



המחלקה המשפטית

הועדה לפטורים ולמיזוגים

פרוטוקול

מועד הדיון: 25 ביולי 2018, בשעה 10:00

מקום הדיון: משרדי רשות ההגבלים העסקיים, רח' עם ועולמו 4, ירושלים

משתתפים:

עו"ד אשר דויטש – חבר

מר אופיר בשן – חבר

מר אורן מילשטיין - חבר

מטעם הרשות:

עו"ד מיכל הלפרין – הממונה על הגבלים
עסקיים

מר יאיר חקאק – מחלקה כלכלית

עו"ד מיכל כהן – סגנית (אזרחי) היועץ
המשפטי

מר דן מנחם – מחלקה כלכלית

הגב' אנג'לה טאטוראשוילי

עו"ד אייל שפירא – עוזר בכיר לממונה

אור אלקיים – מתמחה (עורכת הפרוטוקול)

מר אוריאל סיטרוואן – סגן הכלכלן הראשי

עו"ד צחי ברקוביץ'

הנדון: החלטת הממונה להטיל עיצום כספי, בהסכמה, לפי סעיף 27(ב) לחוק קידום התחרות בענף
המזון על שופרסל בע"מ

צחי ברקוביץ': אני רוצה להתחיל בהסבר כללי ממעוף הציפור כדי להבין את המסגרת הנורמטיבית, את המסגרת החוקית, ואת ההוראות הרלוונטיות, וכדי שתבינו שאמנם זה עיצום כספי אבל שיש מסגרת רחבה יותר.

אשר דויטש: אנחנו אישרנו את זה בפעם הקודמת, לא? אני מדבר על החנויות, מבחינת אחוזים.

מיכל הלפרין: זה עלה במיזוג של פרשמרקט. שם הייתה הפרה של אי דיווח שתוקנה אחרי שביקשנו שיתוקן, אבל כיוון שזו הייתה הפעם השלישית אחרי שני אי-דיווחים, החלטנו שבפעם השלישית נקנס. במסגרת ההיא הסברנו למה דרוש הדיווח.



המחלקה המשפטית

צחי ברקוביץ': דרישת הדיווח שהסברנו אז היא בשביל המפות, שתכף תבינו למה אנחנו צריכים אותן. מבחינה נורמטיבית, אנחנו מדברים על שתי מסגרות – הראשונה, חוק ההגבלים העסקיים, שאומר שהסדר בלעדיות בין בעל עסק אשר שוכר נכס לבין משכיר הוא הסדר שהוא אסור אם הוא עלול לפגוע בתחרות. המסגרת השנייה זה סעיף 20 לחוק המזון - אסור לקמעונאי גדול שקיבל הודעה מהממונה על איזור ביקוש להתקשר ב- או להאריך הסכמי בלעדיות. יש כאן אפשרות לתחולה מקבילה של החוקים. בהתאם לחוק המזון, פעם בשנתיים אנחנו מפרסמים מפות – על פיהן למעשה אומרים לקמעונאי – שים לב, אם אתה מעל 30% או 50% באזור ביקוש, אם אתה רוצה לפתוח חנות גדולה אתה צריך לבקש אישור. בגלל זה חשוב שנקבל את הדיווחים בזמן כדי להכין את המפות. אז קמעונאי שקיבל הודעת איזור ביקוש צריך אישור כאמור. לפי סעיף 20 לחוק המזון, קמעונאי באיזור ספציפי שקיבל הודעה – אסור לו להאריך הסכם קיים ואסור לו לחתום על הסכם בלעדיות. אם קיבלתי בשנת 2014 הודעת ביקוש ואני ב-2015 חותם על הסכם בלעדיות – זו הפרה. זה מה שהחוק קובע. ומה בעניין ההארכה? – אם אני קמעונאי גדול שב-2010 התקשרתי בהסדר ל-5 שנים, בזמנו לא הייתי איזור ביקוש, ויש לי בהסדר בלעדיות, וב-2014 קיבלתי הודעת איזור ביקוש. ב-2015, כשבא ההסכם לפקוע, והקמעונאי מאריך אותו כשב-2014 קיבל הודעה – הוא בהפרה. סעיף 20 ברור מהבחינה הזו.

