

[illegible]

מפה ואילך הדיון נוגע לעיצומים בעניין החברה המרכזית

אשר גושן: אני אקח את רשות הדיבור. אנו עוברים לדבר על הנושא של החברה המרכזית שהיא המפיצה של מוצרי קוקה קולה בישראל. קיבלתם חומרים שונים, לרבות טיוטה של ההחלטה וראיתם שהממונה שוקלת להטיל עיצומים כספיים כך שבמצטבר הם מגיעים לכ- 39 מיליון ₪. אני רוצה להזכיר שההתייעצות הזו של הממונה היא התייעצות סטטוטורית, זה חלק מהתהליך שנקבע בחוק. הממונה כאן, והיא תקשיב לכל מה שתאמרו ותשקול את הדברים לפני קבלת החלטה סופית. רק כדי להקל על הכניסה לדיון אני אעבור בראשי פרקים על תוכן טיוטת ההחלטה.

דבר ראשון יש פרק רקע על החברה המרכזית ועל ענף המשקאות בישראל. ואז יש שישה פרקים שמתארים את ההפרות, עליהם אעבור אחד אחד. פרק נוסף מתייחס לכמה טענות רוחביות של החברה המרכזית כאשר יש כל מיני טענות שהם העלו, ויש התייחסות לאורך כל המסמך לטענות נקודתיות שהחברה העלתה אבל בפרק זה יש כמה טענות רוחביות. ואז יש שישה פרקים על חישוב גובה העיצום על כל אחד מהפרקים המהותיים.

כעת נעבור על הפרקים המהותיים. הראשון זה הסעיף של תקופת ההסכם והאיום העולה ממנו, וגם מוזכר לקוח מסוים. הסעיף הזה מופיע בכל הסכמי הסחר של החברה המרכזית. לא עם כל לקוח יש הסכם סחר, אבל אם יש הסעיף שם. בהסכם סחר קובעים מה יהיו שיעורי ההנחות שהלקוחות יזכו להם ברכישת מוצרים מהחברה המרכזית, לעיתים גם יש עוד תנאים (קידום מכירות וכו'). הסעיף קובע שהחברה המרכזית יכולה לבטל את ההסכם ככל שיהיה צמצום משמעותי בהיקף הרכישות של הלקוח מהחברה המרכזית.

מירב מועלם: תוכל לפני שאנחנו עוברים על הדברים לתת סקירה על כמה מקרים נבדקו, בכמה מקרים נמצאו ממה שנבדקו? כלומר, לדוגמא – הסעיף הזה, כמה מקרים נבדקו וכמה נמצאו?

אשר גושן: הסעיף נמצא בכל הסכמי החברה שיש לנו. ובתשובת החברה המרכזית היא אישרה שזהו סעיף סטנדרטי שנמצא בכל החוזים.

מירב מועלם: לא רק ביחס לדבר זה, אלא ביחס לכל ההפרות, כי פה ראיתי.

אשר גושן: אשתדל. עכשיו, התיאור של הלקוח המסוים הזה מדגים מה יכול לקרות לפי הסעיף בהסכם הלקוח. הלקוח הפסיק לקנות כל מיני מוצרים מהחברה המרכזית והמשיך לקנות כמו קודם

קוקה קולה. איימו על הלקוח באמצעות הסעיף הזה שיקטינו לו את ההנחות על קוקה קולה. אנו יודעים מתכתובת פנימית של החברה שהיא עשתה חישוב כדי להבין בכמה יש להקטין את ההנחות כדי להפוך את הרכישות שלו מיפאורה ללא כדאיות. מי שלמעשה עשה את החישוב הוא מנהל ערוץ החולש על אלפי לקוחות. אז איימו על הלקוח עם הדבר הזה, ובסוף הם יישרו את ההדורים ביניהם והוא חזר לקנות רק מהחברה המרכזית ולא מיפאורה. מצאנו בפן המשפטי של הסיפור שהסעיף הזה מפר כמה הוראות שניתנו בעבר לחברה המרכזית - הוראות לבעל מונופולין, צו מוסכם, תנאי מיזוג נביעות שנעשו בזמנם. בנוסף, נמצא שיש כאן ניצול לרעה של מעמד מונופוליסטי. מוצע לקבוע עיצום על פרק זה של בערך 10 מיליון ש"ח.

