



פרוטוקול ועדה לפטורים ומיזוגים בעניין הטלת עיצום כספי על חברת נמל אשדוד

נושאי משרה

עורכות התרשומת:	תימור שקולניק ומור כהן
נושא:	דיון הוועדה לפטורים ומיזוגים בעניין הטלת עיצום כספי על חברת נמל אשדוד ונושאי משרה
תאריך:	16.12.2015
נוכחים חיצוניים:	מודי זנדברג, יצחק לקס ורועי פירש
נוכחים מהרשות:	עו"ד אורי שוורץ, אסף אילת, טל פניני, עו"ד מיכל כהן, עו"ד יעל שיינין, אוריאל סיטרוואן, דרור ארם, תימור שקולניק ומור כהן

מסמכים שהובאו בפני הוועדה:

עמדת הממונה בדבר קיומו של מונופולין וקביעה בדבר ניצול מעמד לרעה של חברת נמל אשדוד ("נמל אשדוד") ומר שוקי סגיס ומר אלי בר-יוסף ("נושאי המשרה");
מכתבי השימוע והודעות על כוונת חיוב על נמל אשדוד ונושאי המשרה;
טיועונים בכתב שהוגשו על ידי נמל אשדוד ונושאי המשרה;
תרשומות השימועים בעל פה של נמל אשדוד ונושאי המשרה;
מכתבים אישיים מנושאי המשרה;
תרשומות שיחה עם גורמים הנוגעים להחלטה הנשקלת;
דרישות הנתונים ומענה לדרישות הנתונים הנוגעים להחלטה הנשקלת.

פירוט:

מודי: הדיון עכשיו הוא לגבי העיצום הכספי. אני מציע שמישהו ייתן סקירה קצרה – למרות שחזקה על חברי הוועדה שקראו את החומר שקיבלנו בימים האחרונים. אחרי שתציגו זה יתחלק לשניים – עמדת הממונה והמשרד, ואז שאלות והערות של חברי הוועדה בפורמט פתוח לדיון. אז נראה לאן מתכנסים.

אורי: כמו בכל דיון על עיצום כספי, אני מבקש להזכיר שכל מה שנאמר נרשם והכל מנוהל בפרוטוקול מדויק.

אסף: אתחיל עם המסגרת – יש לנו תמחור של מונופול שעולה כדי ניצול מעמד לרעה. אנחנו אוהבים שחברות נותנות הנחות, מתחרות זו בזו. גם חברות עם נתח שוק גדול, גם מונופולים. אין לנו דבר נגד מונופולים. מונופולים שנותנים הנחות – זה מבורך. אנחנו חושבים שבנסיבות הספציפיות האלה נעשתה עברה על החוק. השאלה היא מה גבול התחרות, מתי תחרות הופכת

לסילוק מתחרה. תחשבו על הסכם בלעדיות כמקרה קיצון – מונופול אומר למישהו שאם הוא עובד עם אחר הוא לא קונה ממנו. לכאורה אפשר לומר שגם המתחרה יכול להציע בלעדיות אבל זה עדיין בעייתי. אנחנו חושבים שכשיש מתחרה מאוד דומיננטי אז הוא יכול לתת הנחות אבל הוא לא יכול להתערב במה עושה הקונה ואם הולך למתחרה או לא. אנחנו חושבים שכל המקרים שבהם מונופול מאיים בעונש על מי שיקנה אצל המתחרה יכולים להיות בעייתיים. יש מדרג של הנחות: יש בלעדיות של תקנה רק אצלי, יש מקרה אחר שבו אתה יכול לקנות אצל אחר אבל אגבה ממך יותר, ויש אחרים שאומרים שאם תקנה אצל המתחרה שלי יהיה לך הפסד כלכלי גדול מאוד. אנחנו חושבים שהמקרה שלנו דומה לסוג השלישי; באה חברה גדולה ואומרת ללקוחות שלה שאם הם יעבדו יותר מידי עם חיפה הם יפגעו כלכלית. נמל חיפה מאוד מוגבל ביכולת שלו להתחרות. לפעמים שומעים מקרים כאלה ושואלים "למה אסור לתת הנחות", פה אנחנו חושבים שזה חרג.

יעל: העמדה כתובה לפניכם אז אתמקד בנקודות הרלוונטיות. ההתייעצות עם הועדה היא בהקשר לעיצום הכספי, אבל ניתן לכם את הרקע להחלטות האחרות כדי שתבינו את התמונה המלאה. הממונה שוקל להכריז שחברת נמל אשדוד היא בעלת מונופולין בפריקת רכבים בשלושה קווי ספנות, מארה"ב ומאירופה. הממונה שוקל לקבוע שבכל אחד מהשווקים היא ניצלה את מעמדה לרעה, ושוקל להשית עליה עיצום כספי של 9 מיליון ₪. בנוסף, להשית עיצום כספי אישי של 20 אלף שקלים לכל אחד משני נושאי המשרה שהיו מעורבים בקבלת ההחלטות. לגבי ההכרזה – כדי להכריז על מונופולין צריך קודם להגדיר מהו השוק הרלוונטי שבו פועלות החברות. מתחילים מהשוק הספציפי ובודקים האם יש לו תחליפים קרובים. נסתכל על פריקת רכבים שמיובאים באניות. האניות הן אניות גלנוע, שם העמסה והורדת רכבים יותר פשוטה, בשונה ממכולות. אין חלופה יבשתית או אווירית לייבוא רכבים, זה לא תחליף. רכבים שמגיעים מארה"ב ומאירופה מגיעים באחת מ-3 קווים – יורומד, נפטון והקו האדריאטי. האדריאטי הוא היחיד שמגיע גם לנמל אשדוד וגם לנמל חיפה. היתר מגיעים לאשדוד בלבד. מצאנו שיש אפשרות להסית את שני הקווים האחרים כדי שיפרקו בחיפה אבל אז האוניה לא יכולה לפרוק באשדוד, זה מאוד מורכב ודורש הסכמה ותיאום של מרבית היבואנים. לכל אחד מהקווים מאפיינים שונים: יוצא מנמלים אחרים, מסלול שונה, זמן, נמלי עגינה וכו'. לכן אנחנו חושבים שכל קו כזה הוא שוק נפרד. גם היכולת של יבואנים להסית מקו אחד לאחר דורשות עלויות, זה לא משהו שקל לעשות. היבואן לא שולט איפה מייצרים את הרכב – זה מוגדר ע"י היצרניות.