אופיר בשן: והמשכיר צריך לבטל את השכירות?

אשר דויטש: הוא מודע למגבלה של סעיף 20.

דנה בר-צור: הוא יכול להאריך את הסכם השכירות, אך ללא הסדרי הבלעדיות. שופרסל יכולה להאריך הסכמי שכירות, רק לא את הבלעדיות.

אייל שפירא: המשכיר אפילו יגיד אהלן וסהלן.

צחי ברקוביץ': סעיף 20 אומר שברגע שקיבלת הודעת איזור ביקוש אסור להאריך. חוק ההגבלים שואל האם יש עלילות לפגיעה בתחרות.

אשר דויטש: מה שופרסל למעשה צריכה לעשות? לסגור את הסניף?

אורן מילשטיין: הטיעון שלהם שהוארך אוטומטית זה היתממות.

צחי ברקוביץ': אנחנו לא מקבלים את עמדתם בנוגע להארכה האוטומטית, וברוב המקרים יצא מכתב שאומר שהסדר הבלעדיות מוארך ושכל התנאים חלים. לגבי חלק מהסניפים הוציאו מכתבי ביטול. ניגע בזה תכף. נדבר רגע ממעוף הציפור. אלו הבדלים בין הסעיפים.

אחרי המיזוג של שופרסל וניופארם והתהליך שהיה בביה"ד בעניין סופרפארם, אנחנו באנו בדין ודברים עם שופרסל בנוגע להסדרי הבלעדיות שלהם באופן כללי. היה דיון בנוגע לצו המוסכם, שיגיעו איתנו להסכמות, ושנגיע למתווה מסוים לביטול הסדרי הבלעדיות. זה מה שהתחיל את התהליך. באיזשהו שלב עלתה אינדיקציה שאולי הם מצויים בהפרה של סעיף 20 לחוק המזון, בדקנו, והגענו למסקנה שיש כאן הפרה של סעיף 20, אך במקביל, לאורך כל הזמן, יש כאן תהליך



המחלקה המשפטית

אחד משותף – הסדרת הסדרי הבלעדיות במקרקעין. הגענו עם שופרסל להסכמה רחבה מאוד לביטול הסדרי הבלעדיות, והנושא שעלה על השולחן תוך כדי זה הפרת סעיף 20 לחוק המזון.

מיכל כהן: יש לנו תהליך מולם לצו מוסכם להסדרת הבלעדיות כולה, הוא לא כאן על השולחן ברגע זה.

צחי ברקוביץ': ונתנו לצו המוסכם משקל בשיקולים בבחינת ההפרה של סעיף 20. אחרי הבדיקה, מצאנו שביחס ל-18 סניפים שופרסל האריכה את הסדרי הבלעדיות שלה לאחר קבלת איזור ביקוש. זה מה שמצאנו, ואז התחלנו לבוא איתם בדין ודברים ביחס לגובה העיצום. הייתה להם נכונות כבר מהתחלה להגיע להסכמה, אך חשוב לשקף מה גובה העיצום ללא הסכמה – ללא הסכמה היינו מצויים בעיצום של בערך 23 מיליון ש"ח. אני אומר בערך, שכן כיוון שמדובר בהסכמה לא עשינו בדיקה תחרותית. העיצום של ה-23 מיליון יוצא מנקודת הנחה שאין פגיעה בתחרות.

אורן מילשטיין: האם עלות הקצאת המשאבים הייתה עולה על מה שהיה מתקבל?

אשר דויטש: השאלה היא האם לא צריך לעשות בדיקה מעמיקה פעם אחת?

מיכל כהן: אבל אז אתה עושה לסניף אחד.

אשר דויטש: האם הבדיקה לא הייתה עולה פחות לעומת כמה שהיה נכנס לאוצר המדינה לאחר בדיקה? כמה משאבים מוקצים? אני רוצה לקבל פרספקטיבה.

צחי ברקוביץ': בדיקה כזו זה הליך מורכב, שדורש הבנה גיאוגרפית.

מיכל כהן: זה הליך ארוך, שעובר גם בבית הדין, כשאתה מודד את הסיכויים לקבל החלטה לטובתך, ואיזה סכום אתה תקבל – זה משהו די אמורפי, לפני בדיקה אנחנו לא יודעים מה החשש התחרותי.

