



פרוטוקול הוועדה

עורך התרשומת: גיא וקסלר ואשר עידן

נושא: ועדה בעניין הטלת עיצומים כספיים על ברמן ומכלול

תאריך: 25.11.15

חברי הוועדה: יצחק לקס

רועי פישר

אורית מרום אלבק

נוכחים מהרשות: עו"ד אורי שוורץ, עו"ד מיכל כהן, עו"ד טובי הריס, עו"ד יונתן צויקל, גיא וקסלר, אשר עידן

פירוט:

יצחק: אנחנו מבקשים סקירה של התיק כי אני לא ממש שולט בנושא הזה.

רועי: גם אני.

אורי: לפני שאנחנו מתחילים אני מזכיר לכולם כי כל מה שנאמר בוועדה נרשם ומצוטט בפרוטוקול.

אורית: אני רוצה לציין שהמשרד שלי מייצג את טכניון.

מיכל: טכניון הם בעלים של 10 אחוז בלבד, הסדר ניגוד העניינים מאפשר את ההשתתפות בוועדה ואנו לא רואים סיבה לחרוג ממנו.

יצחק: אציין כי אני יו"ר של חברה ממשלתית.

אורית: אציין כי גם אני יושבת בדירקטוריון של חברה ממשלתית.

מיכל: נרשם לפרוטוקול.

טובי: אתחיל בסקירה של המסמכים שהועברו אליכם במיילים לפני מספר ימים, רק לפרוטוקול. מה שהועבר אליכם אלו מסמכים הבאים: מזכר עמדת הממונה, טענות שהגישו הצדדים בכתב, תרשומת שימוע בעל-פה, שתי תרשומות פגישה עם הצדדים שנערכו לפני שליחת ההודעות על כוונת חיוב, ההודעות על כוונת החיוב עצמן, הודעות מיזוג ומכתב נלווה –

אורית: חשוב לי לציין שחוות הדעת על בסיסה אושר המיזוג לא הועברה אלינו לפני הוועדה יחד עם כלל המסמכים שצינת.

יונתן: המיזוג אושר כמיזוג שלא מעלה חשש לפגיעה בתחרות. ולפיכך בעינינו הבדיקה של המיזוג פחות חשובה, חשבנו שניתן להסתפק בעצם העובדה כי המיזוג אושר.

אורי: העיצום הוא על הפרת חובות הדיווח ולא על מיזוג שמעורר חשש לפגיעה בתחרות.

אורית: אני עדיין חושבת שחוות הדעת נחוצה יכולה לעזור לנו להבין את התמונה הכוללת. יש לי כמה שאלות שאני חושבת שהחוות דעת הייתה עוזרת להבין אותן.

אורי: אנחנו מקבלים את מה שאת אומרת, אם חבר ועדה מבקש...

מיכל: אני מציעה שנמשיך, נענה על השאלות ואם עוד תראי צורך בחוות הדעת נעביר אותה.

טובי: רק אסיים את סקירת המסמכים שהתחלתי. אז עוד הועבר אליכם: דוחות כספיים של שלושת הצדדים, קובץ של שיחות וקובץ של תכתובות. אעבור עכשיו לסקירת המקרה: ביום 17 בנובמבר 2014 הצדדים הגישו הודעות מיזוג מלאות. הגישו מכוח חלופת המחזור, סעיף 17(א)(2) לחוק, על מיזוג שעניינו רכישת עיקר נכסי חברה.

אורית: הגישו מקוצרות לפני, לא?

טובי: בחודש אוקטובר הגישו הודעות מיזוג מקוצרות. החזרנו אותם כי לא מילאו אותם כמו שצריך, היו חסרים פרטים שונים. הגישו הודעות מיזוג מלאות ביום 17.11.14. מכלול מנהלת ארבע חנויות בקמפוסים אקדמאים שונים שמוכרים ספרי לימוד וציוד משרדים. את ברמן הכרנו ממיזוג קודם שהיה לנו בתחילת 2014 – מיזוג עם חברת חגים נחלים. שניהם עוסקים בשיווק והפצה, בין היתר, של ציוד משרדי, מכשירי כתיבה. המיזוג אושר בכפוף לתנאים של מכירה של כמה מותגים שהיו לצדדים במוצרים שבהם היה לשניהם מותג חזק.

אורית: מתי היה המיזוג הזה?