אוריאל: הרבה פעמים ההסכם הוא CIF ולא FOB.

יעל: מצאנו שמבחינת תחליפיות חיפה מהווה תחליף לאשדוד, אך לא כך אילת. באילת פורקים בדרך כלל רכבים מהמזרח הרחוק. נתחי השוק שעל בסיסם אנחנו מכריזים הם: יורומד ונפטון [REDACTED] באשדוד, והאדריאטי, אז [REDACTED] באשדוד, נכון להכרזה מ-2010. ב-2014 האדריאטי [REDACTED] באשדוד. לגבי ניצול מעמד לרעה – מצאנו שמשנת 2010 ואף לפני אשדוד חתמה על הסכמים עם יבואני הרכב המרכזיים. אלו הם האחוז העיקרי מכלל יבואני הרכב שמייבאים באמצעות שלושת הקווים. בהסכמים נאמר שאם הם עומדים ביעדי פריקה מסוימים הם מקבלים הנחה או על דמי הניטול או על האחסנה או על שניהם, כשההנחה נעה בין 30%-40% בממוצע לכל אחד. כל יעד פריקה נתפר אינדיבידואלית לכל יבואן, וכך גם ההנחה; על סמך הערכה של היבואן

ובהסתמך על הכמויות בשנים האחרונות. ההנחה היא רטרואקטיבית, היא ניתנת רק אם עומדים ביעד. להמחשה ב-2013, אם נסתכל עליהם ביחס לכמויות שיובאו בפועל, אז הממוצע המשוקלל של היעדים היה גבוה מ-85%. חלק מהיבואנים היו צריכים להביא למעשה 100% לנמל אשדוד כדי לקבל הנחה.

מודי: במספר המכוניות זה גם יצא יותר, או שזה רק באחוזים? זה שונה אם לאחד היו עשר מכוניות ולאחר אלף. זה שוקלל באחוזים ואני שואל על מספרים מוחלטים. האם זה גרם ליותר מכוניות להגיע לאשדוד?

אסף: כל המספרים הם במכוניות, אנחנו לא עושים ממוצע של אחוזים. תמיד זה לפי מכוניות.

אוריאל: יש 2012 ו-2013 אבל זה ביחס ליעד ב-2013. בגלל שהיעד נקבע על פי השנה הקודמת והצפי לשנה הבאה.

טל: השאלה היא "האם ב-2013 נפרקו יותר מב-2012"?

מודי: כן, ובכמה יותר.

יצחק: תסביר לי את הטבלה. מה זה יעד הפריקה ביחס לסך הפריקה? תנו דוגמא, ביחס למה. כשכתוב 151% מיעד הפריקה ביחס לסך הפריקה ב-2012, מה זה אומר?

מיכל: היה יעד של איקס מכוניות.

מודי: אם לאחד היו מאה מכוניות ולשני אלף, והראשון עלה והשני ירד אז לא עשינו כלום.

אסף: בגלל זה זה הסה"כ.

אוריאל: ב-2012 סה"כ הפריקה באשדוד, של היבואנים שקיבלו יעדים, הייתה [REDACTED] רכבים, ויעד הפריקה ב-2013 היה [REDACTED]. סה"כ הפריקה ב-2013 היה בערך [REDACTED] רכבים, באשדוד ובחיפה ביחד.

מודי: ומה היה באשדוד בלבד? אתה אומר שהם עשו מעשה שגרם לכך שיהיה אצלם ולא בחיפה אבל יכול להיות שהם בכלל ירדו בסוף השנה.

מיכל: אבל זה קשור למה שהשוק הביא.

מודי: הכל נכון, אבל הוועדה הזאת לא צריכה להמליץ לגבי המונופול אלא לגבי הקנס. אם הם חנקו את השוק וגרמו לכמויות עצומות להגיע אליהם זו אחת מהראיות.

אסף: הרבה פעמים מונופולים מתחילים להתפרע כשהתחרות מתחילה להגיע אליהם. עצם זה שמישו עושה משהו למתחרים אבל עדיין נפגע – הוא עדיין עשה משהו לא בסדר ורואים את זה. אתה תראה שהם נפגעו אבל המתחרים עדיין הצליחו והם היו מצליחים יותר אם לא היו פוגעים בהם.

