השיווק."

(שם, בעמ' 22)

בהמשך הודעתו האמורה אישר בר מימון את התחייבות "אוהליך יעקב" לרכוש מהיצרנים צנרת בכמות של 25 טון לחודש:

"ש. האם ידוע לך על הסכמי כמויות בין חברת השיווק ליצרנים לפני ה- 25/10/94?  
ת. לא, אך במסגרת חודש אוקטובר גיבשנו את הנוהל עבודה שיהיה כשחברת השיווק החדשה תקום והתחייבנו לקנות מאותם 3 יצרנים נלווים 25 טון לחודש מכל אחד כמו שעשתה חברת השיווק בחודש אוקטובר."

(שם, בעמ' 20)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

166. בעדותו בפני בית המשפט הכחיש הנאשם 7 את דבר מעורבותו בכינוס מחדש של הסדרי הבלעדיות.

כך, כאשר התבקש לאשר את עריכתם של ההסכמים נשוא האישום, הוא השיב:

"אני לא הייתי מעורב בהסכמים, מכיוון שאני הייתי באיזשהו מקום איזה אופוזיציונר לכל המהלך הזה אני לא הייתי שותף בכל ההסכמים. אני הייתי, פלסטיקת הייתה בעצם איזשהו מקום מעורבת בהתנגדות שלי ואני לא הייתי שותף, אז יכול להיות שנעשו הסכמים".

(פ. 29.5.00, בעמ' 86)

167. גם באשר לבר מימון, אני סבור שיש להעדיף את האמור בהודעתו על פני עדותו בבית המשפט. הטעם הראשון הוא כי נאשם 7 אישר בעדותו את חתימתו על ההסכם מיום 26.9.94 (ת/ 62). ההסבר שהציג בר מימון בנוגע לחתימתו על ההסכם, הוא כי שימש כערב בלבד:

"ת. מה שאני זוכר זה שאני חתמתי ערבות לאותם יצרנים שאני מבטיח להם שהם יקבלו את התמורה עבור הסחורה שהם ישלחו מכיוון שזה היה מותנה בתנאי אשראי רחוקים והיצרנים הקטנים ביקשו. אני לא הייתי מעורב בכל ניסוח הנייר הזה. אני חתמתי, כל מה שאני זוכר לגבי המסמך הזה, זה ערבות לגבי היצרנים שסיפקו לנו צנרת שאני התחייבתי אישית שהם יקבלו את תמורה כספית עבור הצנרת שהם סיפקו".

(פ. 29.5.00 בעמ' 86-87)

168. אינני מקבל את הסבר זה של הנאשם 7. עיון בת/ 62 מראה כי מסמך זה אשר נושא את הכותרת "הסכם מתאריך 26.9.94" נחלק לשניים. בעמוד הראשון לאותו הסכם מתוארות ההתחייבות אשר נוטל על עצמו היצרן, ובתחתית העמוד הושאר מקום לחתימת היצרן. בעמוד השני לאותו הסכם מתוארות התחייבויות המשווק, כאשר בסעיף 2 לאותו עמוד נכתב כי המשווק מתחייב לתת ערבות ליצרן.

עיון בסעיף 2 מלמד כי סעיף זה הנו רק חלק מההתחייבות אשר נוטל על עצמו המשווק באותו מסמך. חתימתו של בר-מימון מופיעה בתחתית העמוד ואין שום אזכור לכך שהיא מתייחסת רק לסעיף 2 להסכם.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

לכך יש להוסיף כי בר- מימון חתם על כתבי ערבות אישית להתחייבויותיה של "אהליך יעקב" כלפי קאסם פלסט הנובעים מהסכם ת/62 (ת/63 וכן כתבי ערבות אישית, בנוסח זהה בעבור חיובי "אהליך יעקב" כלפי חברת חדש פלסט (ת/70).  
באותם כתבי ערבות מאשר הנאשם 7 כי "קראתי והבנתי את ההסכם מיום 26.9.94 על כל תנאיו, וכי אני ערב בזאת באופן אישי ובערבות אישית לקיום כל התחייבויות המשווק ע"פ הסכם זה".

חיזוק נוסף למעורבותו של בר מימון בניסוח ההסכמים עולה מהימצאותה של הטיזט להסכם מיום 26.9.94 (ת/152) בתיקו.

169. אשר לנאשם 9, פרט להודעתו הנזכרת של שטרית, ניתן ללמוד על מעורבותו בהסדר נושא אישום זה, גם מהודעתו בפני חוקרי הרשות ממנה עולה, כי הנאשם ידע על קיומו של הסדר השיווק הבלעדי של חברת "אהליך יעקב". כך עולה מהודעתו בנושא זה:

"ש. האם ידעת כי קאסם פלסט תייצר מה שאהליך יעקב יבקשו ממנו.  
ת.כן ידעתי וזה נודע לי מלולו  
ש. האם ידוע לך ואו ידעת כי קאסם פלסט תייצר הכמות שאהליך יעקב תשווק בלבד.  
ת.כן הדבר נודע לי מלולו בסוף חודש תשיע".