טובי: אושר במרץ 2014. המיזוג בענייננו היה הסכם ל-7 שנים עם אופציה להארכה, במסגרתו ברמן תנהל ארבע החנויות של מכלול. ברמן תקבל את כל הפדיון ומכלול תקבל דמי ניהול שנתיים, לפי אחוז מההכנסות ומינימום [REDACTED] ש"ח בשנה. מדובר במיזוג אנכי בין חנות שמוכרת בין היתר מכשירי כתיבה וציוד משרדי לבין ספק שלה אז. התחלנו בבדיקה כדי לוודא שהמיזוג לא פוגע בתחרות בשוק של מכלול או של ברמן. תוך כדי בדיקה התחלנו לשמוע שכבר קרה משהו, המיזוג כבר התחיל.

יצחק: מה זה אומר?

טובי: תיכף אסביר – פנינו לצדדים להבין מה היה וגילינו שנקטו בפעולות שונות שהם חילקו אותן לשתיים: בסוף אוגוסט 2014 עם חתימת הסכם המיזוג ברמן נתנו למכלול הלוואה בסך [REDACTED] ש"ח ולפי הסכם הלוואה אם המיזוג יצא לפועל אז זה יקוּזז מדמי הניהול לשנה הראשונה – שזה בעצם הסכום המינימלי לשנה הראשונה. בנוסף היה להם "מתווה הבנות" לפיו החל מנובמבר ברמן מנהלת את ההזמנות – שזה אומר גם לממן את רכישת הסחורה וגם לבצע את ההזמנות – והיא זו שתקבל את הפדיון של החנויות.

אורית: אני רוצה לדעת האם בהסכם הזה היתה התניה של הפעולות שהזכרת ביציאה לפועל של מיזוג או שזה מטפל במקרה שהמיזוג לא מאושר?

טובי: הסכם המיזוג עצמו מותנה באישור הממונה. הסכם ההלוואה יצא לדרך לפני האישור.

אורית: השאלה האם צד הסכים לתת הלוואה בתנאי שיצא מיזוג כלומר אם אין מיזוג הוא לא היה מוכן לתת הלוואה.

טובי: כתוב בהסכם שאם המיזוג מאושר אז זה יקוּזז ואם לא אז זו תהיה הלוואה.

אורית: הפעולות נשמעות כפעולות במהלך עסקים הרגיל לא?

יונתן: ראשית מדובר בהלוואה ללא ריבית שלא בתנאי השוק.

טובי: לדייק, זה להחזיר ב-■ תשלומים חודשיים ללא ריבית אלא אם מכלול נכנס לפירוק או נסיבות דומות ואז יש ריבית.

יונתן: שנית זה ספק שלוקח על עצמו לממן ולנהל את ההזמנות והוא מקבל את הפדיון. בנוגע לקבלת הפדיון סעיף 11.2 להסכם המיזוג קובע שהפדיון עובר למכלול החל מהמועד הקובע – שזה 15 יום מיום אישור הממונה ובפועל הפדיון עבר לפני. כלומר נעשו בו דברים שהם לא בדיוק במהלך העסקים הרגיל.

אורית: בטענות שלהם הם כתבו שסוכם שהפדיון ישמש על חשבון ההלוואה, אם לא תצא עסקת מיזוג זה יקוּזז מההלוואה.

טובי: אני רק רוצה לדייק בטענתם – אומרים למיטב זכרוני שזה היה בתמורה לרכישת הסחורה, לא להלוואה. במענה לדרישת הנתונים הם עצמם אומרים שלא עשו את ההתחשבות המדויקת מה מהפדיון תמורת איזה חלק מהסחורה שסופקה.

כפי שכבר אמרנו מדובר במעשים שהם עולים כדי ביצוע מיזוג. הפעולות מקימות זיקה בין החברות שצפויה להשפיע על ההתנהלות והתמריצים של שתיהן. מצד אחד, נוצרת תלות של מכלול בברמן. גם ההלוואה וגם זה שהיא מממנת את הרכישות בשוטף. ומהצד השני, לברמן יש אינטרס בחנויות – היא זו שמממנת והיא זו שמקבלת את הפדיון. כפי שצינו, לא עשו את ההתחשבות, למעשה ברמן נושאת בכל הסיכונים והסיכויים של החנויות. היא גם זו שמבצעת את ההזמנות בעבור מכלול. מיותר לציין כי זה נותן לה מידע על מכלול ועל ההזמנות מהמתחרים שלה ובאופן כללי מדובר בדריסת רגל, שנותנת אפשרות להתערב, לכל הפחות לעכב הזמנות ממתחרים.