מודי: אפשר לקבל מספרים מוחלטים על חיפה ואשדוד בשנים האלה?

אוריאל: אני צריך להוציא מהאקסל, נעשה את זה בהמשך.

יעל: נתחי השוק זה משמעותי – עדיין ב-2010-2012 הם היו [REDACTED] באשדוד באדריאטי בשנים האלה, ובקווים האחרים [REDACTED] זה אשדוד. זה מבחינת הכמויות.

אסף: נמשיך.

יעל: אנחנו אומרים ששיטת ההנחות הזאת יצרה חסם התרחבות לנמל חיפה. אם נסתכל על כמות הרכבים המשוחררת, שהם הרכבים מעל היעד, אנחנו רואים שרק 15% מכלל הרכבים היו פתוחים לחיפה בשביל להתחרות. בפועל הכמות הזאת הייתה אפילו יותר קטנה. יבואן, לפחות בתחילת השנה, לא תמיד יודע האם הוא הולך לעמוד ביעד. רק לקראת סוף השנה הוא יודע איפה הוא עומד ואם הוא יכול להתחיל להסיט רכבים. היבואן הוא גם שחקן חוזר, אם יסית כעת אז הוא עלול לחשוש ששנה אחר כך אשדוד לא יתנו לו את אותם תנאים מסחריים. בנוסף, חיפה לא יודע מה מבנה ההנחות באשדוד אז הוא לא יודע מה עליו להציע ליבואן כדי לשכנע אותו. חסם ההתרחבות הופך ליותר משמעותי בעקבות שיטת ההנחות – חיפה בעצם צריך לפרוק כמות מסוימת של רכבים במחיר שמפצה את היבואן על אבדן ההנחה. אם חיפה רוצה להציע ליבואן ספציפי לפרוק אצלו חלק מהרכבים הוא לא לוקח בחשבון רק את המחיר פר רכב עליו הוא מתחרה, אלא הוא צריך לקחת בחשבון שהיבואן הזה מאבד הנחה על כמות של רכבים ולסבסד לו אותה. המשמעות היא שיש כמות של רכבים בעבור כל יבואן שהיא חסומה לחיפה. הכמות משתנה בין היבואנים אבל היא משמעותית.

מיכל: חסומה במובן הזה שהוא לא יכול להתחרות על פחות ממנה כדי לא להפסיד. חייב להתחרות על יותר מאותה כמות.

מודי: או להוריד את המחיר.

אסף: היעד נותן לך בונוס, אתה לא יכול ביחידה אחת לכסות על הבונוס.

מודי: אתה צריך להכפיל את ההורדה באופן שתשקף.

יעל: ואז אתה מגיע למינוס.

אסף: אתה חייב רף מינימום כדי לא להיות בהפסד.

יעל: אנחנו רואים מתחרה דומיננטי שמכתיב לחיפה, אתה יכול או לפעול בשוק בסדר גודל מאוד קטן, 15% משוחררים, או בסדר גודל שממנו והלאה אני מכתיב לך. אנחנו סבורים שהאילוץ הזה הוא לא חלק מתחרות לגופו של עניין. יש פה בעל מונופולין שמאלץ את המתחרה ומייצר לו חסמים. בנסיבות התיק הזה שיטת ההנחות הזו מייצרת פוטנציאל יותר גבוה לפגיעה בתחרות. אמרנו שיש שלושה קווים – אחד פתוח לחיפה, ושניים שכדי שחיפה יוכל לקבל מהם את הרכבים הוא צריך שיבואן יגיע להסכמה עם מרבית היבואנים על האנייה בדבר הסתה. עצם ההסכמה הזו לא פשוטה, לכל יבואן אינטרסים ושיקולים משלו. שיטת ההנחות עושה את ההסכמה הזו ליותר מורכבת, היא מייצרת צורך שחיפה יענה על המון אינטרסים של המון יבואנים. כל יבואן חושב על איפה הוא נמצא ביעד, מה אובדן ההנחה שהוא יספוג כתוצאה מהסתה, כמה הוא דורש מחיפה

לפצות וכו'. חוסר בזהות אינטרסים ושיטת ההנחות גורמים לזה שחיפה לא יצליח אף פעם להסית אליו רכבים בשני הקווים האלה. גם אם יוכל להסית אז זו תהיה כמות משמעותית שלא בטוח שיש לו קיבולת בשבילה. נמל חיפה מוגבל בקיבולת הרכבים שהוא יכול לאחסן. כל זה הוביל אותנו למסקנה שחברת נמל אשדוד ניצלה את מעמדה לרעה בכל אחד מהשווקים. האם יש שאלות לפני שממשיכים לעיצום?

מודי : אנחנו נשאל את הכל בסוף כמכלול. בסופו של דבר אנחנו לא מחליטים על המונופול אלא רק מחווים דעה פורמלית בנושא העיצום.

אורי : יש שלוש החלטות. הכרזה, קביעה ועיצום. אתם פורמלית מייעצים לגבי ההחלטה השלישית.