אשר דויטש: אני לא חושב שזה כזה מסובך לבדוק את זה.

צחי ברקוביץ': בסופרפארם הייתה בדיקה כזו. זה לקח המון זמן, זו בדיקה הרבה יותר מורכבת, צריך לבדוק את כל התב"עות באיזור מבחינה משפטית, צריך לעשות הגדרת שוק, לראות מאיפה באים הלקוחות.

אוריאל סיטרוואן: מאוד מאוד מורכבת.

מיכל כהן: הפשרה טובה לשני הצדדים. מצדנו – המשאבים והזמן הם דבר יקר. כשאתה מסתכל על 18 סניפים בצורה נקודתית ואתה מניח, ופה אני מחברת להסדר הגדול, שיפסיקו הסדרי הבלעדיות בשופרסל בכלל, שאתה פותר במתווה רחב את הבעיה – אתה מסתכל על מה הציבור ירוויח, וגם על זה ששופרסל תשלם 9 מיליון, שהיא מתחייבת בעתיד לצמצם בצורה ניכרת את הסדרי הבלעדיות, בעוד הרשות משאירה לעצמה את שיקול הדעת לאכוף כשיש פגיעה תחרות. אנחנו רואים מה אנחנו מקבלים ומה הציבור מקבל, ומנגד שופרסל מקבלת הנחה משמעותית.



המחלקה המשפטית

ללכת עכשיו לבדוק סניף-סניף, אם היינו מתחילים בדיקה ארוכה, אנחנו נכנסים לדרך שאנחנו לא יודעים מתי היא נגמרת, לעומת התועלות שיש עכשיו על השולחן.

מיכל הלפרין: מטרת הרשות, להבדיל מרשות המסים למשל – זה לא שאנחנו צריכים להביא כמה שיותר כסף לאוצר המדינה. אם היינו עושים בדיקה, אוצר המדינה אולי היה יוצא מרוויח מזה, אבל לא בטוחה שהתחרות הייתה מרוויחה.

אשר דויטש: התחרות כן הייתה מרוויחה, אני בטוח. אם השחקנים היו יודעים שמהותית בודקים את הנזק שהם גרמו לציבור בהסדרי הבלעדיות – ברמה העקרונית, מה הנזק שהיה נגרם. יש את הפופקורן בבתי הקולנוע והתביעה הייצוגית שם. מאוד בקלות התובע הצליח למצוא שם מספר לכמת את התביעה. זה לא קשה. אני מסתכל על מוסר ההשכל שיש לשוק מההסכם – מה יקרה לי אם אני מפר? אני מרוויח 50-100 מיליון שקל, חוטף 9 מיליון, וכדאי לי. אבל אם תיעשה בדיקה מעמיקה, יראו שהרשות עומדת על זכויות הציבור, תהיה הרתעה לכל השחקנים הגדולים שלא ישחקו משחקים. זה לא הרווח הכספי, אלא עניין של לחנך שוק, לחנך מונופולין ואנשים בעלי כח ועמדה לנהוג בזהירות. זה חינוך מונופולים.

מיכל הלפרין: זו דילמה שיותר בטרטוריה שלנו. כמה להיות מרתיעים ונשכנים לעומת כמה להביא לשיפור בתחרות. זו דילמה, כיוון שאני כרגע יכולה במהלך קצר ובאבחה אחת להביא לביטול הסדרי בלעדיות ב-180 סניפים של שופרסל. שופרסל מסכימה איתי, וחלק מההסכמה זה שהם מבטלים באבחה ומיד 180 הסדרי בלעדיות בכל הארץ. אם הייתי צריכה ללכת סניף סניף הייתי מבלה שנה של בדיקות על כל סניף, צוות של 3 כלכלנים שעובד על זה, הייתי הולכת על התיק, עד הסוף, מנהלת דיון בביהמ"ש, יוצרת הרתעה – אבל אולי בעוד מילניום היינו מגיעים לאותה התוצאה. כאן אני יכולה בבת אחת לבטל בלעדיות ב-180 סניפים ולא להיות כמה שיותר נשכנית, או ללכת על יקוב הדין את ההר, ללכת לביה"ד ולא לוותר על שקל. אנחנו בדילמה הזו, והגענו לאיזון.