אורית: הם טוענים שברמן לקחו על עצמם רק את הפעולה הטכנית של ההזמנות ובמקביל חייבה את מכלול בתשלומים בעבור הסחורה. הם גם עמדו על זה מול הספקים כי הספקים לא סמכו על מכלול, מכלול הייתה צריכה גוף איתן שיפעל מול הספקים. זה קורה לפעמים בעולם העסקים כשמישהו בבעיות כלכליות.

יונתן: יכול להיות, אין טיעון שמכלול לא הייתה בקשיים. אבל לפי ההנחיות יש פרוצדורה שאם קורה מצב שחברה זקוקה להלוואה או דריסת רגל אחרת של רוכש לפני המיזוג ניתן לפנות לרשות ולקבל מעין התחייבות שלא לאכוף.

מיכל: מגישים בקשה ואנחנו נבדוק את הנסיבות אם זה יפגע בתחרות ואז נוציא החלטה שקולה.

אורית: בפרקטיקה של עולם העסקי, הגוף הרוכש רוצה להציל את הגוף הנרכש שלא יתרסק עד שירכוש. מה שמחליטים היום משליך על השוק העסקי ופרקטית קורים כאלה דברים.

אורי: אנחנו לא אומרים שמה שהם ביצעו זה לא בסדר מבחינה עסקית. אבל צריכים לעשות את זה בהליך המתאים. אנחנו מתייחסים לחלק הפרוצדורלי. לרשות יש פרוצדורה מאוד ברורה בנושאים האלה, חברות לא יכולות לפעול על דעת עצמן.

אורית: ההנחה שלך שהם ביצעו פעילות שמהווה הפרה בלי לקבל לכך רשות. ואני עדיין לא שם.

אורי: אין לנו מחלוקת שלפעמים צריך להתגמש בפרוצדורה, כאשר חברות נמצאות בקשיים. אבל כאן הלכו הרבה מאוד קדימה, ונוכרו בדיעבד שעשו פעולות שלא ניתן היה לעשות ללא אישור. אנחנו חלילה לא תוקפים את הפרקטיקה שכשאתם קונה עסק יש לו אינטרס שהעסק הזה יהיה חי ולא מת.

מיכל: חשוב לי להסביר שמה שנחליט היום פה, ישפיע רבות על הפרקטיקה בפועל כי יש מלא חברות שנמצאות במצבים כאלו ואנחנו לא רוצים שהם לא יפנו לרשות לבקש אישור לביצוע פעילויות מסוג כזה. כשפונים אלינו אנחנו בודקים את ההשפעה הפוטנציאלית על התחרות.

יצחק: הטענות הם שכל האירועים האלה אירעו טרום העסקה בהתקשרות בין הצדדים, יש פה טענה שברמה העסקית היא נכונה, אני קונה עסק אני רוצה לדעת שיהיה לי מה לקנות בסופו של דבר.

אורי: זו פרקטיקה מאוד מקובלת כיום לפנות אלינו לקבלת האישור לביצוע פעולות כאלו. צריך להבין שזו לא טענה בירוקרטית שהיית צריך לבוא ולקבל חתימה על הטופס ועכשיו אני כועס. פונים אלינו ואנחנו לא נותנים אישור אוטומטי. לפעמים נותנים אישור להלוואה בתנאים מסוימים שמאפשרים את ניתוק הזיקה בין החברות למשל, אם במסגרת ההלוואה נרשם שיעבוד על קווי הייצור של הלווה, זה יכול להיות בעייתי כי זה יכול לפגוע בתחרות.

מיכל: אנחנו כן מתערבים באופן מתן ההלוואות כדי להסדיר את הנושא ולבדוק שהוא לא פוגע בתחרות.

יצחק: אם ההלוואה הספציפית הזאת היא גם אם המיזוג לא היה יוצא לפועל, אז לא קרה כלום. יש כאן התחייבות להחזיר את ההלוואה עם ריבית. על פניו אם זה היה מגיע לאישור אליכם הייתם מאשרים.

יונתן: אנחנו לא יכולים לקבוע כרגע מה היינו עושים אז. יש מצב שאכן היינו מאשרים חלק מסוים. אני רוצה להוסיף על מה שאורי אמר ולציין שאנחנו מתערבים לפעמים במנגנוני הפיקוח שהצדדים מבקשים להחיל במהלך תקופת הביניים וכאן נעשו דברים כמו ההעברה של הפדיון, החלוקה הזו קצת קשה בעינינו.