יעל : באופן עקרוני כשאנחנו שוקלים האם להטיל עיצום כספי אנחנו שוקלים את העובדה שזה כלי אכיפה מאוד אפקטיבי להפרות חוק שיש להן מורכבות כלכלית. ההפרות האלה, ככלל, לא נוכל להעביר אותם לשדה הפלילי. לפי החוק צריך להוכיח כוונה להפחית את התחרות בעסקים לפי המשפט הפלילי, זה בדרך כלל משהו שאנחנו לא יכולים להוכיח, אבל ההפרות כן מקימות פוטנציאל משמעותי לפגיעה בתחרות. כשבאנו לקבוע את העיצום לחברת נמל אשדוד נקודת המוצא הייתה מחזור המכירות שלה בשנה שקדמה להפרה. מצאנו שהמחזור היה 1.1 מיליארד שקלים ב-2011. החוק קובע שגובה העיצום המקסימלי יהיה 8% מהמחזור והוא לא יוכל לעלות על 24 מיליון ₪. אז אנחנו במחסום העליון. השיקולים שהנחו אותנו בקביעת הגובה – החוק אמנם מפרט שיקולים אך הם לא ממצים. יש גילוי דעת שפרסמנו בנושא. אמנה את השיקולים הרלוונטיים – הראשון – חומרת ההפרה והפגיעה שיכלה להיגרם לתחרות או לציבור. כפי שאמרנו הפעולות של נמל אשדוד עלולות להקים חסם התרחבות בפני חיפה ולהפחית את התחרות. הנסיבות של ההפרה הזו מבחינתנו מצדיקות שיקול לחומרה מיוחדת בנוגע לגובה העיצום ואנחנו חושבים שיש להטיל עיצום משמעותי. משך ההפרה – שיטת ההנחות היא עוד מ-2010, אבל הסמכות שלנו להטיל עצומים היא רק מ-2012. ההפרה נמשכה עד 2014, כשהתרענו בפני אשדוד שהפעולות שלה עלולות לפגוע בתחרות.

מודי : מתי התרעתם?

יעל : ינואר 2013. רק במהלך 2014 כשיצאנו בכוונה לעיצומים הם הוציאו מכתב הבהרה שסיים את ההפרה. במכתב נאמר שיעדי הפריקה לא מחייבים.

מיכל : שהם יקבלו את ההנחה גם אם לא יעמדו ביעד.

יעל : יש שנה וחצי שבמהלכה נמשכה ההפרה. בעניין פעולות שננקטו בידי המפרים – המפרים לא באו אלינו ואמרו הפרנו את החוק ובכוונתנו להפסיק. זה התגלה בעקבות תלונות שהגיעו לרשות. היא התריעה והם המשיכו. רק כשיצאנו בשימוע הם הוציאו את ההבהרה. מבחינתנו זה לא פעולות שננקטו כדי למנוע הפרה. בנוסף, אין לנמל אשדוד הפרות חוק קודמות. יש שיקול שנקרא חלקו של המפר בהפרה – כאן לא ראינו חלק ספציפי של מי מהצדדים שמצדיק שיקול שונה בקביעת גובה העיצום. שיקול נוסף זה המחזור השנתי – למעלה ממיליארד שקלים. אמנם החוק מחייב אותנו לעצור ב-24 מיליון, אך 8% מגובה המחזור היה יותר גבוה ולזה ניתן משקל בדבר

השיעור. השיקולים הללו הביאו אותנו למסקנה שיש להשית עליה עיצום כספי משמעותי ביותר. נתנו במקביל גם משקל לעובדה שאנחנו נמצאים בראשית האכיפה של עיצומים כספיים ולכן כן הפחתנו. אציין כי השימוע יצא על סכום גבוה יותר: 12 מיליון ₪.

מודי: שימוע יצא על 12 והם שכנעו אתכם להוריד, למה הורדתם?

יעל: בעיקר נתנו משקל לעובדה שהליך הבדיקות הנוספות שביצענו אחרי השימוע ארך אצלנו תקופה יחסית ארוכה שבה היה חוסר ודאות. נתנו לזה משקל בעיקר בעיצומים האישיים.

מודי: הם הפנו את תשומת לבכם לדברים חדשים במהלך השימוע?

יעל: כן, נדרשנו לבדיקות נוספות.

רועי: התארכות הזמן הסבה להם נזקים כספיים?

יעל: הם היו בהליך של חוסר וודאות. בעיקר נתנו לזה משקל בעיצומים האישיים, אבל גם פה.

מודי: שום דבר מהנימוקים שלהם בשימוע לא שכנע?

מיכל: לא מבחינת הפגיעה בתחרות.

מודי: התייחסנו להפחתה. שיעור ההפחתה לא נגרם כי מישהו אמר משהו בשימוע, אלא כי זה לקח הרבה זמן להתמודד עם השאלות ולהגיע למסקנות. אמרתם שהסבל שהיה כרוך בהמתנה שקול ל-3 מיליון ולכן וויתרתם. מתי נגמר השימוע?

יעל: עכשיו, לפני שבועיים.

מודי: והליך הבדיקות הנוספות?