(ת/613 בעמ' 11)

בנוסף, אישר הנאשם 9 בהודעתו את חתימתו על ת/62. הוא אמנם טען בהודעתו, שאינו מכיר את העמוד הראשון להסכם. אולם בטענה זו אין כדי לשלול את חתימות על הסכם זה. מעבר לכך, הנאשם 9 אשר לא העיד במשפט, אינו יכול לסמוך את טענות ההגנה שלו על האמור בהודעתו. (ראה: ע"פ 405/80 מדינת ישראל נ' שדמי, פ"ד לה (2) 757, 762).

ראיות נוספות המצביעות על מעורבותו של הנאשם 9 בחידוש הסכמי הבלעדיות הם קיומם של כתבי ערבות אישית של נאשם זה להתחייבויותיה של אהליך יעקב כלפי קאסם פלסט הנובעות מההסכם ת/62, וכן כתבי ערבות אישית, בנוסח זהה בעבור חיובי "אהליך יעקב" כלפי חברת חדש פלסט (מוצגים ת/64, ת/68 ות-69).

170. מעבר לכל אלה, קיימות ראיות המצביעות על כך כי ההסכמים נשוא האישום 8בוצעו. עובדה התומכת, כראיה נסיבתית, ביצירתו של ההסכם הכובל.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

171. מהודעת הנאשם 7 עולה, כי בחודש אוקטובר 1994 פעלה חברת "אוהליך יעקב" על-פי התחייבותה וקנתה מהיצרנים צנרת בכמות של 25 טון:

"ת: ..במסגרת חודש אוקטובר גיבשנו את הנוהל עבודה שיהיה כשחברת השיווק תקום והתחייבנו לקנות מאותם 3 יצרנים נלווים 25 טון לחודש מכל אחד כמו שעשתה חברת השיווק בחודש אוקטובר. אוהליך יעקב נהגה בחודש אוקטובר לפי הנוהל החדש, עם 3 היצרנים הנלווים".

(ת/607 בעמ' 23)

בנוסף הוצגו דו"חות קניה של חברת "אוהליך יעקב" משלושת היצרנים לתקופת חודש אוקטובר 1994, הם המוצגים ת/83, ת/84, ת/90. מוצגים אלה מעלים, כי היצרנים סיפקו צנרת לחברת "אוהליך יעקב" בכמות של 25-27 טון לחודש. ת/83 הוא דו"ח קניות לחודש אוקטובר 1994 של חברת סמי פלסט. מדו"ח זה עולה, כי סמי פלסט סיפקה צנרת לאהליך יעקב בהיקף של כ- 27 טון. ת/84 הוא דו"ח קניות מחברת קאסם פלסט לחודש אוקטובר 1994 אשר לפיו סיפקה קאסם פלסט כמות של 25123 טון. ת/90 הוא דו"ח קניות של חברת אוהליך בו מפורטות כמויות הצנרת שנקנו מכל אחת מהיצרניות, והוא מעלה, כי חברת חדש פלסט סיפקה צנרת בסך של 25 טון. העד שטרית אישר בעדותו כי כתב ידו מופיע בכל שלושת הדו"חות וכי הוא ערך את החישוב בהמירו את כמות הצנרת שסופקה ממטר אורך לטונות (ראה פ' 15.3.99 עמ' 59-61).

172. בראיות המפורטות לעיל, יש משום חיזוק ואף סיוע לדבריו בעניין אישום זה של שטרית בהודעתו.

173. ב"כ הנאשם 7, עו"ד ד"ר ויינבוים, טען בסיכומיו לגבי אישום זה, כי הנאשם הפך לדירקטור באהליך יעקב רק ביום 25.10.94, וכי לפני מועד זה הוא לא שימש כעובד או מנהל של החברה, בין מנהל פעיל ובין כמנהל שאינו פעיל, ועל כן אין לייחס לו לגבי אחריות פלילית בעניין אישום זה מכוח סעיף 48 לחוק.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

## בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

174. כפי שהוסבר לעיל, מהראיות עולה אחריותו הישירה של הנאשם 7 בהסדר הכובל נשוא אישום זה, ולפיכך, אין נדרשת הרשעתו מכוח סעיף 48 דווקא.

175. חומר הראיות שפורט לעיל מצביע על קיומו של הסדר כובל, כמפורט באישום זה, בין היצרנים לחברת "אוהליך יעקב". הסדר זה נופל בגדרו של סעיף 2(א) לחוק. כמו כן נופל ההסדר בגדרו של סעיף 2(ב)(3) לחוק, מאחר שכבילת הבלעדיות שבו נוגעת לחלוקת שוק "לפי האנשים ... שעמם יעסקו" בניגוד לסעיף 2(ב)(3) לחוק. ההסדר נופל גם בגדרו של סעיף 2(ב)(4) לחוק, בהגבילו את כמות הנכסים שבעסק.