אורי: לא רואה שהיינו מאשרים את כל הדברים הנוספים, כגון העברת הפדיון.

מיכל: לא רואים מקום להפריד בין ההלוואה לבין כל הפעולות שעשו.

איציק: אני בכל זאת רוצה לפלח את הדיון.

מיכל: אנחנו רוצים להפריד בין שאלת ההפרה לבין שיקולי גובה העיצום. וגם לא חושבים שהשאלה היא האם הלוואה הפיכה או לא. אנחנו מסתכלים על כל זה כמכלול של פעולות שהקנו דריסת הרגל.

אורית: בעולם של מתן הלוואות ברוב המקרים יש התערבות וההשפעה על החברה מטעם המלווה במהלך עסקים הרגיל בלי שום קשר למיזוג.

טובי: אחזור לסקירה הכללית: מבחינתנו מדובר במעשים שיש בהם משום מיזוג. המיזוג הזה לא העלה חשש משמעותי לפגיעה בתחרות או לפגיעה בציבור ולכן אושר. זה אחד השיקולים לכך שגובה העיצום מההתחלה מאוד נמוך והשתכנענו שיש להורידו עוד יותר. העיצומים המבוקשים מאוד נמוכים גם בסכומים אבסולוטיים – 80 אלף ש"ח לברמן ו- 5000 ₪ למכלול. גם באחוזים – מדובר ב- [REDACTED] מהעיצום המקסימלי. אבל הפגיעה כאן, כפי שאמרנו, היא במשטר הפיקוח. הם לא חיכו לקבל את האישור שהם היו צריכים לקבל בטרם ביצעו הפעולות ואנחנו חושבים שאסור להעלים מזה עין. צריכים לשלוח מסר לכל השוק שלא ככה זה עובד.

יצחק: כמה זמן התמשכה ההפרה?

טובי: הלוואה הייתה באוגוסט, פדיון וביצוע ההזמנות בנובמבר ואישור ניתן בינואר.

יצחק: ההלוואה הייתה שלושה חודשים והרכישה חודש.

טובי: 4 חודשים וחודשיים.

רועי: מתי הם פנו לראשונה?

טובי: הגישו הודעות מיזוג מקוצרות באוקטובר ובנובמבר המתוקנות.

אורית: היו אורכות לבדיקה. אז חלק מההפרה נמצא שם.

טובי: כשבועיים של אורכות. אבל כשצדדים מסכימים לארכה, זה אומר שמסכימים לחכות לאישור הממונה. כמו כן, ההלוואה ניתנה לפני שהם פנו אלינו בכלל.

אורית: אני רואה ארכה מאמצע דצמבר עד סוף דצמבר ועד 8.1.

מיכל: מבחינת משך ההפרה ממילא התייחסנו לזה כשיקול לקולא.

יצחק: האם הבקשה מקוצרת הוגשה באוקטובר והחזרתם? זה אומר שלפני שפנו עשו רק את ההלוואה. אני רוצה להפריד בין הלוואה לבין תחילת לקיחת הפדיון. מה הבעיה בהסכם ההלוואה?

אורי: כפי שאמרתי, המקרה הזה יוצר תקדים. תחום המיזוגים הוא התחום הכי שוטף, מגיעים לרשות 200, 300 מיזוגים לשנה. הפרקטיקה לטיפול בהם היא מאוד משופשת

אצלנו. התיק הזה הגיע אליכם רק כי הצדדים מתעקשים. הרבה פעמים מגיעים לצו מוסכם. הצדדים באים ומודים בזה שטעו, מסכימים על סכום וזה נגמר בפשרה. כי יש הנחיות מאוד מפורטות. במקרה הזה, הצדדים לא מוכנים לכך. במקרה הזה הם גם פנו בעצמם וזה נשקל לקולא.

יונתן: הם לא פנו במקרה הזה.

אורי: טעות שלי, חוזר בי. אנחנו לא מבקשים לא לעשות כאלה פעולות אלא לעשות את זה לפי החוק.

מיכל: גם רוצה להדגיש שהטלת עיצום כאן זו לא ביורוקרטיה לשם הביורוקרטיה. יכול להיווצר מצב שיעשה עיצום בפועל שיגרום לפגיעה בתחרות. ואז העיצום היה משקף את זה. במקרה הזה מדובר בהפרה שלא פגעה בתחרות בדיעבד, ונותנים עיצום נמוך.