יעל: הבדיקות הנוספות ארכו כשנה. ביחס לנושאי המשרה – מרבית השיקולים זהים, מבחינת משך ההפרה השיקול זהה, גם הפגיעה בתחרות. לגבי נושאי המשרה שעליהם אנחנו שוקלים להטיל זה סמנכ"ל הלקוחות של נמל אשדוד מר אלי בר יוסף, הוא היה זה שניהל מו"מ, התקשר עם היבואנים והיה מעורב באופן ישיר בקביעת התמחור ובביצוע ההפרה. בנוסף – מר שוקי סגיס, שהיה מנכ"ל החברה והממונה על אלי בר יוסף. גם סגיס היה קשור לתמחור וקיים קשר עם היבואנים. לגבי פעולות שנקטו המפרים למניעת ההפרה – שיקול לקולא, לגבי סגיס הוא כבר לא היה בחברה בתקופה שהודיעו על הפסקת ההפרה, אך רשמנו זאת לזכותו. לעניין חלקו של המפר גם פה לא מצאנו הבדל בין חלקם של נושאי המשרה באופן שיוביל להבדל בעיצום. נטענו נסיבות אישיות שמצדיקות הפחתה בגובה העיצום. בגילוי דעת שלנו בעניין נכתב שאנחנו לוקחים בחשבון את הכנסתו של המפר, וגם נסיבות אישיות חריגות. אגיד בקצרה מה נטען בפנינו, והמכתבים לפניכם. נטען שבר יוסף [REDACTED] וגובה העיצום שנשקל בזמנו 200 אלף ₪, שווה [REDACTED]. נטענו גם טענות לגבי תום הלב שלהם והכוונות. לגבי סגיס נטען שכיום [REDACTED].

אנחנו לא חושבים שהטענות הללו חריגות ומצדיקות הפחתה בגובה העיצום אבל כן נתנו לזה משקל. כששקללנו את חומרת ההפרה ומידת הפגיעה בתחרות ומשך ההפרה סברנו שיש הצדקה

לעיצום בשיעור משמעותי. נתנו משקל לקולא להיעדר הפרות קודמות ולפעולות שנקטו, ושקלנו 200 אלף ₪. אולם, יש משמעות לעובדה שאנחנו מטילים פה עיצום כספי בפעם הראשונה ליחידים, וגם למשך התקופה שבה בדקנו את הבדיקות הנוספות. החלטנו שנטיל עיצום סמלי של 20 אלף ₪ לכל נושא משרה וזה מה שאנחנו שוקלים כרגע. לגבי טענות המפרים בשימוע אני לא יודעת אם תרצו שנפרט.

מודי : קראנו את החומר אבל תוכלו להעלות נקודות נוספות שחשוב לכם להדגיש.

אוריאל : הנתונים עליהם דיברנו – סה"כ הפריקה באשדוד ב-2012 : [REDACTED], וב-2013 : [REDACTED]. והיעד בשנת 2013 אם אני סוכם לפי החוזים זה [REDACTED].

יצחק : זה ה-85% שדיברתם עליו, זה באשדוד. מה קרה בחיפה?

אוריאל : ב-2012 נפרקו כשלושת אלפים רכבים בחיפה, וב-2013 כעשרת אלפים רכבים.

מיכל : בקו האדריאטי.

מודי : כמה חיפה יכול לעכל?

אוריאל : בערך 50% מכמות הרכבים.

מודי : במספרים?

אוריאל : בערך [REDACTED], לפרוק ולאחסן. האחסון הוא buffer ליבוא. לכן אפשר להניח שהיחס בין הפריקה והאחסנה דומה. אם אתה פורק חצי אתה תאחסן גם חצי.

מודי : אז אי אפשר לפרוק בחיפה יותר מחצי?

אוריאל : כן.

מודי : חברי הועדה – שאלו שאלות.

יצחק : אתחיל בכמה שאלות – בעניין ההכרזה עצמה אדגיש ואומר – אני בעצמי יו"ר של חברה ממשלתית ויש פה התייחסות לכזו. השאלה הראשונה שלי שעולה גם במכתבי עורכי הדין היא האם בכלל חברה ממשלתית יכולה להיחשב כמונופול?

אורי : התשובה היא חד משמעית כן. לדעתי בתיק של בזק כשהיא הוכרזה היא הייתה עדיין ממשלתית. גם חברת החשמל הוכרזה כמונופול.

יצחק : האם נמל אשדוד יכלו לדעת שהם מונופול, האם הם העלו חששות? הם טוענים שהיה יעוץ משפטי שליווה אותם ולא התריע להם. שניים מתוך שלושת הקווים מגיעים רק לאשדוד, אז התחרות בבסיסה לא קיימת.

מיכל : הם יכולים להגיע.

אוריאל : והגיעו קווים בשנת 2015.

יצחק : צריך לקבל רוב של יבואנים.

מודי : מה קרה ב-5-2014, כמה הגיעו?

אוריאל : הסיתו קווים. מאז שנגמרו ההסכמים הוסתו קווים מאשדוד לחיפה.

מיכל : הפריקה הייתה גבוהה, יש קפיצה ב-2014.

יצחק : פס"ד טבע בזמנו – הסתמכות על יעוץ משפטי. הם הסתמכו על ייעוץ משפטי, האם הייתה להם ההבנה שהם נמצאים בבעיה של מניעת תחרות מכוונת? הרי כל השוק ידע שהקווים האלה רק לשם, לא היו ניסיונות להסית את השניים לחיפה. אני שואל את עצמי כמי שיושב באשדוד ויועצים משפטיים מלווים אותי.

אורי : התשובה שלי עקרונית – הזכרת יסוד נפשי אבל אנחנו בהליך של עיצום כספי, והוא שונה מהליך פלילי. כשיש חקירה פלילית ניתן לחקור יסוד נפשי, להליך של עיצום לא קודמת חקירה. השאלה לא רלוונטית.