אשר דויטש: אותי מעניין חינוך השוק, פחות הקנס. ביחס לשווי שוק של שופרסל, זה לא מדגדג להם את הציפורן ברגל.

צחי ברקוביץ': במונחי רווח תפעולי...

אופיר בשן: 9 מיליון זה לא משמעותי. אם אדע שבעתיד אני יודע שיש לי רווח של 300 מיליון ויעלה לי 9 מיליון שקלים – אקח את הסיפור הזה. ישבתי פעם בצד השני של השולחן הזה, והחברות והאנשים שמגיעים לכאן מסתכלים על הרשות כמו רשות המסים.

אשר דויטש: הסכום, עוד יכולים לנכות את זה?

מיכל הלפרין: זה לא הוצאה מוכרת, אין ביטוח ולא שיפוי.

אופיר בשן: מי שיושב בחדר הזה מעברו השני של השולחן בטוחים שעובדי המדינה רוצים למשוך כמה שיותר זמן את התיק כי זה עבודה בשבילם. מצד שני, מה שהם מפחדים ממנו באמת זה חבות אישית.



המחלקה המשפטית

מיכל כהן : כאן לא היה.

אשר דויטש : אם היינו עושים test case למישהו שבאמת מפר וקובעים, ואני חוזר לדוגמת הפופוקורן כי זה מקומם, אוסרים שם על כל מיני חנויות למכור פופקורן כי יש בית קולנוע עם בלעדיות. אם היו עושים בדיקה כלכלית אחת, אותי לא מעניין הקנס הכספי, אותי מעניינת ההרתעה – שיראו שיש רשות נשכנית, שבדקת, ששומרת על זכויות הצרכן. תראי, זה הישג יפה בעיני – אם באמת מבטלים את כל הבלעדיות, ביטול חד משמעי, בהסכם, מול בעל הנכס, מבטלים באמת 180 הסכמי בלעדיות ויש עוד איזורים לדרוש בהם ביטול... יש סוגיה שאני חייב להתייחס אליה. לעניות דעתי, בהיבט העסקי גרידא, יש מושג שנקרא פחד ומורא והוא לא דורש הסכם בלעדיות. אם תבחן את השטח אתה תראה שלא משנה מה חותמים בפועל, הדברים מיושמים בשטח, כשיש או כשאין בלעדיות חתומה. צריך להבחין בין הרישומים לבין מה שקורה דה פקטו. שנית, אני אישית סבור, לא נחה דעתי להגיע לאיזושהו הסדר עם גוף שידוע שאנחנו יודעים שבפועל, גם אם אין הסכם בלעדיות, קיימת בלעדיות, כי המשכיר רוצה שוכר כמו שופרסל, זה שוכר הכי טוב שיש, ומספיק שמוכיחים סניף אחד אפשר ממנו להקיש על כל הנוספים.

צחי ברקוביץ : לא ניתן להקיש, אתה חי באיזור גיאוגרפי. שאלת הפגיעה בתחרות שתביא את הקנס – זה נבחן לגופו של כל מקרה בכל איזור גיאוגרפי. לכן ההנחה הזו היא שגויה. אני רוצה להתייחס – גם הנחת הפחד והמורא...

אשר דויטש : יש לי שאלה אחת. רוב הסכמי הבלעדיות זה בקניונים. אני מניח.

צחי ברקוביץ : זה לא כך. יש כמה באיזורים מסחריים, אבל לא בהכרח הרוב.

אשר דויטש : האם גם את המשכיר בדקנו? למשכיר יש אינטרסים. אם יש לו כמה נכסים שלו שהוא יכול להשכיר לשופרסל, יש לו אינטרסים לפעול בבלעדיות עם שופרסל.

מיכל כהן : המשכיר מחליט על תמהיל החנויות שיביא לו מקסימום רווח. הסדר הבלעדיות זה הכח והאינטרס של שופרסל לפעול מול המשכיר. המשכיר יכול להחליט בעצמו מה נותן לו הכי רווח.