אופיר בשן: אתה רוצה שנעבור על כל פרק בנפרד או על כולם?

אשר גושן: אני חשבתי לעבור על כולם ואז לקבל את השאלות שלכם.

אופיר בשן: אוקי.

אשר גושן: בפרק המקררים יש שני דברים שמשלבים יחד. האחד הוא להגביל באופן משמעותי את היכולת של הלקוחות להציג מוצרי מתחרים במקררים שהתקבלו על ידי החברה המרכזית. מן הצד השני, יש מספר מקרים שבהם רואים שעובדי החברה פעלו כדי לגרום ללקוח להוציא מקררים של המתחרים מנקודת המכירה שלו. הדברים האלו עשויים להקשות על המתחרים למכור את המוצרים שלהם ללקוחות, או להקשות על לקוחות להציג את מוצרי המתחרים. אנו מדברים על מה שנקרא השוק הקר, כלומר מקומות בהם צריך למכור את המוצרים בקירור, כמו שאנו נכנסים למסעדה ולא כמו סופרמרקט, כמו מסעדה של מזון מהיר או פלאפל. גם כאן מצאנו בפן המשפטי הפרות של הוראות לבעל מונופולין, של תנאי מיזוג נביעות, וגם ניצול לרעה של מעמד. גם כאן, הוצע להטיל עיצום על סך של בערך 10 מיליון ש"ח.

אני עובר לפרק השלישי, שעוסק בארבעה מקרים קונקרטיים שהחברה הגיעה להסכמת בלעדיות - שלושה מקרים מה שנקרא הסכמת בלעדיות - ומקרה רביעי הסכמת קישור, שאלו דברים שאסורים לחברה לפי הוראות שקיבלו לפני שנים. מצאנו בהם הפרה של הצו המוסכם שנחתם לפני שנים ושל תנאי מיזוג נביעות. על ארבע הפעולות יחד מוצע להטיל עיצום של כ-4 מיליון ש"ח.

הפרק הבא עוסק בסטנדרט הנחות. זה מעין טבלה שמשמשת את עובדי החברה בבואם לקבוע כמה הנחה לתת ללקוח. הטבלה הזו בנויה כך שהלקוח יכול לקבל הנחה יותר גדולה על כל המוצרים לרבות קוקה קולה ככל שהוא קונה יותר מוצרים מהחברה ביחד. אולם, בתנאים שהותנו במיזוג

נביעות נקבע שאסור לה לקשור בין שיעור ההנחות של קוקה קולה ובין היקף הרכישות מנביעות, ולכן מצאנו הפרה של תנאי המיזוג. על הפרה זו מוצע להטיל עיצום של בערך מיליון ₪.

הפרק הבא עוסק בהוצאת מכשירי נסטי של אסם מנקודות מכירה. בהתחלה אסם והחברה המרכזית היו שותפות בשיווק נסטי אבל אז הייתה הפרדת ברמה העולמית בין קוקה קולה העולמית לנסטלה העולמית. קוקה קולה נשארה עם נוסחת הטעם ונסטלה ואסם נותרו עם המותג של נסטי. קצת לפני ההפרדות – החברה המרכזית עשתה הכל מבחינת בקבוקי נסטי, היא שיווקה את הבקבוקים ויצרה אותם. אבל אפילו קצת לפני שנפרדו אסם התחילה לשווק מכשירי מזיגה של נסטי שבעל המקום מחזיק את המכשיר הוא קונה אבקה ואז רק מוסיף מים. ואז ניתן לשווק נסטי לא בבקבוק אלא בכוס, מה שיוצא יותר זול עבור בעל המקום ולקוחותיו. אחרי שנפרדו, ראינו שהחברה המרכזית, ברמה של מנהלי ערוצים החולשים על אלפי לקוחות, נתנו הוראות שמטרתן להביא לכך שבעלי נקודות המכירה יוציאו את המכשירים האלו. מצאנו בכך הפרה של הוראות לבעל מונופולין, צו מוסכם וניצול מעמד לרעה. בפרק הזה מוצע להטיל עיצום של כ-7 מיליון ₪.