אורית: אני קראתי כל שורה במסמכים. ויש לי איזושהי אי נוחות עם העיצום הזה. כמה שאלות: אחת הטענות היא סעיף 17א(2). הסתכלתי על לשון החוק. המחזור לא עולה על 150 מיליון. המיזוג בין ברמן וחגים נעשה ב-2014 ואז זה הגדיל את המחזור של ברמן החל משנת 2014 בלבד ועלינו להסתכל על מחזור המכירות של שנת 2013 ורק בגלל זה חשבתם שעובר את רף.

יונתן: כאן ההבנה לדעתי היא לא נכונה. אם אנחנו הולכים על פי תכלית החוק, רוצים לתפוס את הנושא מהותית, רואים שמדובר במיזוג החייב בדיווח. ניקח כדוגמה חברה גדולה שרוכשת חברה קטנה בתחילת השנה. אם החברה הנרכשת רוכשת חברות נוספות קטנות אז לפי טענת המפרות לכאורה המחזור הוא רק של החברות הקטנות וזה לא יגיע אלינו.

אורית: ככה אני קוראת את החוק, הולכת על פרשנות של הדיוט. כתוב שנת המחזור שנה אחורה.

יונתן: לפי תקנות צריך להתייחס גם לכל אדם קשור כ"חברה מתמזגת".

מיכל: יש מחזור מכירות והגדרת החברה המתמזגת, שתי הגדרות שמדברות על דברים שונים.

אורית: הבקשה הייתה ב-2014 והמיזוג בין חגים וברמן גם היה ב-2014. החוק אומר שמיזוג טעון אישור אם בשנת המאזן שקדמה המחזור עלה ביחד על 150 מיליון. אתם באים ואומרים, אני לוקח את שנת 2013 ומתייחס כאילו נחלים כבר היו חלק מברמן ב-2013, אחרת אין לי 150 מיליון. תשמעו זו שאלה לא פשוטה.

יצחק: אם זה לא מגיע ל-150 אז לא צריך לפנות? הטענה שלכם היא שבגלל ש-2014 הם התמזגו אז יש את המחזור?

מיכל: החברות המתמזגות הן מכלול וברמן. לפני שאני בודקת מחזור מכירות אני שואלת מי זו ברמן. אנחנו רואים את ברמן כחברה אחת ממוזגת עם חגים ונחלים ומתייחסים לדוחות של 2013 של שתי החברות. נניח שהיה מיזוג שפוגע בתחרות, כי ברמן וחגים שהתמזגו בתחילת השנה הפכו למונופול דורסני. יעלה על הדעת שאסתכל רק על ברמן לגבי השנה הקודמת?

יצחק: אורית, אני לא מסכים איתך. מה אם המיזוג התבצע ב-1.1.14 ולא ב-31.12.13, עכשיו הם גוף ענק ובנובמבר 2014 נכנסים לתהליך מיזוג. את לא רואה אותם כתברה ממוזגת?

אורי: יש בעצם 2 נושאים: "חברה מתמזגת" ו"מחזור מכירות". אנחנו אומרים שקודם שואלים מי החברות המתמזגות ועל סמך התשובה צריכים להתחשב במחזורים של החברה המתמזגת בשנת 2013. הטענה של המפרים היא שצריכים לבחון את זהות החברה המתמזגת לפי ההוראה של המחזור – שצריכים להסתכל מי היו החברות המתמזגות בשנה שקדמה. שלמעשה למרות שיש אדם שקשור לברמן אנחנו מתעלמים ממנו.

יצחק: אני חושב הפוך לחלוטין.

אורית: אבל תקראו את החוק.

יונתן: אבל צריך לקרוא את ההתקנות גם.

אורי: השאלה היא מי הן החברות המתמזגות והאם להתעלם ממיזוג קודם שנעשה בשנה נוכחית. יש כאן שתי שאלות נפרדות – מי החברות המתמזגות ואיך אני יודע מה המחזור שלהן. אם המחזור שלי קפץ באותה שנה עקב איזשהי המצאה חדשה אז אני לא יכול לבוא ולטעון שבשנה נוכחית המחזור של החברה גבוה משמעותית משנה שעברה ועליה לפנות בבקשה לקבל אישור למיזוג.