מיכל : לא רק שלא צריך להוכיח יסוד נפשי אלא שהוא גם לא רלוונטי בעליל, לא רק מבחינת יכולת החקירה והגילוי של היסוד הנפשי. גם אם יש תוס לב מלא אפשר וצריך להטיל עיצום כספי כשיש הפרה.

יצחק : עדיין אפשר לתת לזה משקל ביחס לעיצום עצמו.

מיכל : הכלי הזה נועד למקרים שבהם אין יסוד נפשי. זה לא שיקול אפילו לא בקביעת גובה העיצום לפי חוק.

אסף : הם מכירים את השוק שלהם, זה לא מישהו קטן שלא יודע מה קורה סביבו.

רועי : גם כל החברה הזו הוקמה על רקע התחרות.

אסף : זה לא מצב של מישהו שלא מבין מה השוק ומה קורה פה ועשה משהו ויצא שהוא לא בסדר.

אורי : לגבי הייעוץ המשפטי – הוא לא הגנה בהקשר של עיצומים כספיים. התייחסת לפס"ד הורביץ. הפסיקה המאוחרת יותר בסוגיית הסתמכות על ייעוץ משפטי היתה בתיקי הגבלים עסקיים. יש שורה של תנאים פורמליים שצריך למלא כדי לעמוד בהגנה, זה בכלל בעולם הפלילי ולא בעיצומים. אבל בגלל שעלתה הטענה אמרנו להם שאם הם רוצים שנחשוב על זה אז שיסירו את החיסיון ויראו לנו את מלוא הייעוץ ולא רק את מה שמשרת אותם. הם סרבו. בהליך הפלילי אם אתה לא חושף הכל אין הגנה. בסיטואציה הזו הם מראים לנו רק את מה שנוח להם ואנחנו מכבדים את החיסיון.

יצחק : האם בשנים מ-2010 עד 2014 מישהו מהיבואנים נקנס בפועל על אי-עמידה ביעד, מנעו ממנו הנחה? לפי מה שעולה מהנתונים לא קנסו בפועל.

יעל : אנחנו לא יודעים בפועל.

רועי: גם אם לא שללו זה בעיני חמור באותה מידה כי נותנים את זה רטרואקטיבית. אני ממשיך לשמור אותך חם.

מודי: זה יכול לחזק את הטענה שלהם שזה לא תנאי מחייב.

אסף: יש חוזה והכל כתוב שם.

מודי: אבל זה לא נעשה בפועל, אני חושב שזה נתון מהותי במיוחד אם ב-2014 תיקנו את זה.

יעל: המבחן שבו אנחנו נדרשים של ניצול מעמד לרעה הוא מבחן עלילות הפגיעה בתחרות ואנחנו מדברים על חוזים כאלה. גם אם בסוף השנה אחרי שהיבואן עשה את כל המאמצים להעביר והוא ספספס אז וויתרו לו, זה לא אומר שבמהלך השנה לא הייתה עלילות לפגיעה. אנחנו גם יודעים על מכתבים שנאמר בהם ליבואנים – לא עמדת ביעד אבל אם זה מאילוצים חיצוניים, שביתות או ירידה בתפוקות, ולא בגלל שהעברתם לחיפה עדיין תקבל הנחה. אנחנו מכירים מקרה ספציפי של יבואן שלא עמד וקיבל והזהירו אותו.

אוריאל: זה יבואן ייחודי. היה קו של אגרסקו, יצוא תוצרת חקלאית. מדובר באניית קירור שהגיעה לישראל בתקופה מסוימת. היא הייתה מגיעה ריקה ויוצאת עם תוצרת חקלאית. היבואן החליט לנצל את זה אז בדרך לישראל היה מעמיס עליה רכבים. התוצרת החקלאית הזו הייתה רק בחיפה. אשדוד אמרו לו שהם מבינים שהוא מצא פה משהו, אבל את כל שאר הרכבים שלו הוא חייב להביא לאשדוד. כאן ניתן יעד בטווח של אחוזים בין 50%-70%. יש לנו התכתבויות על פעמים שהוא ירד בכמות ואמרו לו שזו פעם אחרונה. יותר מזה – יש יבואן שראה שהיעד גבוה מידי אז הוא פנה לאשדוד ואמר להם שהצפי לא תואם והם וויתרו לו על היעד כל עוד נתח השוק שלו באשדוד לא יורד, קרי כל עוד הוא לא מעביר לחיפה. אני מבין מזה שגם אם לא עמדת ביעד כל עוד אתה לא מעביר לחיפה זה בסדר. היעדים נתפרו כך כדי לוודא שהכל נפרק באשדוד ולא בחיפה.

יצחק: איך [REDACTED] כן עברו לחיפה בתקופה הזו?

אוריאל: [REDACTED] זה היבואן שדיברתי עליו, הוא לא עבר לגמרי. [REDACTED] אני לא זוכר בשלוף אבל לפי דעתי הוא לא עבר בתקופה הזו.

יצחק: תבדוק את זה. מה אנחנו מוצאים עכשיו, האם יש קיטון בכמות הרכבים?

אסף: יש קיטון בנתח השוק של נמל אשדוד.

יצחק: נתון?