הפרק המהותי האחרון הוא הפרק על ייבוא מקביל. החברה המרכזית אימצה מדיניות שמצאה ביטוי בנוהל פנימי כתוב נגד ייבוא מקביל, ולפיו ככל שעובדי החברה מוצאים מוצרי קוקה קולה החברה צריכה להפסיק לספק את כל הקטגוריה של אותם מוצרים מוגזים לאותה נקודת מכירה עד שהנקודה תפסיק לשווק מוצרים מייבוא מקביל. על כך מוצע להטיל עיצום של כ-7 מיליון ₪.

בהמשך, אם רק אמשיך לעבור על הראשי פרקים, יש פרקים מקבילים שעוסקים בחישוב של גובה העיצום עבור כל אחד מהפרקים. בנוסף יש פרק שדן בכך שעקב התמשכות ההליכים מעבר למה שראוי, הממונה החליטה להפחית את העיצומים על כל הפרקים ב-10%. אז בסך הכל כשמביאים בחשבון את ההפחתה הזו אנו מגיעים לעיצום כולל של כ-39 מיליון ₪. אנו עומדים לרשותכם. אנחנו חשבנו שהכי יעיל יהיה לשמוע את השאלות וההערות שלכם ואז להגיב באופן מרוכז, אם גם לכם נראה ככה.

אופיר בשן: נתחיל מכך שמשום שכל חברי הצוות קראו את כל החומר שנשלח על כל חלקיו – מדובר בכמות אדירה של חומר שגם הבוקר כשעיינתי בזה פעם נוספת ראינו שאולי פספסנו ועברנו שוב על כל החומר שאפשר. האם יש לנו מידע לגבי כל הפרה והפרה מה הרווח שהיה לחברה המרכזית?

אשר גושן: אנחנו לא יודעים לכמת את הרווח עצמו. אבל באופן כללי אנו יכולים לומר על זה כמה דברים. באופן כללי אנו מדברים על מצבים שבהם לקוח רצה או הביע עניין לקנות מוצרים מסוימים ממתחרים והחברה המרכזית פעלה בדרכים אסורות כדי להניא את הלקוח מלעשות את זה. אז בחלק

מהמקרים היא לפחות הצליחה לגרום לכך שהלקוח לא יקנה מהמתחרים, וכתוצאה מכך הוא קונה יותר מהחברה המרכזית.

אופיר בשן: אחד את השאלה. החברה המרכזית פעלה, וקראתי גם את השימוע האחרון ולטענתה זה לא. אבל החברה המרכזית לכאורה רצתה להיות בלעדית אצל כל לקוח. כל לקוח שניסה להכניס יפאורה ושינוי לו את אחוזי ההנחה, אם היינו יכולים לכמת מה הרווח שהיא מפיקה מכך אל מול עיצום של 39 מיליון ש"ח, נבין אם הוא פרופורציונאלי לכך. למשל, אם היה רווח של 200 מיליון ש"ח והעיצום 40 מיליון ש"ח, הרי שהעיצום קטן יחסית. אנו מנסים להבין אפילו על ידי אחוזים, האם אנחנו יודעים לומר כמה שווה כל אחוז בשוק שהיא מרוויחה בגין הפרקטיקות?

מיכל כהן: זה הולך יותר לגובה העיצום. אני חושבת שהניסיון לכמת את הרווח של החברה המרכזית מלקוח מסוים שעבר או לא עבר זה לא הדרך. זה לא המתודולוגיה שלנו.