אורית: אז זו בדיוק הנקודה שלי, בעיניי המיזוג זה אותו דבר כמו טכנולוגיה חדשה.

אורי: האינטרס כאן הוא של הוודאות. לגבי הטכנולוגיה לא יודעים איך זה יקפיץ ומה יהיה מחזור. פה אנחנו מדברים על משהו מאוד ברור – יודעים שהחברות כבר התמזגו.

יצחק: הפרשנות שלי היא שונה. יש אינדיקציה למחזור של שנה לפני. בהגדרה של חברות המתמזגות אנחנו ב-2014 כבר יודעים ב-2014 שהם ביחד. ועכשיו אני מסתכל עליהם כגוף אחד וחוזר ל-2013 ומסתכל על המחזורים של כל אחד נפרד ל-2013.

אורי: כך אנחנו סבורים. זה גם הרציו של וודאות. עד שאין לך מאזן לא יודעים. בעניין המיזוג אין שאלה של וודאות.

אורית: יש מצב שגם הם טעו. הם הגישו רק את ברמן.

אורי: יכול להיות, אני אומר בזהירות, שהם גילו שהם עשו טעות ופעלו באופן טקטי.

יונתן: אשלים את הכתוב בתקנות. בסעיף 17 הכנסת הסמיכה את השר לקבוע מהו מחזור מכירות של כל חברה מתמזגת. בתקנה 9 כתוב שמחזור המכירות של החברות המתמזגות עולה על 150 ₪, מחזור המכירות של השנה שקדמה. "חברה מתמזגת" צריך להסתכל בהגדרות שבסעיף 1 - לרבות אדם הקשור. אז לפי תקנה 9 עלי לקחת "אדם הקשור" בעת המיזוג ולבדוק את המחזור שלו.

מיכל: הפרשנות שלה את טוענת מאפשרת למיזוגים הפוגעים ביותר לצאת לפעול. למשל חברה עם נתח שוק גבוה בספרי לימוד, קונה חברה קטנה נגיד של לבוש, מאשרים כי אין שום זיקה. ואז היא יכולה לקנות עוד חברה עם נתח שוק גבוה בספרי לימוד וזה לא יגיע בכלל אלינו.

אורית: זה אותו אבסורד אם חברה מעלה את מחזור המכירות לפני המיזוג באמצעות אקזיט.

אורי: אני מקבל את מה שאת אומרת שזה עלול ליצור חור. הוחלט להשאיר את החור של העלייה במחזור בגלל העניין של וודאות. אבל איפה שלא צריך להשאיר את החור כי אין בעיה של וודאות – צריך לא להשאיר אותו.

אורית: רוצה לשמוע על תקדימים על הטלת עיצומים.

אורי: היו כמה מקרים בשנים אחרונות של הפרות של תובות ההמתנה. אף אחד לא הגיע לוועדה כי הכל נסגר בצו מוסכם והמיזוג אושר. במקרה האחרון החברות שילמו סביבות 60 אלף ₪ קנס בצו מוסכם.

יצחק: למה הם לא הגעתם כאן לצו מוסכם?

אורי: כל צו מוסכם מאושר על ידי בית הדין להגבלים עסקיים. גם כאן הצענו לצדדים והם לא הסכימו.

יצחק: למה לא רצו?

אורי: אני יכול רק לנחש.

אורית: כנראה שבאמת חשבו שאין כאן הפרה. אני רוצה לראות איך אתם מבינים מה המטרה של עיצומים באופן כללי ובמקרה הזה.

אורי: ישנם שני סוגים שונים של הפרות שהעיצומים יכולים לטפל בהן: 1. הפרות שמעלות חשש לפגיעה בתחרות, ובהם נראה גם סכומים הרבה יותר גבוהים, של מיליונים. 2 מקרים בהם מגנים על משטר הפיקוח. בהם העיצומים הרבה יותר נמוכים. כמו שנהוג בכל העולם משטר פיקוח מודרני על מיזוגים מבוסס על הדיווח מראש, כך בחוק שלנו מאז 1988. חשוב לנו כרשות לעמוד בעניינים האלה על קוצו של יוד. לצד ההקפדה זה יש גם גמישות: יש לנו שני רפרנטים שזמינים למענה מהיר לכל שאלה ויש לגורמים במגזר העסקי את המספר שלהם. זה עובד בצורה הכי טובה.