אוריאל: לגבי נתונים שביקשנו מהחברות עצמן אין לנו לשנת 2014. יש לנו נתונים מחברת נמלי ישראל. רק בשנת 2014 נפרקו בחיפה [REDACTED] רכבים, ובאשדוד [REDACTED].

אסף: תציין את המגמה.

אוריאל: בחיפה המספרים עלו מ-[REDACTED] ל-[REDACTED] ובאשדוד ירדו מ-[REDACTED] ל-[REDACTED].

יצחק : אמרת לי נתון אחר קודם.

אוריאל : קודם זה היה רק היבואנים הגדולים שנקשרו בהסכמים.

יצחק : יכולה להיות סיטואציה שאשדוד נשארו עם אותה רכבים ובחיפה הכמות גדלה כי מספרי הרכבים גדלו?

אסף : מה שחשוב פה זה נתח השוק של חיפה, אנחנו רואים שאחרי שההסכמים הסתיימו נתח השוק שלו קפץ.

מודי : אבל אולי הוא נשאר פרופורציונלית אותו הדבר? אתם לא מביאים לי את הנתון הזה. כל השוק עלה.

אסף : אשדוד ירד.

מודי : אתה כולל פה רכבים שלא היו קודם.

אוריאל : רק על עשרת היבואנים האלה אין לנו נתונים לשנת 2014. יש לי של כולם.

יעל : יש סכנה בלהסתכל על המצב היום כאילו זה פרוקסי לעלילות. יכול להיות שנמל אשדוד מתחרה בלי להערים קשיים, מתחרה לגופו של עניין ושומר על נתח שוק. הסקת המסקנות על יסוד המספרים האלה היא מעט מסוכנת.

מודי : אנחנו לא עוסקים בדברים שאין לנו סמכות בהם, לא במונופול ולא בהפרה, אלא בשאלת הסכום. בעיני זה מהותי. אני רוצה לראות אם הייתה פה מהפכה לטובת הצרכן או שבפועל לא קרה כלום אז למה להעניש אנשים.

אוריאל : נתח השק של אשדוד ירד מ- [] ב-2013 ל- [] ב-2014.

מיכל : השיקול לקביעת גובה העיצום הוא הפוטנציאל לפגיעה.

יצחק : מה הסכום שמשלמים, מה ההפרש הכספי בגין כל פריקת מכולה? האם זה מינורי ביחס לשווי הרכב?

יעל : הסכומים הם קטנים.

יצחק : כמה עולה פריקת רכב, ניטול ואחסנה של רכב?

טל : מדובר פה על מאות שקלים.

אוריאל : העלות של היבואן היא בסביבות [] לרכב, וההנחה הייתה בין 30%-40%. כשאני מדבר על עלויות אני מתכוון לעלויות נמל – ניטול, אחסנה.

מודי : מה אנחנו חוסכים לאזרח הקטן במודל שאתם מציגים לעומת מה שאשדוד עושה?

יצחק : לעניין הפוטנציאל הבנו, יש מונופול ופגיעה בתחרות. אבל לעניין גובה העיצום אני רוצה לדעת כמה גובים היום באשדוד וכמה בחיפה.

אסף : זה רלוונטי? זה לא חלק מהבדיקה הכלכלית שלנו.

רועי : אני מקבל את התזה. בעיני זו פגיעה חמורה בתחרות ומבחינתי לא כל כך משנה מה האפקט בפועל. אני חושב שמאות שקלים לרכב זה משמעותי בטח כשזה מגולגל לצרכן, זה תופס מכפלות. לגבי העיצום על החברה, מדובר בסכום אמנם גדול אבל לתאגיד כזה זה שום דבר. זו המדינה שמושיטה יד מכיס אחד לכיס אחר. אין לי בזה עמדה. אני חושב שהעיצום האישי הוא המשמעותי. אני חושב שאם רוצים לצאת באמירה ולוודא שמנכ"לים ישימו לב זה צריך להיות משהו משמעותי. עשרים אלף שקלים למנכ"ל זה נראה לי ממש כלום. קראתי גם כמה שהוא אומר שהוא מרוויח, [REDACTED] בחודש. כשהוא היה מנכ"ל, החברה שילמה דיווידנד גדול למדינה והרבה נשאר אצל העובדים. אפשר לעשות חשבון כמה הוא קיבל במהלך התקופה. עוד נתון משלים אחר על סגיס, שנאמר שהוא לא מעורב בעבירות אחרות, הוא נקנס על ידי המשרד להגנת הסביבה ב-17 אלף ₪ בגין השלכת ברזל לים. כשאני חושב על האחריות שלו – אולי בברזל זאת לא הייתה החלטה שהוא קיבל אלא אילוץ, אבל במקרה שלפנינו אין לי ספק שהוא קיבל החלטה ישירה על הפגיעה בתחרות. אם שם מצאו לנכון לתת 17 אלף ₪ אז העיצום שלנו יכול להיות יותר גדול. ההצעה שלי היא לפחות שכר חודשי אחד ברוטו, וגם זה טיפה בים.

מודי : למה בחרתם בשני האנשים האלה, מה עם הדירקטוריון, יו"ר הדירקטוריון, הסמנכ"ל.

אורי : ראיות. אלה האנשים שלפי הראיות שבידנו היו אחראיים.

מודי : זה לא עלה בדירקטוריון?