אופיר בשן: אם מצליחים לנגוס אחוז אחד מיפאורה, מה זה אחוז?

מירב מועלם: השאלה שלי, שאני כל פעם קושרת אותה בעיצומים כספיים הוא מה הרווח של החברה? משהו יודע להגיד מה הרווח של החברה הזו בשנה? או מה הרווח המיוחס לענף המשקאות? כי הם דיברו על כך שהתייחסתם למחזור הכולל.

מיכל הלפרין: אפשר לבדוק.

משה לאו: לא בשלוף, אפשר לבדוק את זה.

מירב מועלם: אם הרווח של החברה ה... אתחיל מהסוף. אין ספק שיש הפרות קשות ונצלול לתוכן. ההבחנה שעולה מכל הנתונים פה זה שיש הפרות. גובה העיצום צריך להיות קשור לא רק למחזור אלא גם לרווח, זה סוגיה אחת. למשל, יש ענפים מסוימים שכל הרווח הוא 10% מהמחזור. זו סוגיה אחת שאני מבינה שתבדקו אותה.

מיכל כהן: אנחנו נבדוק את הדוחות.

אופיר בשן: ההערה הראשונה לנושא זה שהמחזור הוא פחות רלוונטי מהרווח. זה שהרווח יכול להיות גדול יותר משמעותית מהעיצום מביא לכך שהעיצום לא משמעותי, ולהיפך.

לגבי המקרים, קראתי את הטענות שלהם בשימוע האחרון שבוצע, והם אומרים בצדק אני שם מקרר שלי אצל הלקוח. אם הוא שם מוצרים שלא שלי במקרר שלי הלקוח הוא מעין – הם קראו לזה 'נוכלים' או משהו כזה. השאלה היא כשאני שם מקרר אצל משהו והוא שם דברים שלא שלי, מה הנפקות לכך? החברה דיברה הרבה על נושא המקררים בשימוע, אבל בכלל לא דיברו על השאלה

האם הוציאו מקררים של מתחרים; והאם הם הציבו מוצרים שלהם במקררים של המתחרים שלהם. הם אומרים שזה בטל ב-60 או ב-6,000 ביחס לגודל החברה. צריך להתחשב בשאלה כמה הפרות כאלו היו ביחס לכמות הלקוחות הכוללת.

מירב מועלים: אשאל שאלות כלליות כי אשמח להסתכל על זה מלמעלה. בעצם יש כאן סעיפי הפרה, שישה במספר, ועיצומים שהוטלו עליהם. בכל זאת ארצה לדעת נתונים מספריים. תקופת ההסכם זה ברור כי בכל ההסכמים. אבקש שתתייחסו גם לנושא עיצומים אישיים. ראיתי הרבה טענות הסתמכות על ייעוץ משפטי. קשה לי עם המצב הזה. אם היה ייעוץ משפטי שגוי באופן גורף, בניגוד להוראות מחייבות, כתובות, ברורות, אולי צריך לשקול להטיל עיצומים על היועצים המשפטיים. אני קוראת המון חוזים אבל אני מסתמכת בסוף על העו"ד, קשה לי להאשים מישהו שהסתמך על יועץ משפטי שהוא יודע מהן ההוראות ומהם העיצומים והיה מעורב בעיצוב ההסכמים. הפריע לי שאני לא רואה התייחסות לכך, אבל זה במאמר מוסגר.

לגבי המקררים פניתי בשאלה אבל הונחתי לחכות לדיון אז אכן מחכה. אני לא מבינה אבל אם בעל מונופולין משקיע כסף ונותן מקרר למה הוא צריך לאפשר מוצרים לא שלו במקרר שהוא סיפק? להציב מקררים שלו אצל הלקוחות זה הפרה? לדחות מקררים של מתחרים אני מבינה למה זה הפרה. זה גם סכום עיצום דומה עם תקופת ההסכם. אני אשמח לדעת ואשאל פרטני, כמה מקרים כאלו היו כי באמת יש המון חומר וקראנו הכל, אבל כמה מקרים היו של הצבת מתחרים, וכמה מקרים היו של הוצאת מקררים, האם היו מקרים ששאלתם ואמרו לכם שלא הייתה בעיה? בכמה אחוזים?