### אישום מס' 7

176. על-פי אישום זה, בראשית חודש אוקטובר 1999, או במועד סמוך לכך, הגיעו החברות פוני פלסט (נאשמת 3), באמצעות פוני, פלסטיקת (נאשמת 6), באמצעות בר מימון, א.ש פלסט (נאשמת 8), באמצעות פחימה (להלן: "היצרנים") ואהליך יעקב, להסדר לפיו החברה תפרסם מחירון מוסכם למחירי צנרת שייכנס לתוקף ביום 1.11.94. על-פי הנטען בכתב האישום, היצרנים והחברה הגיעו להסכמה לפיה החברה תרכוש מהיצרנים צנרת בהנחה קבועה של 68% מהמחירון לעיל, ותמכור את הצנרת ללקוחות בהנחה מרבית של 58% מהמחירון המוסכם.

177. להוכחת האמור באישום זה, הציגה המאשימה את מחירון "אוהליך יעקב" לחודש 1.11.94 (ת/75 ו-ת/524). בעדותם בבית המשפט אישרו הן שטרית והן בר-מימון את הוצאת מחירון נובמבר 1994 (ראה פ' 29.5.00 בעמ' 93; פ' 15.3.99 בעמ' 87). שטרית אף ציין בעדותו, כי שיעורי ההנחות המרביים מהמחירון היו 58% לצינורות תקן ו- 60% לצינורות ללא תקן. (פ' 15.3.99 בעמ' 89).

עוד ציין שטרית בהודעתו, כי מחיר רכישת הסחורה על-ידי "אוהליך יעקב" מהיצרנים, בשיעור הנחה של 68% ממחירון 1.11.94, נקבע בישיבה משותפת בה השתתפו 3 השותפות ב"אוהליך יעקב"- פוני פלסט, פלסטיקת וא.ש פלסט ויצרנים נוספים. כך עולה מהודעתו:





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

"ש: מההודעות שגבינו ומהמסמכים שקבלנו עולה שמחיר המכירה של היצרנים לאוהליך יעקב היה 68% ממחירון 1/11/94 לצינורות תקן. מדוע היה מחיר אחיד לקניה מהיצרנים השונים?  
ת: מחיר הקניה מהיצרנים תמיד היה אחיד. ככה זה היה גם בתקופה של ההסכמים של הרץ עם היצרנים אז 46% היה ההנחה שהתקבלה מכל היצרנים, ומנובמבר '94 % ההנחה שהתקבלה מכל היצרנים היה 68%. לשאלתך אם הגיעו ל-% זה משיבה עם כל יצרן בנפרד אני משיב שלא, השותפים (3 השותפים) יחד איתי ישבנו עם שאר היצרנים שעובדים איתנו (חכם דוד, אבי סממה, עומאר המהנדס, וסוגרים על % ההנחה האחיד שהם צריכים לתת לחברה".

(ת/649, בעמ' 15)

מהודעתו של שטרית אף עולה, כי התקיימו פגישות עם יצרנים שונים אשר במסגרתם דנו היצרנים בנושא של העלאת המחירים לחודש נובמבר 1994 ובשיעורי ההנחה שייתנו לחברת "אהליך יעקב":

"ש. האם אחרי שהיית באהליך יעקב נכחת בפגישה של מספר יצרנים?  
ת. כן. הייתי כמה פעמים במלון דן קיסריה. היו פגישות בלובי. היו שם כל היצרנים שעבדו עם אוהליך, כולל יואל ופרי מחברת וייסמן פרידמן, ודברו שם על נושא של העלאת מחירים. כמו למשל העלאת המחיר בנובמבר '94, דברו על בעיית תשלומים של אוהליך יעקב ליצרנים ודברו על המחירים שהיצרנים מספקים לאוהליך יעקב. (כלומר איזה % ההנחה הם יתנו לאהליך יעקב)".

(ת/649, בעמ' 13-14)

בעדותו בבית המשפט אישר שטרית את דבר קיומן של הפגישות עם היצרנים, אך לא זכר במדויק האם באותן פגישות דנו בנושא של העלאת המחירים בחודש נובמבר '94:

"ש. ..האם עכשיו אתה זוכר אם דיברו על הנושא של העלאת מחירים?  
ת. להגיד לך במפורש אם אני זוכר, קשה לי. קשה לי".

(פ. 15.3.00 בעמ' 41)

"ש...אבל אתם דנתם בנושא הזה של מחירון של נובמבר באחת הישיבות בדן קיסריה עם היצרנים?  
ת. יכול להיות אני לא זכור לי".

(פ. 15.3.99 בעמ' 88).



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

יחד עם זה, שטרית אישר באופן כללי כי באותן פגישות דנו היצרנים במחירים, הן המחירים ליצרנים והן המחירים ללקוחות:

"ש. מחירים, מה אמרו לגבי מחירים?  
ת. אני לא זוכר, קשה לי, היה נדמה לי לקבוע כמה אנחנו משלמים להם וכמה אנחנו מוכרים.  
.....  
ת...היינו יושבים בשביל להחליט עם היצרנים כמה אנחנו קונים, מה קונים, ובאיזה אחוז אנחנו נותנים להם. זה זכור לי, אבל מדויק מדויק, קשה לי.  
ש. גם המחירים ללקוחות?  
ת. הנחות ללקוחות כן."