צחי ברקוביץ : מקרים כאלו הגיעו אלינו בתלונות ממשכירים. בסופרפארם בדקנו, מצאנו הפרה בסניף אחד של חוק הגבלים העסקיים, הגענו איתם להסדר שאומר שמבטלים את כל הסניפים. היו עוד 19 סניפים חריגים שיכולים להפעיל בלעדיות, ויש self-assessment מכאן והלאה. אני רוצה להציג את ההסדר, כדי שתבינו מה אנחנו משיגים. ההסדר עם שופרסל הוא טוב מבחינתנו במונח הבא – היא מבטלת את כל הסדרי הבלעדיות שהיו קיימים. מה שישאר זה בנק של 25 סניפים בהם יוכלו לעשות הסדרי בלעדיות של עד 3 שנים במתחמי קניות חדשים, ובמתחמים לא חדשים זה גם עד 3 שנים ובנוסף כפופים ל-self-assessment. עד כאן דומה לסופרפארם. מה ההבדל? שאחרי ה-25 סניפים אין לשופרסל יותר בלעדיות.

אשר דויטש : נניח שעכשיו יוותרו על כל הסדרי הבלעדיות, מה תהיה התוצאה?



המחלקה המשפטית

אוריאל סיטרואן: אם ככה, גם אם היינו נשכניים יותר זה לא היה משנה לך למה שאתה רוצה.

אשר דויטש: זה למה העליתי את הנקודה על המשכיר ולא רק ביחס השוכר. נניח עזריאלי – יש לו, או לעופר, יש מאות קניונים. כמעט בכולם יש שופרסל או קואופ בבלעדיות. יש לו אינטרס. השאלה שנשאלת – אתה מבטל את הבלעדיות, אבל תהיה בלעדיות בע"פ. ביטלת בכל סניפי סופרפארם את הסכמי הבלעדיות. האם כמה חנות אחת מתחרה במקומות האלו?

צחי ברקוביץ': יש הבדל בין מצב עולם בו בעל הנכס הוא שרוצה את הבלעדיות לבין ששופרסל רוצה. אם בעל הנכס רוצה, הוא יכול. אנחנו לא יכולים להכריח את בעל הנכס להשכיר את נכס שלו למישהו מסויים שמתחרה בעסק אחר ששוכר כבר במקרקעין.

אוריאל סיטרואן: ההסדר עם סופרפארם אפשר למכבי לפתוח סניף ביקנעם.

אשר דויטש: אני רוצה לראות איך מונעים מהמשכיר להגיע להסדרי בלעדיות.

מיכל כהן: הוא פועל לפי רוח. אם רווחי לו להכניס את המתחרה, שופרסל תיאלץ להתמודד עם זה. מבחינת שופרסל, גם בע"פ וגם בכתב, הסדרי בלעדיות אסור יהיה להם לעשות. זה צעד מאוד נכבד.

אייל שפירא: אם יש לי רק הסכמה במשתמע ולא כתובה, גם היא אסורה. ובכל זאת, גם אם יש אותה, יבוא לי יינות ביתן ויציע לתת לי משהו ואני יכול, גם אם יש הסכמה בע"פ, אני יכול. יש תחרות פוטנציאלית על המשכיר, שמייצרת מתח שלא קיים כשיש הסכם בלעדיות כתוב. עדיין יש כאן השפעה משמעותית.

אשר דויטש: אם זה מישהו עם אותו השוכר בכמה וכמה קניונים ומתחמים, הוא לא יכניס מתחרה. אני לא מכיר כזה.

צחי ברקוביץ': אם אני מכניס עכשיו ירקן למשל. אתה מדבר על סופרמרקט. מה לגבי מאפים? ירקן?

מיכל הלפרין: הבעיה היא שהאיסור לרוב רחב יותר. אוסרים על חנות ירקות, על קונדיטוריה. היה כאן אירוע שעלה לכותרות של "מכופף הבנות", ירקן שפתח במודיעין חנות ושופרסל נקטה נגדו הליכים כי זו הפרה של הבלעדיות שלה. עקרונית זה יכול להגביל, אולי לא יפתח סופרמרקט מלא אבל יפתחו מאפייה, ירקן...