יעל : עלה, אבל מי שמתבטא בעניין הוא מר סגיס.

מודי : אבל הדירקטוריון מאשר. מה המסר שאנחנו שולחים פה? אני שם בצד את שאלת המונופול שהיא לא תפקידנו. אני לא רואה התנהלות לא סבירה מבחינת התהליך. יש לנו הערות לגבי התוצאות של מה קרה אבל תפקידנו זה לשאול על הסכומים. חברה של 1.1 מיליארד ₪, 9 מיליון זה מספר שנראה לי בגבולות הסביר. הייתי רוצה להיות במצב שבעתיד גופים גדולים כאלה יבינו שכדאי להם לבדוק דבר כמה פעמים בהחלטות מסחריות שעתידות לבוא. גם הייתה הפחתה. לגבי נושאי המשרה אני חולק על רועי. אני לא רוצה להיות במצב שאנשים יפחדו להיכנס למקומות שבהם הם מקבלים החלטות במסגרות מסוימות. מנכ"ל חייב לסמוך על אנשים שנותנים לו ייעוץ משפטי. אני רוצה שיכנסו אנשים לתפקידים וידעו שהם יכולים ללכת קדימה ולהסתמך עליהם. זה לא נראה לי הגיוני. אמנם הייתה הפחתה והייתה החלטה לתת סכום סמלי, אבל כל אחד מגדיר סמלי אחרת. 20 אלף ₪ זה לא סמלי בעיני כי זה נטו, אתה צריך להרוויח יותר בשביל שיהיה לך. זה כבר אדם פרטי שהוא אפילו לא חלק מתוך התאגיד. אני חושב שגם אם היינו נותנים שקל זה בבחינת תמרור אזהרה לכל אלה שבאים אחרי כי כל אחד יודע שהוא חשוף לעיצום כספי אישי ושהוא רק ילך ויחמיר. אני הייתי הולך על חצי מהסכום, עשרת אלפים שקלים וגם את זה לפרוס. לתת את התחושה שאנחנו לא מונעים מאנשים, שאנחנו לא משחררים מאחריות העיצום והמסר הוא שצריך לשים לב לנסיבות. אני לא מתעלם מתום לב. אבל עדיין יש לנו זכות כי לא נקבע עיצום על כל עברה.

אורי : נניח שזו הייתה הפעם העשירית ולא הראשונה, מה העיצום שהיית נותן?

מודי : אמרתי את זה בדיון שהיה לנו על תנובה-טירת צבי. אני חושב שבהתחלה חלק מהתפקידים שלנו, שלכם, זה לתת לזה פרסום, להכניס את כל העניין לתודעה. זה קורה בדוגמא הפרסונלית.

רועי : זה עושה באז לדעתך? אם אתה מנכ"ל ורואה שאחרי שנתיים של חקירה הממונה הטייל עיצום של עשרת אלפים שקלים אתה אומר לדירקטוריון תדאג שיהיה לי ביטוח.

מודי : אין ביטוח על זה. זו חציה של קו, של מדיניות. אבל אני חושב שאתה בסוף תקבל רק אנשי אקדמיה לכל מיני מקומות וזו תהיה טעות גדולה. אנשים יפחדו להתקרב. אני עדיין לא רוצה לעודד אף אחד לעשות פעולה לא חוקית, מנסה למצוא את האיזון. לדעתי בגלל שזאת פעם ראשונה ולפני הנסיבות זו הגישה שלי.

יצחק : מנכ"ל של כל חברה ולא רק ממשלתית, צריך להשיא רווחיה. על אחת כמה וכמה אם זו חברה ממשלתית והרווחים חוזרים למדינה. ואל לאף אחד מהמנכ"לים לחשוש מליזום כניסה לשווקים או מליצור תחרות, אפילו אגרסיבית, כמובן על פי חוק וכזו שאינה יוצרת פגיעה בתחרותיות אל מול גורמים אחרים. בנסיבות האלה התחושה שלי היא שאני לא בטוח שהראיה שלהם הייתה שהם יוצרים פגיעה בתחרותיות, בטח בקווים שמאז ומעולם לפני כן הגיעו רק לנמל אשדוד. יכול להיות שבאדריאטי כן עלה מקום של בואו נגרום לכך שיבואו אלינו. אני מלווה לזה את הייעוץ המשפטי שהם קיבלו, שגם אם לא נכנסים לפן הפלילי יש פה הבנה שאני מנהל את זה בלי הפרה של מגבלה חוקית כזו או אחרת. אני חושב שיש מקום להקטין את הסכום, מצטרף לסכום שמודי מציע. אני חושב שרועי אתה לוקח את זה למקום גבוה מידי שימנע מאנשים טובים וראויים להגיע למערכת וליזום תחרות, אנחנו רוצים לעודד תחרות. אני מסייג ואומר – הכל בכפוף לשמירה על החוק, במיוחד כשמדובר על חברה ממשלתית.

מודי : אני מציע שנסכם פה. אנחנו מהבחינה הזו ממליצים או מקבלים את ההמלצה לגבי העיצום על התאגיד, ורוב חברי הועדה ממליצים להוריד את הסכום לעשרת אלפים ₪.

מיכל : האם עדיין יש צורך לקיים דיון נוסף ביום ראשון?

מודי : אין צורך, בזה סגרנו את הדיון לצורך הפרוטוקול.