לגבי הסכמי בלעדיות וקישור כאן העיצום הוא 4 מיליון ש"ח. אני רוצה להבין כמה מקרים היו ולהבין את הנושא הזה. סטנדרט ההנחות קיבל עיצום כספי מאוד נמוך למרות שלהבנתי הוא הופעל באופן רוחבי ובניגוד להוראות מפורשות, כיצד נהיה כזה נמוך? הוא 10% מהמקררים. נסטי כנ"ל, כמה מקרים היו? אני אשמח שתתייחסו זה עיצום של 8 מיליון ש"ח. בנוסף לגבי ייבוא מקביל שזה גם 8 מיליון ש"ח. לי לא ברור משהו, הם אומרים שהנוהל נכתב ביחס לייבוא מקביל לא חוקי. אתם בדקתם וראיתם שאכן זה היה בסמוך לייבוא לא חוקי. השאלה שלי היא האם במידה והנוהל אכן מתייחס לייבוא לא חוקי זה מקובל עליכם? ואם לא כיצד קובעים את העיצום? אלו השאלות הכלליות ואחר כך אשאל פרטנית.

אשר גושן: שאלות נוספות בשלב זה? אוקי, לגבי כימות הרווח שהחברה הפיקה מזה או בכלל כמה החברה מרוויחה. ביקשנו ממשלה לומר משהו על הרווח הכולל, אבל לגבי כימות הרווח ביחס לפרקטיקות מסוימות, זה משהו שבדרך כלל אנו לא עושים ואין אפשרות לעשות. גם מהסיבה הזו

וגם כאן, גם באירופה וגם בארה"ב, בהליכים פליליים, הקנסות מחושבות כפונקציה של המחזור ולא של הרווח. פשוט משום שקשה מידי לבחון כמה הרוויחו בגלל הדבר הזה.

אופיר בשן: למרות שאני בטוח שמחלקת האנליזה של החברה תדע להגיד לך את הרווח.

מירב מועלם: בוא נקל, בוא נניח שכל הרווח שלהם נובע מההפרות האלה. יש איזה הערכה למה ההיקף?

אשר גושן: כמו שאמרתי, אנו הולכים לפי מחזור פשוט מהסיבה שזה קשה מדי לכמת רווח. אי אפשר להניח שכל הרווח שלהם נגזר מהפרקטיקות האלה.

מיכל כהן: ואי אפשר להוכיח שיכול להיות שהפסידו מדברים אחרים כך שמתקזז הרווח שלכאורה הרוויחו מכך.

עינת מלר: יש הבדל בין מחזור לרווח.

מיכל כהן: אין מחלוקת.

מירב מועלם: אני לא צריכה לדעת את הדיוק. בעיני, האינדיקציה של הרווח היא מספיק טובה כדי להגיד אם זה סביר או לא סביר. זה שיש פרקטיקות של חישוב על בסיס מחזור זה מוכר. בעיני, זה לא בהכרח אומר שזה סביר. ניקח מצב קיצוני, אם זה מוחק שנים של רווח זה לא. אבל אולי אנו מקדימים את הדיון.

אופיר בשן: לא יודע אם מקדימים. לרשות יש סמכות לקבל כל מסמך שהיא מבקשת. חסר לנו משהו בדיון, לקבל מהחברה בדיוק מהו הרווח מכל סגמנט.