מיכל כהן: אולי שלא יפתח עוד סופר זה אינטרס של בעל הקניון והוא רוצה לנצל את השטח שלו לפי בחירתו כדי להשיא רווח. בממכר מזון אנחנו כן רואים את זה.

אשר דויטש: אני חושב שהקנס נמוך מדי. על 180 סניפים...

מיכל כהן: זה 18 סניפים. בשאר הסניפים, להבנתנו, לא הפרו שם.

צחי ברקוביץ': נסביר על הסכומים ואיך הגענו אליהם. מבחינת מתודולוגיה – יש כאן 18 מקרים שונים. חוק המזון מפנה לאופן העיצום הכספי שקיים בחוק ההגבלים. הסכום המקסימלי שאפשר



המחלקה המשפטית

להטיל הוא קצת שונה, כמעט 24 מיליון. שלב ראשון, לקחנו את המחזור של שופרסל – 11-12 מיליארד שקל. זה הדו"חות הכספיים. 8% מהמחזור קבוע בחוק על הפרה של סעיף 20. מגיעים 23 ומשהו (כמעט 24) מיליון – זה העיצום המקסימלי. אם אתה מפר ויש לך מחזור גדול – בגלל שזה נגזר אתה תגיע למקסימלי מעל 300 מיליון. כאן גם ניתן ביטוי למחזור מכירות גדול במיוחד באמצעות הלוג.

דנה בר-צור: החוק מגביל אותנו, וכדי לנסות להתגבר ולייצר הלימה בין גודל החברה לקנס, לחברות מעל 300 מיליון אנחנו מוסיפים תוספת לקנס לפי הלוג, ובכל מקרה לא יכולים לעלות מעל 24 מיליון.

אורן מילשטיין: ממתי העניין עם העיצומים?

צחי ברקוביץ': ב-2012, חוק המזון הגיע אחרי.

מיכל הלפרין: אחת ההצעות בתיקון הנוכחי זה לבטל את התקרה ולהשאיר את זה 8% ללא מגבלת תקרה.

אורן מילשטיין: הגיוני. ככה זה באירופה.

צחי ברקוביץ': לקחנו את המקסימלי. בשאלת הפגיעה בתחרות – קבענו על 5%, לפי גובה של היעדר פגיעה בתחרות, וכאמור זה לא נבדק בגלל הטעמים שהסברנו. בדקנו את נסיבות ההפרה, נתנו הנחה של 15% בחלק מהסניפים שלגביהם, בזמן שעלו לנו אינדיקציות של הפרה של סעיף 20, תוך כדי שופרסל הבינו שהם עלולים להפר או שהפרו כבר את סעיף 20 באופן נקודתי, ועוד לפני שדיברנו איתם הם הוציאו מכתבי ביטול מיד, ולכן נתנו הנחה על הסניפים האלו בלבד בהם יצאו מכתבי ביטול. הנחה זו לא ניתנה על יתר 11 הסניפים בהם לא היה מכתב ביטול כאמור. בשלב הבא חישבנו הפרות קדמות של שופרסל – הפרה של חוק ההגבלים העסקיים שהורשעה בה בתיק רוזנהויז, לקחנו בחשבון גם את הצו המוסכם שהושג בניופארם – היה תנאי במיזוג של ניופארם-שופרסל שהופר ובצו מוסכם הגענו להסכמות בנוגע לזה. לאור כל אלו החמרנו ב-15% לעומת עיצום הבסיס. ההפחתה או התוספת בהפרות נעות בין מינוס 5% כשאין הפרות או תוספת של מקסימום 30% כשיש. כאן עצרנו ב-15%. לאחר מכן לקחנו את הלוג לפי גובה המחזור – כאן יש החמרה של 50%. זהו ביטוי למשקל שניתן למחזור הגדול מאוד של שופרסל לעומת המקסימלי המותר בחוק. לאחר מכן נתנו הנחה של 50% על העובדה שההודעה על כוונת חיוב מוסכמת, בנוסף לעובדה שמדובר במהלך כולל הכולל גם צו מוסכם והסדרה כוללת של התחום. יש כאן חסכון בעלויות ובזמן שיפוטי יקר, ויש כאן טענות שצריכות בירור והיו לוקחות זמן אם היינו מנהלים הליך בדיקה. 18 מקרים שונים עם המון משאבים וזמן, והמהלך המשולב הזה משיג משהו שהוא מידי, מהיר ומסדיר את השוק בשופרסל מעתה והלאה.