(פ. 15.3.99 בעמ' 40-41)

178. מהאמור לעיל עולה, ששטרית לא אישר בהודעתו את דבריו בעניין התיאום בין היצרנים בהודעתו, אך הוא גם לא כפר בדברים אלה. לאור כך, אני מעדיף גם במקרה זה את דבריו של שטרית בהודעתו על פני דבריו בעדותו בבית המשפט.

179. גם הודעתו של הנאשם 7 בפני חוקרי הרשות להגבלים עסקיים מחזקת את המסקנה בדבר קיומה של הסכמה בין השותפים. בהודעתו זו מציין הנאשם 7 כי שלושת השותפים הוציאו את מחירון נובמבר 1994 וקבעו את שיעורי ההנחות המרביים שיינתנו ליצרנים. כך עולה מההודעתו בנושא זה:

"ת. השותפים בחברת השיווק הם פלסטיקת, פוני פלסט, א.ש פלסט בחלקים שווים. אנו הצענו גם ליצרנים נוספים קטנים להיות שותפים בחברת השיווק אך הם העדיפו להיות נספחים ולמכור לחברת השיווק באופן בלעדי..  
במשך החודשים ספטמבר אוקטובר היה שינוי דראסטי במחירי ח.ג בעולם ובארץ והכוונה שינויים של כ- 70%-120%. אנחנו הוצאנו מחירון של חברת השיווק בניהולנו."

(ת/607 בעמ')

(18)

וכן:

"ש: המשך בתיאור ניהול החברה לאחר שמונית כאחד ממנהליה.  
ת: החברה הוציאה בסמוך ל-25/10/94 מחירון חדש עם עליית מחירים עקב שינויים דראסטיים במחירי חומרי הגלם ונתנה



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

מהמחירון החדש ליצרנים הנלווים שהם קאסם, חדש וסמי פלסט  
68% הנחה מהמחירון החדש".

(שם, בעמ' 20)

180. טענתו העיקרית של ב"כ הנאשם 7 בנוגע לאישום זה, היא כי לא הובאו ראיות לכך שהמחירון הנו תוצאה של הסכמה בין הנאשמים. בנוסף, נטען על-ידי ב"כ הנאשם 7, כי אין בהוצאת המחירון משום עשיית הסדר כובל שכן מחירון זה קובע את מחירי הסחורה ללקוחות ולא את מחירי רכישת הסחורה מהיצרנים.

181. מהראיות שפורטו לעיל, עולה באופן מפורש כי מחירון זה הוא פרי הסכמה של כל השותפים. כך עולה מהודעתו של שטרית, אשר נתמכת בעניין זה גם בהודעתו של בר מימון. ראיות אלה נתמכות, כאמור, גם במחירון עצמו. בראיות אלה יש משום חיזוק, וככל שנדרש, אף סיוע להודעתו של שטרית. אשר לפחימה, הסיוע ימצא גם כאן בהימנעותו ממסירת עדות.

182. אין לקבל גם את הטענה, לפיה אין בהוצאת המחירון משום עשיית הסדר כובל בשל כך שהמחירון קובע מחירי מכירה ללקוחות ולא מחירי רכישת הסחורה מהיצרנים. ראשית, הטענה איננה נכונה מהבחינה העובדתית, שכן מהראיות עולה שההסכמה התייחסה גם למחיר הרכישה מהיצרנים. כך עולה מהודעתו של שטרית:

"ש. למה לא ישבתם עם היצרנים הקטנים בנפרד והגעתם אתם ל% הנחה מסוים, ושהשותפים ייתנו מחיר אחיד אך שונה מהקטנים לאוהליך יעקב?  
ת. ישבו כולם ביחד, שותפים ושאר היצרנים. כולם צריכים להיות שווים במחיר המכירה לאוהליך יעקב (כלומר ב% ההנחה שהם נתנו לאוהליך). אם יהיה מחיר שונה אז משהו מהיצרנים הקטנים לא יסכים ויש חשש שהוא לא ימשיך. לשאלתך אם עלה רעיון כזה של מחיר קנייה שונה מהיצרנים הקטנים ומהשותפים אני עולה שלא עלה אף פעם כזה רעיון".

(ת/649 בעמ' 15)

183. מעבר לכך, גם אם מדובר במחירי המכירה ללקוחות, גם אז יש בתיאום זה כבילה בנוגע למחיר המהווה הסדר כובל.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

184. מעבר לאמור, עצם ההתאגדות של יצרנים במסגרת הסכם שיווק משותף, במסגרתו נקבעים מחירים אחידים, בין מחירי רכישה של המשווק מהיצרנים, ובין מחירי אספקה ללקוחות, יש בו, כפי שהוסבר בפתח הכרעת הדיון, במסגרת הדיון בהיבטים האנטי תחרותיים של הסכמי שיווק משותפים, משום הסדר כובל.