מיכל הלפרין: יש לנו דוחות של החברה ותכף משה יגיד. יש לי תוספת קטנה על מה שאשר הסביר. מעבר לכך שהחוק קובע שאנחנו גוזרים את העיצומים מהמחזור ולא מהרווח. כאשר אנו עושים עיצום בגין הפרה, זה רק חלק קטן מהסיפור. חלק נוסף בסיפור זה עיכוב כניסה של מתחרים, שאלו יכלו להוריד מחירים על הצרכן. כלומר, השוק כולו מתעוות כי מתחרים לא נכנסים או שמתחרים נשארים בגודלם הקטן. כל זה נזקים שנגרמים מההפרה, זה תוספת לאשר ואני מחזירה אליך.

מיכל כהן: אני חושבת שאנו כן שוקלים את השיקולים הרלוונטיים ולדעתי בצד שהמחוקק הורה לשקול וזה הפוטנציאל בפגיעה בתחרות שנובע מההפרה הזו זה יותר רחב מהלקוח הספציפי אלא מהפוטנציאל של המבנה של השוק. מיכל לקחה את זה צעד קדימה ודיברה על הפגיעה אבל אני מדברת על האפשרות. לכן העיסוק בשורת הרווח מפספס את הרצון למנוע את הנזק הספציפי ואת הפגיעות הנוספות האפשריות עוד הרבה לפני כן.

אופיר בשן: אני מקבל את מה שאמרה מיכל הלפרין, זה עושה קצת סדר, הנזקים העתידיים.

משה לאו: יש לנו דוחות של החברה להפצה ויש לנו דוחות של החברה לייצור, חברת האם. ניתן גם את הרווח הגולמי וגם את שורת הרווח התחתונה כי זה שני דברים שונים. אצטרף למה שאמרו, הפעילות של החברה זה השוק החם והקר וחברות נוספות שהם שולטים בהן ולכן זה מספר כללי. בשנת 2015 הרווח הגולמי של החברה לייצור היה כ- [REDACTED] ש"ח. הרווח אחרי הוצאות הנהלה ומיסוי היה כ- [REDACTED] ש"ח.

מירב מועלם: אוקי

אפיר בשן: להבא באיסוף נתונים שווה לפנות לחברה לבקש את הפילוח שלהם על כל מוצר. חברה עם [REDACTED] יודעת בדיוק כמה היא מרוויחה על כל מוצר ומה הפחת.

אשר גושן: לגבי המקררים, אופיר, אתה שאלת אם החברה המרכזית שמה מוצרים שלה במקררי המתחרים. לא נתקלתי בזה בחומר. למעשה אנו לא מדברים כאן על חברה אחת ששמה את המוצרים שלה בתוך מקרר של חברה שניה. אנו מדברים על הלקוח. יש לקוח שיש לו דוכן פלאפל או מסעדה של מזון מהיר. הוא מקבל מקרר בהשאלה מאחד הספקים, בדרך כלל מהחברה המרכזית, ועכשיו השאלה היא עד כמה הלקוח יכול לשים מה שהוא רוצה, שזה גם של ספקי משקאות מתחרים או לא. ברור שאם הלקוח שם במקרר מוצרים של יפאורה, אפשר לומר שבעקיפין יפאורה נהנית מזה. אך שיהיה ברור, אנו לא מדברים על מצב שיפאורה באה ומכניסה מוצרים שלה למקררים של החברה המרכזית, אלא רק אם הלקוח השתכנע שהוא רוצה לשווק מוצרים של יפאורה.

זה משתלב עם השאלות שמירב שאלה אותי ואמרתי שנדחה את מתן שהתשובות למעמד הזה. כמו הרבה דינים וחוקים מכל מיני סוגים, גם דיני התחרות מגבילים את היכולת של אדם לעשות מה שהוא רוצה עם הרכוש שלו. זה שיש לי מכונית זה לא אומר שאני יכול לנהוג באיזה מהירות שאני רוצה ואפשר לחשוב על המון דוגמאות. בנושא זה של ציוד קירור בנקודות המכירה, הנושא עלה בעבר. באירופה יש פסק דין על מקפאיים לגלילות. שם הייתה חברה בעלת מונופולין באירלנד לגבי הגלילות והיא השאילה מקפאיים לנקודות מכירה והתנתה זאת בכך שלא יכניסו למקררים גלילות של מתחרות. נקבע באירופה שזה הפרה. גם ניצול של מעמד דומיננטי לרעה, וגם הסדר כובל.