דנה בר-צור: הוא מייצר מסר משמעותי לשוק.

צחי ברקוביץ': נמשיך. הפחתנו 50% לפי ההנחיות המפורטות של עיצום כספי, כיון שמדובר בהליך שרק ב-2012 התחלנו להשתמש בו, אנו נותנים הנחה של תחילת אכיפה, וניתנה הנחה של 50%. מכאן הגענו ל-9.5 מיליון.



המחלקה המשפטית

אופיר בשן: הם יודעים שיש ועדה שלא אומרת ישר כן, אלא בוחנת. אני מסתכל מהצד העסקי, של שופרסל - הם יודעים שהועדה צריכה להמליץ לרשות. אם הממונה תבוא ותגיד שהועדה המליצה לקבל, אבל עם הרבה שינויים וחריגות? 180 הסדרי בלעדיות לבטל, כל מיני הנחות שמשותנות. הכסף פחות מעניין. מדינת ישראל לא תהיה עשירה יותר. אבל האמירה.

אורן מילשטיין: באחת הפעמים הקודמות, אנחנו החלטנו להטיל עיצום כספי על בכיר בחברת החשמל. מ"מ הממונה קבע ההפך. אנחנו רק מייעצים.

אופיר בשן: הכסף לא ישפיע על התקציב של מדינת ישראל, אבל זה יכול להדהד שהממונה שינתה את עמדותיה.

דנה בר-צור: המשא ומתן מולם על גובה העיצום - היינו יחסית נוקשים, כי יש לנו את גילוי הדעת 1/16 שמפרט את השיקולים לשקול בעיצום כספי ובדיוק את האחוזים לכל דבר.

מיכל כהן: האחוזים שצחי דיבר עליהם - זה מוחל בצורה רוחבית לכל העיצומים, גם כשאנחנו בודקים פגיעה, גם כשאנחנו נותנים עיצומים גבוהים, ויש כאלה. תקופת תחילת האכיפה זה הולך לפי מדרגות, קיבלנו מסרים מביהמ"ש לעשות את הדברים האלו בצורה הדרגתית. לחלק מהאנשים זה נראה מעט מאוד כסף, בסוף הסכום לא טריוויאלי.

אופיר בשן: זה לא כסף, חוסנה של המדינה לא ישתנה. זה הרתעה. הממונה היא החותמת בשוק.

מיכל כהן: זה המסר שהסדרי בלעדיות צריכים להיבדק, וזה לא דבר של מה בכך. הממונה יוצרת את הנוהג בשוק. המעשה בפועל הוא הרבה יותר משמעותי.

אשר דויטש: גם אם 25 הסניפים הנוספים מבטלים לאתגר את הסדרי הבלעדיות, אם את משאירה סופר אחד עם הסדרי בלעדיות זה בעייתי.

מיכל כהן: לא תמיד הסכמי בלעדיות בעייתיים, הם יכולים להיות גם יעילים במרכזים חדשים שדורשים השקעות לטווח קצר. יש בהם יעילות ויכולת להבטיח לבעל העסק להשקיע במקום שלו כדי שלא יהיה מצב שהוא משקיע ומושך את הלקוחות ובא מתחרה שלא משקיע.

אשר דויטש: זה לא נכון. למתחרה תהיה את אותה ההשקעה.

מיכל הלפרין: אם אני מקימה קניון חדש בקצרין ואני רוצה שהוא יצלח, ברור שאני צריכה להביא כמה עוגנים מרכזיים. שופרסל באה ואומרת אני מוכנה לקחת את הסיכון יחד איתך על הקניון שלך בקצרין, ולפתוח שם חנות. אבל, לפחות תבטיחי לי שלתקופה של 3 שנים לא יפתח לידי קניון אחר.

אופיר בשן: אז למה זה לגיטימי כאן במזון ולא בבגדים?

אורן מילשטיין: דוקא במקומות כאלו, השקעה של סופר זה משמעותי. זה אחרת.