### אישום מס' 8

185. על-פי אישום זה, בסמוך לפני ה- 7.10.94, פנו הנאשמים 7 (בר מימון) ו- 9 (פחימה), בשם חברת "אוהליך יעקב", לנאשם 16 (בולר), בהצעה לפיה הנאשמת 15 (מפלס) תתאים את מחירי הצנרת מתוצרתה למחירי הצנרת של אוהליך יעקב, זאת, בדרך של העתקת המחירון של אוהליך יעקב ליום 1.11.94 והסכמה שההנחה המרבית ממחירי המחירון החדש לגבי צנרת תקנית שתיתן ללקוחותיה תעמוד על 58% מאותו מחירון. הנאשם 16 הסכים להצעה, וקיבל עליה גם את אישורה של וועדת השיווק של הנאשמת 15, אשר פרסמה מחירון זהה לזה של "אוהליך יעקב", ונתנה ללקוחותיה את שיעור ההנחה הקבוע במסגרת ההסדר האמור.

186. חומר הראיות לגבי אישום זה מבוסס בעיקרו על הודעתו של בולר בפני חוקרי הרשות (ת/5). מהודעה זו עולה, כי הנאשם 15 נפגש עם עופר ואביו של עופר (זהותם של אלה לא הובהרה כל צרכה) אשר הזדהו כמנהלי חברת אוהליך יעקב והודיעו לו על כוונתם לפרסם ביום 1.11.94 מחירון חדש, ולשנות את שיעורי ההנחות המרביים ללקוחות.

הנאשם 16 השיב כי יעתיק את המחירון שהציגו בפניו וכי ישנה את ההנחות ללקוחות, על-פי הצעתם, כך שההנחה המרבית שתיתן ללקוחות תהיה בשיעור של 56% ממחיר המחירון. כדבריו של הנאשם 16 בהודעתו:

"ש: ... הם אמרו שהם ממשיכים כמו החברה הקודמת, המשך טבעי של החברה הקודמת, באותם תנאים, ואז דברו גם על העלאה של חומרי גלם ומחירים, הם אמרו שהם רוצים לפרסם מחירון יצרו להעלות את המחירון ושוב פעם להגדיל את ההנחות, במקרה זה אני חלקתי עליהם והתווכחתי אתם אבל בסופו של דבר העתקתי את המחירון. אמרתי להם שאי אפשר כל 3 חודשים לקבוע קונספציה. קודם לקצץ במחיר המחירון כמו שהיה ב- 1/7/94, ולאחר מכן להעלות אותו שוב בפרופורציות על מנת להגדיל את ההנחות. לשאלתך האם אמרתי להם שאני אשנה את המחיר אני משיב שכן. אמרתי להם שאני אעתיק את המחירון שלהם. אמרתי להם שאני אשנה את המחיר ללקוח ואת ההנחות.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

שאלה: בכמה אמרת להם שמכסימום תעלה את המחיר נטו ללקוח? תשובה: אני לא אמרתי שאני אעלה מחיר נטו ללקוח. אמרתי שההנחה הגבוהה שלי תהיה 56%.

שאלה: כיצד הגיבו האב ובנו על % הנחה זה שאמרת שתתן? תשובה: הם הציעו את ההנחה הזאת ואני קבלתי אותה."

(ת/5, בעמ' 13)

עוד עולה מהראיות, שבולר דיווח לועדת השיווק של פלסים על שיעור ההנחות החדש (ת/5, עמ' 20).

המאשימה אף הציגה את מחירון "אוהליך יעקב" מיום 1.11.94 שנשלח בפקס ביום 7.10.94 לנאשם 16 ונמצא במשרדי חברת "פלסים" (ת/524). על מוצג ת/524 נרשם בכתב יד "לידי צביקה בולר פלסים". העד שטרית אישר בהודעתו כי זהו כתב יד.

בהודעתו סיפר שטרית כי שלח את מחירון "אוהליך יעקב" לבקשתו של אופיר פחימה.

"ת. אני מעיין במסמך המהווה מחירון של חברת אהליך יעקב וכפי שאני רואה ומאשר הוא נשלח לפלסים על-ידי בתאריך 7.10.94 בפס".

(ת/647 בעמ'

11)

וכן:

"ת. .. את הפניה של בולר לקבל מחירון של חברת אהליך יעקב מתאריך נוב' 1994, לא אני קיבלתי ישירות אלא קיבל את זה אופיר פחימה, איש המכירות שלי, והוא ביקש ממני לשלוח את זה בפקס לצביקה וכך עשיתי, אני גם כתבתי על המסמך כפי שזה מופיע "לידי צביקה בולר פלסים".

(ת/647 עמ' 12)

"ת. ב- 7 באוקטובר 1994 פנה אלי אופיר פחימה וביקש ממני לשלוח את המחירון החדש של חודש נוב' 1994 לשלוח לפלסים לצביקה בולר. אופיר ביקש את הסכמתי לשלוח את המחירון ואני הסכמתי ושלחתי מבלי לשאול למה".

(ת/647 בעמ' 12)



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

ראיה נוספת התומכת בתיאום המחירים בין אהליך יעקב לבין מפלס, ניתן למצוא במוצג ת/141 בו מופיעות המילים: "עדכון מחירים חודש 11" וכן "דחוף- בולר פגישה תיאום מחירים", אשר נתפס במשרדה של "אוהליך יעקב".