מירב מועלם: סליחה שאני מפריעה אבל זה לא הסוגיה. לא תתנה מקרר זה סוגיה אחת. אבל זה לא אותה סוגיה. אני קוראת את מה שכתבתם: "החברה לא תתנה הצבת מקרר..."

אשר גושן: אני מתייחס. זה נכון, השאלה של הצבת מוצרי מתחרים במקררים לא קיבלה ביטוי בהוראות שניתנו להם, למעט ביחס לנושא של המים. לגבי מים היא קיבלה בתנאים של המיזוג עם

נביעות. אבל אנו לא טוענים שמדובר כאן בהפרה של הוראות, אנו טוענים שזה ניצול לרעה של מעמד וגם הפרה של תנאי מיזוג נביעות ביחס למים. זה נכון שכמעט בכל דבר פה יש גם הפרת הוראות, צו מוסכם וגם ניצול לרעה. אולם זה בהחלט יכול להיות שיהיה ניצול לרעה גם בלי שזה הפר הוראה או צו מוסכם.

מירב מועלם: אני לא מבינה למה זה ניצול לרעה.

יאיר אילת: אני אתן את ההסבר הכלכלי. תדמינו שלושה מצבים היפותטיים: מצב א', החברה המרכזית אומרת קח 5,000 ש"ח ואל תציבו מוצרים של מתחרים. מצב ב', קח מקרר ששווה 5,000 ש"ח ואסור לך למכור מהמתחרים. מצב ג', קח מקרר ששווה 5,000 ש"ח ואסור לך להכניס מוצרי מתחרים למקרר. במצב א' ומצב ב' זה אותו דבר, המתחרה צריך לשלם 5,000 ש"ח כדי לפצות. אם נשווה בין מקרה ב' ל-ג', אז ב-ג' מותר למכור מהמתחרים אבל לא במקרר שלי. המתחרה יודע שהוא יצטרך לספק מקרר נוסף.

מירב מועלם: שייקח מקרר של מישהו אחר.

יאיר אילת: לא תמיד יש מקום.

מירב מועלם: בעיני זה לא סביר. העיצום הכספי פה הוא על 11 מיליון ש"ח כמו על סעיף רוחב שידוע שהוא הפרה.

יאיר אילת: אם לתת 5000 ש"ח תמורת בלעדיות, הם נותנים את אותו דבר.

מירב מועלם: אנחנו יושבים כאן שלושה אנשים שונים וכולנו חשים אי נוחות עם הסעיף הזה. לא כל פסק דין הוא נכון, ואני מסתכלת בעיני האדם הסביר. חברה שמשקיעה סכומים גדולים עבור המקררים.

אופיר בשן: מוצגת טענה כלכלית נכונה, נתתי לך מקרר או 5000 ש"ח ואני מונע ממך להכניס מתחרה, אז אני פוגע בתחרות בשוק.

מירב מועלם: רגע, אתה מטיל את האחריות לקירור על החברה המרכזית?

יאיר אילת: לא, הם יכולים לספק מקרר, הוא צריך להוציא 5000 ש"ח כדי לקנות מקרר. הבעיה זה התנאים שבאים על המקרר.

מירב מועלם: אבל יש פה השפעות על בלאי, כל מיני דברים. יכול להיות שאתה מכניס הרבה ציוד זה צורך חשמל, אני סתם אומרת. למה הקירור של משקאות מוטלת על החברה המרכזית?

אופיר בשן: אני לא מבין כך. ברגע שאני קונה ממך, בעל הפלאפל, סוג של "דמי שתיקה" של אל תכניס את המתחרה, אני מגביה את רף הכניסה של המתחרה.

מירב מועלם: אבל הוא לא משלם על המקרר הוא מקבל אותו חינם.