מיכל: אין כאן ספק שמדובר בזה שקרתה טעות. המטרה פה היא לתמרץ לדעת את החוק ושלא יהיו טעויות. כי יהיו מקרים בהם יכולה להיות פגיעה בתחרות גם בטעות – המטרה למנוע טעויות בכל המקרים, כדי שלא יהיו טעויות כשזה כן פוגע בתחרות.

אורית: האם זו הדרך היחידה להשיג את המטרה בכל הנסיבות האלו? האם עצם ההליך, ועצם האמירה, והקולא בנסיבות של החברות, שטעו בפרשנות בהגשת הודעת המיזוג, שלא הייתה פגיעה בתחרות. גם לא הייתה פה בעיה בשליטה בכוח, אם הולכים לפרשנות של שליטה בכוח או בפועל, אז גם לה אין משמעות כי בסופו של דבר המסקנה שאין פגיעה בתחרות. אני לא בטוחה שאי אפשר להשיג את התכלית פה...

מיכל: אלו עוד דרכים את רואה למשל?

אורית: למשל כתיבת החלטה בלי הטלת עיצום שהייתה פה הפרה. הסיכון של חברות שאינן נוהגות לפי משטר הפיקוח הוא שתהיה פגיעה בתחרות. לכן הרתעה תהיה גם אם לא יוטל

עיצום במקרה הזה. האם אין כאן נסיבות פלוס הקשיים הפרשניים המצדיקים לא להטיל עיצום אבל לתת החלטה מאוד ברורה.

יצחק: ההבחנה בסכומים בין ברמן ולמכלול מה היה השיקול?

טובי: מחזור מכירות של כל צד. יוצא בערך אותו אחוז מהעיצום המקסימלי לשניהם

אורי: לשאלה של אורית חשבנו על הנסיבות והאם אין דרך אחרת והגענו להחלטה שמדובר בסכומים מאוד נמוכים אבל שהם יעשו את העבודה של להרתיע. ראיתם באבולוציה של ההחלטה, חשבנו על סכומים יותר משמעותיים, להבנתנו הגענו לסכומים מאוד נמוכים, זה לא סכום שימוטט אף אחד, המטרה לתת להם מכה קטנה על היד. לא שקלנו בשום שלב עיצום גם על נושאי המשרה של החברות. חשוב לנו לבסס פרקטיקה שהדברים כאלו לא יגיעו לעיצום, שמי שעשה את זה יבין שהוא צריך לשלם משהו ולהמשיך הלאה, זה מחיר הטעות, הוא לא גבוה. התכלית היא כשזה מגיעים למיזוגים, בשאר התחומים אנחנו יותר פתוחים לתת לצדדים להפעיל שיקול הדעת עצמאית, self-assessment, אבל לא במיזוגים. גם משטרי המיזוגים בעולם לא שם. בגלל הערך של התחרות והסיכון שמיוזג פוטנציאלי יפגע בתחרות אנחנו לא רוצים שיפעילו שיקול דעת. על כן, אנחנו לא רוצים שזה יסתיים במכתב שילך בסוף למגירה ולא יעשו אתו כלום.

מיכל: צריך שיהיה מחיר לטעות. אמנם במקרה הזה מחיר נמוך אבל צריך מחיר. אנחנו רואים שכשמוציאים החלטה על עיצום או צו מוסכם שהשוק עושה נקיון שולחן. לתת החלטה בלי עיצום זה כמו שוטר שעצר אותך ולא נתן לך קנס.

יצחק: היו עוד מקרים שלא הסתיימו בפשרה ושהתפרסמו?

מיכל: היה מקרה שהתחלנו בהליך עיצום כספי וסיימנו בצו מוסכם.

אורית: אז זה התקדים הראשון לעיצום על מיזוג.

יונתן: זה עדיין שיקול אצלנו שאנחנו בתחילת דרכינו בנושא הטלת העצומים.

אורי: כל השיקולים שעלו כאן הם טובים וחשובים ולא נעלמו מעינינו.

רועי: אני רוצה להתייחס לזה בקונספט אחר. אני מכיר עוד גופים ממשלתיים שמטילים קנסות על חברות, על הפרת דיני העבודה או החוק לשיווין זכויות. כל הגופים האחרים לא דורשים וועדה או שאר הפרוצדורה הקפדנית, הם מטילים קנסות הרבה יותר גבוהים. גם הרשות רוצה להתאים למדיניות הממשלתית שהולכת לכיוון של עיצומים. על כן, גם אם הנסיבות מקלות עדיין צריכים להטיל עיצומים.