187. בפועל, עולה מהראיות, שמפלס אכן נהגה לפי הסכמה זו, והתאימה מחיריה למחירי אהליך יעקב. כך עולה מהודעתו של בולר:

"ש. האם אכן נתת ללקוחותיך מכסימום הנחה של 56% ממחירון 1.11.94, כפי שאמרת לאשר פחימה?  
ת. נתתי גם יותר, וגם פחות. אמרתי לאשר שעקרונית זה מחיר בסדר, אבל ללקוחות שלי אני משחק עם הסל".

(ת/5, עמ' 20)

כך עולה גם ממחירון חברת פלסים שנכנס לתוקף בתאריך 1.11.94 (ת/525) אשר זהה במחירי המוצרים ביחס לפריטי צינור אפור תקן (מריכף שחור) ופריטי צינור ירוק תקן (מריכף חסין אש) למחירון חברת "אוהליך יעקב".

ממוצג ת/483, שהוא דו"ח מכירות של חברת פלסים, אף עולה, כי שיעורי ההנחות שניתנו על ידה בחודש נובמבר '94 עמדו על 58%.

אלה היו, כעולה מעדותו של שטרית, גם שיעורי ההנחות המרביים שנתנה חברת "אוהליך יעקב" ללקוחותיה עמד בחודש נובמבר 1994. (ראה: עדותו של שטרית, פ. 15.3.99, עמ' 88-89).

188. בעדותו בבית המשפט לא זכר בולר את תוכן השיחה עם נציגי חברת "אוהליך יעקב".

"ת. אני זוכר שאבא ובן באו לבקר אותי, אבל לא זוכר מה שדיברתי ודאי לא דיברתי איתם על שום עסקים לעשות איתם".

(פ. 4.6.00 בעמ' 40)

189. ב"כ המאשימה מבקש להעדיף את הודעתו של בולר על פני עדותו בבית המשפט. בקשה זו מקובלת עלי. זאת, הן לאור העובדה שבולר לא כפר בעדותו בדברים שאמר בהודעתו, והן לאור הראיות האחרות התומכות בשיתוף הפעולה ובביצועו אשר נזכרות לעיל.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

**לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל**

190. גם שטרית, כדרכו, לא זכר בעת מתן עדותו בבית המשפט אם שלח את המחירון לנאשם 16. (פ. 15.3.99 בעמ' 87).

191. גם בעניין זה אני סבור, כי לאור הודעתו הברורה של שטרית בעניין זה בפני חוקרי הרשות, לאור העובדה שבעדותו הוא לא הכחיש הודעתו זו ולאור שאר הראיות האחרות שפורטו לעיל, יש להעדיף את האמור בהודעתו של שטרית על פני עדותו בבית המשפט.

192. ב"כ הנאשמים 15–17, עו"ד מרינסקי, טוען, בדומה לנטען לגבי אישום מס' 3, כי המאשימה לא הוכיחה את קיומו של הסדר כובל נשוא האישום.

טענה זו מבוססת על דברים שאמר בולר בהודעתו, לנציגי חברת אוהליך יעקב: "אמרתי לאשר שעקרונית זה מחיר בסדר, אבל ללקוחות שלי אני משחק עם הסל". לטענת ב"כ הנאשמים, דברים אלה משקפים את חופש הפעולה שנטל לעצמו הנאשם 16 באשר לנושא המחירים והעדר התחייבות מצדו למחיר או הנחה כאלה או אחרים.

193. אינני מקבל טענה זו. מההתבטאויות העולות מהודעת הנאשם 16 עולה, כי בעקרון הוא קיבל הן את מחירון "אוהליך יעקב" לחודש נובמבר 1994 והן את שיעורי ההנחות המרביות שקבעה "אוהליך יעקב" ללקוחותיה, והסכים לנהוג לפיהם.

אשר לסייג שהציב בולר על פי הודעתו, לפיו הוא "ישחק עם הסל שלו", כל שעולה מסייג זה, הוא שבולר לא התחייב באופן החלטתי לנהוג על-פי מחירים והנחות אלה, דבר שאינו שולל את עצם ההסכמה. כדבריו של בולר בהודעתו: "הם הציעו את ההנחה ואני קבלתי אותה". כפי שהוסבר במסגרת הדיון באישום השלישי, אין בסייג זה כדי לגרוע מהיותו של ההסדר בינו לבין נציגיה של אוהליך יעקב, הסדר כובל.

194. לטענת ב"כ הנאשמים 15–17, העתקת מחירון "אוהליך יעקב" אינה עולה כדי עשיית הסדר כובל. מדובר, לפי הטענה בתופעה מקובלת בענף צנרת הפלסטיק.

195. גם טענה זו איננה מקובלת עלי. התייחסתי לכך במסגרת הדיון באישום השלישי, והדברים שנאמרו שם יפים גם לגבי אישום זה.