אשר דויטש: אם היית אומרת לי שזה מוגבל ל-3 שנים בכל ה-25.



המחלקה המשפטית

צחי ברקוביץ': זה מוגבל ל-3 שנים בכל ה-25. כאן אנחנו אומרים אתם מבטלים הכל, נותרים עם בנק של עד 25 סניפים.

דנה בר-צור: יש 3 שנים שמותר להיקשר בהסדר בלעדיות ב-25 סניפים מיום הפתיחה.

צחי ברקוביץ': זוהי תופעה ארצית. מתוך 230 סניפים יש 180 עם בלעדיות. יש כאן מהלך שמבטל לחלוטין את הסדרי הבלעדיות. לדעתנו זה סכום שמסדר מסר ברור מאוד לשוק.

מיכל הלפרין: אנחנו צריכים להתכנס כי יש לנו דיון נוסף תכף לא פחות חשוב. אני רוצה להגיד למה אני חושבת שכאן פעלנו נכון. לפני שנה פתחנו מהלך חשוב מול סופרפארם, לפני שנתיים למעשה. פתחנו בדיקה על הבלעדיות שלהם, שם הלכנו על סניף ספציפי ביקנעם. בדיקה בת 9 חודשים מאוד מפורטת, ושם הייתה סיטואציה של פגיעה בתחרות. היה בית מרקחת שרצה להיכנס ולא יכל, היינו על הסף להוציא סנקציות והודעת כוונת חיוב. במקום זה הגענו לצו מוסכם עם סופרפארם לפיו לא נטיל עיצום, ובמקום זה ב-130 סניפים בבית מרקחת אחת הוסרה כל הבלעדיות. בסיפור עם שופרסל, רציתי להגיד להם קחו את סופרפארם ותחקו אותו. הם אילצו אותנו להיכנס כי הם לא עשו אותו הדבר, תוך כדי גילינו את ההפרה, שהיא ע"פ חוק המזון לא דורשת קיומה של פגיעה בתחרות אך בעלת חשיבות, וחשוב בעיני המסר שפעם הבאה, כשאנחנו נאלצים לטפל פעם אחר פעם באותו ההסדר, ראוי שבנוסף להסדר שהיא מבטלת את הבלעדיות היא גם תשלם כסף. הסכום אינו פעוט. המחזורים של שופרסל גדולים, אבל זה עסק של מחזורים גדולים עם רווחיות יחסית נמוכה. אני לא באה לבכות פה על שופרסל, הם בסדר, הם מרוויחים, אבל אסור להתבלבל מהמחזור שלהם כי המחזור מטעה. מחזור של 12 מיליארד ש"ח זה מחזור גבוה, אבל הוא לא משקף את הרווחיות. לכן 9 מיליון שיוורדים משורת הרווח בגלל 18 הסכמי שכירות שהאריכו בלעדיות – זו נראית לי סנקציה מאוד סבירה, ואני ממליצה לכם כן לאשר את המהלך, תוך לקיחה בחשבון שזה נעשה כחלק מהליך משולב של סיום כל הסדרי הבלעדיות כפי שצחי הציג.

מיכל כהן: טיפול מאסיבי של הרשות בכל הסדרי הבלעדיות שאנחנו רואים - גם סופרפארם וגם שופרסל, אנחנו חושבים שתהיה לזה השפעה על כל השוק. זוהי תופעה שנמשכה הרבה שנים.

אשר דויטש: אני רוצה לשבח אתכם על התוצאה שהשגתם, צחי ודנה. להגיע לביטול הסדרי הבלעדיות ולהגביל את הסניפים ל-3 שנים ולהטיל קנס כספי, שאמנם בעיני הוא נמוך מדי אך יהווה הרתעה לשוק, אני מקווה לשוק כולו, ויראה שיש לרשות גם שיניים ושהיא נוגסת. בעיני זה בסדר.

אורן מילשטיין: גם אני הגעתי בתחושה שהעיצום הכספי נמוך מדי, ולאחר שמיעת הדברים ורצון לחזק את העבודה היפה שנעשית כאן אני הולך איתכם בלב שלם.

אופיר בשן: מחזק את דבריה של מיכל וגם אני מאשר.