יצחק: אני מקבל את הגישה. חשוב שהחברות הפרטיות ידעו לפעול על פי החוק. הטלת עיצום ופרסומו יעשו את העבודה. השאלה שלי היא לגובה העיצום. חוזה הלוואה הוא על תנאי אם המיזוג יקרה ואם לא זה הסכם הלוואה רגיל, אני לא רואה בעיה משפטית בחוזה כשלעצמו. המעשה השני הוא כבר יותר חמור, נכנס להתקשרות עם ספקים וכניסה לחנות, ממש מעשה של מיזוג. ואם נוסף על זה שהיה פרק זמן מאוד הקצר בין האירוע

השני עד לבקשה המתוקנת שהגישו, העובדה שהגישו כבר באוקטובר את הבקשה המקוצרת עוד לפני שהתחילו בכל התהליכים של המכר והרכש, פה אני חושב שיש מקום להפחית את הסכום מה-80 אלף ש"ח ועדיין לומר ראו הוזהרתם במיזוגים הבאים לא לנקוט בהליכים מקדימים לפני האישור. ל-5000 אני לא מתייחס, לא חושב שיש מה להפחית.

רועי: עוד נקודה שבניגוד למקרים שאני אמרתי במשרדים אחרים, לא נגרם פה נזק לציבור או למשק או לאינדיבידואל. אם בדוגמא שנתתי על סימון מחירים אז אומרים מישהו נדפק במחיר או אישה שפוטרה בחופשת לידה נגרם לה נזק באופן אישי.

מיכל: אלה היו השיקולים המרכזיים ושקלנו אותם. יחסית למחזורים אנחנו בסכום מאוד נמוך.

אורי: כל הדברים שאתם מעלים נשקלו. בתיקים של פשרות נתנו עיצומים של 60,000 ₪ ועל כן, זה לא יעודד חברות להגיע לצו מוסכם אם ניתן במקרה הזה משהו נמוך יותר.

אורית: אני מסכימה שאם כבר מטילים עיצומים אז אסור להוריד. אולי כדאי להתייחס לזה שהפרדנו בין ההלוואה לבין המעשה. עוד שאלה אחרונה – מה המשקל של העובדה שאם הם היו פונים לקבל היתר האם הייתם מתירים את זה?

מיכל: התייחסנו לזה שייתכן שהיינו יכולים להגיע לפתרון משפטי. אבל קשה לשים את עצמנו בנעליים של מה היינו אומרים אז, לפי מה שידענו אז.

יצחק: אני חושב שצריך להישאר על ה-80,000.

אורית: לא הייתי מורידה מתחת לפשרה. רציתי להתייחס לשאלה מה המשקל אם היו פונים ומבקשים היתר לעשות את שתי הפעולות האלו, האם הייתם מתירים. בעיניי יש שוני בתשובה אם כן או לא.

אורי: אני חושב שלגבי הסכם ההלוואה יכול להיות שהיינו מתירים בתנאים מסויימים. לגבי הנושא של רכישה התשובה הייתה לא, זו כבר כניסה לתוך העסק, להזמין, לשלם ולקבל את הפדיון.

אורית: אני יודעת שעושים את זה, אם ספק לא מוכן לספק ציוד לחברה בגלל מצבה ומישהו רוצה לקנות וכדי להציל את המצב נותן ערבות או.

מיכל: אנחנו התייחסנו לזה ואולי נבליט את זה יותר בהחלטה. השאלה מה היה קורה אם היינו מקבלים בקשה לאשר, זה החלטה תיאורטית שלא קיבלנו אותה, מה שחשוב שבסוף הוא לא פגע בתחרות.

יצחק: מה מחליטים לגבי הסכומים?

אורי: אנחנו הגענו לדיון עם הסכומים שלדעתנו הם ראויים.

אורית: אני לא שלמה עם התיק. אבל אם מחליטים להטיל צריך להשאיר את החלטה כמו שהיא, לא להוריד את הסכום.

אורי : אני מסכים עם מה שאורית אמרה. לא ניתן להגיד "חצי הפרה חצי קנס". אם אומרים שזו הפרה, אז צריכים לתת קנס מתאים.

יצחק : מסכים.

רועי : גם.

הוועדה המליצה פה אחד שהייתה הפרה ושיש להטיל עיצום בסך 80,000 ₪ לברמן ו-5,000 ₪ למכלול.