הנאשם 16



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

196. חומר הראיות העיקרי כנגד הנאשם 16, מבוסס על הודעתו בפני חוקרי הרשות. לצורך הרשעתו על יסוד הודעה זו נדרש דבר מה נוסף. הראיות הנזכרות לעיל, בכלל זה עדותו של בולר כי נפגש עם נציגי חברת "אהליך יעקב" (פ. 4.6.00 בעמ' 40), הימצאותו של מחירון חברת "אוהליך יעקב" לחודש 1.11.94 במשרדי חברת פלסים, הוצאת מחירון זהה על-ידי חברת פלסים והנהגת הנחות זהות, כעולה ממוצג ת/483, עונים על דרישה ראייתית זו.

### נאשם 17

197. כפי שהוסבר במסגרת הדיון באישום השלישי, נאשם זה לא נקט באמצעים סבירים למניעת הפרתו של החוק. הוא לא נקט באמצעים אלה עד לביצוע ההסדר הכובל נשוא האישום השלישי, והוא גם לא נקט באמצעים כאלה במהלך התקופה שחלפה מאז עשייתו של אותו הסדר ועד לביצוע ההסדר נשוא האישום הנוכחי. לפיכך, אחראי דגן באחריות נגזרת, מכוח היותו נושא משרה בכיר במפלס, גם לביצוע העבירה נשוא אישום זה.

### נאשמים 7 ו-9

198. ב"כ המאשימה טוען, שיש ראיות למעורבותם האישית של בר מימון ופחימה בעשייתו של ההסדר הכובל נשוא אישום זה. כך למד ב"כ המאשימה, מהודעתו של שטרית, לפיה פחימה ובר מימון נסעו לפלסים להפגש עם בולר. ראיה נוספת לעניין זה למד ב"כ המאשימה מהתיאום לו היה בר מימון שותף חודשיים קודם לכן, בעניין האישום השלישי. לדבריו, הנאשמים 7 ו-9 "מן הסתם, פעלו בצורה דומה גם לגבי פלסים".

199. ב"כ הנאשם 7 טוען, כי המחירון אשר נשלח על ידי שטרית לבולר נשלח ביום 7.10.94. תירה מזו, נטען, כעולה מהודעתו של שטרית, מי שהורה לשטרית לשלוח את המחירון לאהליך יעקב, היה פחימה ולא בר מימון. כל הדברים הללו, טוען ב"כ הנאשם 7, התרחשו עוד לפני מינויו של נאשם זה כדירקטור באהליך יעקב (ביום 25.10.94). ב"כ הנאשם 7 אף מבקש לדחות את ניסיונה של המאשימה לתמוך את הרשעתו של בר מימון בנסיעתו לפגישה עם בולר.

200. בעניין זה מקובלת עלי טענתו של ב"כ הנאשם 7, ד"ר ויינבוים, שאין בנסיעתו של הנאשם 7 לפגישה עם בולר בפלסים, גם לא במעשיו בקשר לאישום השלישי, כדי לשמש ראיה התומכת במעורבותו הישירה באישום זה. הוא הדין בנאשם 9 (פחימה).





## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

201. לחלופין, מבקש ב"כ המאשימה להרשיע את הנאשמים 7 ו-9 מכוח היותם מנהלים באהליך יעקב. ב"כ המאשימה ער לכך שבר מימון ופחימה מונו באופן רשמי לתפקידם כדירקטורים בחברה רק ביום 25.10.94, וכי ההסכמה נושא אישום זה נעשתה, ככל הנראה, קודם למועד זה. אולם, לטענתו, בר מימון ופחימה התחילו לפעול באהליך יעקב עוד קודם למועד זה. ב"כ המאשימה מבסס טענה זו על כך שבר מימון פנה לעו"ד ברוך לשם קבלת ייעוץ משפטי בעניין הקמת השותפות לראשונה ביום 13.9.94 (כעולה מעדותו של עו"ד ברוך, פ. 12.7.00, עמ' 8). גם מעורבותו הפעילה של בר מימון בחידוש ההסדרים הבלעדיים נושא האישום השישי מלמדים, לפי הטענה, על כך שהחל לפעול כמנהל באהליך יעקב עוד לפני ה- 25.10.94.

202. לחלופין, טוען ב"כ המאשימה, הואיל ועבירת ההסדר הכובל היא עבירה מתמשכת, יש להטיל על בר מימון ועל פחימה אחריות לפי סעיף 48 לחוק, בהיותם מנהלים של אהליך יעקב, החל מיום 25.10.94, אז הם מונו באופן רשמי כמנהלים של החברה. לעניין זה טוען ב"כ הנאשמים, שביצועה של ההסכמה נושא אישום זה נמשך גם לאחר מועד מינויים של פחימה ובר מימון כמנהלים של אהליך יעקב, לפחות עד ליום 3.11.94, הוא מועד ביצוע החיפושים במשרדי אהליך יעקב.

203. ב"כ הנאשם 7 משיב לטענה זו, כי "ראשית, המאשימה לא הביאה כל ראיה על כך שהנאשם ידע בכלל על ההסדר הכובל (המוכחש לגופם של דברים)". לטענתו, "ברור, כי אין להאשים מנהל פעיל בגין פעולה לגביה לא הובאה כל ראיה כי ידע עליה". לחלופין, טוען ב"כ הנאשם 7, כי "לא הובאה כל ראיה כי המנהל הפעיל (הנאשם), שניצב בפני "עובדה מוגמרת" (קיומו של הסדר כובל) הסכים כי זה ימשיך להיות בתוקף ו/או פעל פעולה כלשהי להביא להמשך קיומו במהלך השבוע שבין 25.10.94 ועד ליום 3.11.94".

204. טענתו האחרונה של ד"ר וינבויס איננה מקובלת עלי. הנטל להוכיח כי העבירה נעברה שלא בידיעתו של המנהל, וכי זה נקט בכל אמצעים סבירים להבטחת שמירתו של החוק, מוטל על המנהל. הנאשמים 7 ו-9 לא הציגו כל ראיה התומכת בהגנה לפי סעיף 48 לחוק. לפי סעיף זה, הם לא הוכיחו כי לא ידעו על ביצוע העבירה, ובנסיבות העניין, הם ודאי אינם מוחזקים כמי שנקטו בכל האמצעים הסבירים להבטחת שמירתו של החוק.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

205. התוצאה היא, שיש להרשיע את הנאשמים 7, 9, 15, 16 ו-17 בעבירה של היותם צד להסדר כובל המיוחסת להם באישום זה, כאשר אחריותם של הנאשמים 15 ו-16 לביצוע העבירה הנה אחריות ישירה, ואילו אחריותם של הנאשמים 7, 9 ו-17 היא אחריות נגזרת מכוח היותם נושאי משרה בכוחם ב"אהליך יעקב" וב"מפלס".

206. התוצאה היא, שאני מרשיע את הנאשמים, על יסוד הממצאים והמסקנות דלעיל באישומים נושא כתב האישום, כדלקמן:

### נאשם מס' 2 – יעקב בן יצחק הרץ

אני מרשיע את הנאשם 2 בעבירות ההסדר הכובל- עבירות לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, ו-47(א)(1) לחוק - המיוחסות לו על-פי האישום הראשון והאישום השלישי.  
אני מרשיע את הנאשם 2 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(3), 2(ב)(4), 4 ו-47(א)(1) לחוק - המיוחסות לו על-פי האישום השני.

### נאשם מס' 7 – דוד בן אהרון בר מימון

אני מרשיע את הנאשם 7 בעבירות ההסדר הכובל- עבירות לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסות לו על-פי האישום הראשון והאישום השביעי.

אני מרשיע את הנאשם 7 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(4), 4 ו-47(א)(1) לחוק - המיוחסות לו על-פי האישום החמישי.

אני מרשיע את הנאשם 7 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(3), 2(ב)(4), 4 ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסות לו על-פי האישום השישי.

אני מרשיע את הנאשם 7 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסות לו על-פי האישום השמיני.

### נאשמים מס' 8 ו-9 – א.ש. פלסט ייצור צינורות חשמל בע"מ ואשר בן ניסים פחימה

אני מרשיע את הנאשמים 8 ו-9 בעבירות ההסדר הכובל- עבירות לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4 ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסות להם על-פי האישום הראשון, הרביעי והאישום השביעי.



## בתי המשפט

ת"פ 209/96

בית המשפט המחוזי בירושלים

לפני: כבוד השופט יהונתן עדיאל

אני מרשיע את הנאשמים 8 ו-9 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(4), 4 ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסת להם על-פי האישום החמישי.

אני מרשיע את הנאשם 9 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(3), 2(ב)(4), 4 ו-47(א)(1) – המיוחסת לו על-פי האישום השישי.

אני מרשיע את הנאשם 9 בעבירת ההסדר הכובל – עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, 47(א)(1) ו-48 לחוק – המיוחסת לו על-פי האישום השמיני.

נאשמת 15 - מפלס חברה לשיווק מוצרי פלסטיק בע"מ, נאשם 16 - צבי בן-בנימין בולר, נאשם 17 - אריה בן טוביה דגן

אני מרשיע את הנאשמים 15 ו-16 בעבירות ההסדר הכובל – עבירות לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסות להם על-פי האישום השלישי והאישום השמיני.

אני מרשיע את הנאשם 17 בעבירות ההסדר הכובל - עבירות לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, 47(א)(1) יחד עם סעיף 48 לחוק – המיוחסות לו על-פי האישום השלישי והאישום השמיני.

נאשמת 18 – מצר פלס שותפות מוגבלת (1974) ונאשם 19 – דב בן-פרדי אביטל

אני מרשיע את הנאשמים 18 ו-19 בעבירת ההסדר הכובל- עבירה לפי סעיפים 2(א), 2(ב)(1), 4, ו-47(א)(1) לחוק – המיוחסת להם על-פי האישום הרביעי.

ניתנה והודע היום, כ"ו באב תשס"ב (4 באוגוסט 2002), במעמד הנאשמים וב"כ הצדדים.

---

י' עדיאל, שופט