עינת מלר: או תקנה מקרר לא של קוקה קולה.

יאיר אילת: גם אם יש מקום, אז עכשיו יפאורה צריכה להוציא הוצאות נוספות כדי להכנס לחנות.

מירב מועלם: אם היה איסור מפורש הייתי מבינה. כאדם סביר, אם יש משהו ששייך לי אני יכולה להגיד מה התנאים להשתמש בו.

יאיר אילת: זה כמו דוגמת המכונית.

מירב מועלם: כמה מקרים יש שנבחנו בהיבטים אלה?

אשר גושן: אולי אחזור ואשתדל להתייחס למה שאת שואלת. באירופה ב-2005 נחתם צו מוסכם עם קוקה קולה וזכיינים שונים של קוקה קולה שפועלים באירופה. על פי הצו המוסכם, שהוא כבר לא בתוקף, קוקה קולה שם קיבלה על עצמה לאפשר, כשהיא משאילה מקרר, להכניס עד 20% של מוצרי מתחרים אם אין עוד מקררים במקום.

מירב מועלם: לדעתי זה מוכיח את הטענה שלי. אם זה היה ברור אולי לא היה צריך לקבוע תנאים ספציפיים.

אשר גושן: אוקי, הממונה תשקול את מה שאת אומרת. אני רוצה להמשיך. כפי שידוע כי קראתם את הדברים, מצאנו שהחברה המרכזית קבעה לעצמה, מצד אחד מדיניות שהיא די דומה למה שהיא הסכימה לו באירופה. אבל, בפועל היא לא הודיעה זאת ללקוחות. היא נתנה לכל לקוח שקיבל מקרר מסמך ממנו עולה שאסור ללקוח בכלל להכניס מתחרים. זה הבסיס לטענות שלנו כאן. אם שאלת על מספרים, אז כל לקוח שקיבל מקרר מקבל מסמך שאומר שניתן לקחת לו את המקרר אם יכניס מוצרי מתחרים. לעומת זאת, לא מסרו ללקוחות בצורה מסודרת שהם יכולים להכניס מוצרי מתחרים עד 20%. ואז נוצרו מקרים של תקשורת בין מנהלי מכירות ללקוחות, שלרוב אנחנו לא יודעים מה עלה בהם, ולשיטתנו זה יוצר הגבלה לא ראויה על יכולת המתחרים להגיע ללקוחות. אני מזכיר שזה מתקשר עם מקרים שמצאנו של נסיונות להוציא מקררים של מתחרים מנקודות המכירה, וביחס לזה גם ההוראות רלוונטיות. זה נכון שמדובר במספר מצומצם של מקרים שמצאנו, אבל צריך להתחשב בכך שקשה לאתר זאת, ולשיטתנו הם מעידים על משהו מעבר למספר מצומצם של מקרים. הטענה

"טוב אז שיפאורה יכניסו מקרר משל עצמם" בעייתית ביחס לעדויות שמצביעות על כך שהחברה המרכזית פועלת להוצאת מקררי יפאורה ולכן אנחנו הצגנו את הדברים כשילוב בפרק הזה.

מירב מועלים: אתיחס, בסוף השוק פועל, אם לא היה משתלם להחזיק את המקררים הוא לא היה מחזיק. השילוב של הטענות אני לא מסכימה לו מהטעמים האלו.

אשר גושן: אפשר לומר משהו דומה על החברה המרכזית, משתלם לה לתת גם כשמאפשרים ללקוח להכניס עד אחוז מסוים מוצרים של המתחרה.

מירב מועלים: אין בעיה, אם זה היה רשום כהוראה ספציפית הייתי בסדר עם זה.

מיכל הלפרין: אני אעיר, יכול להיות שהלקוח הספציפי, הפלאפל, מרוצה מאוד שהוא קיבל מקרר חינוס לאחסון משקאות ולא אכפת לו מהמגבלה שזה רק מוצרי החברה המרכזית. אבל כשאני מסתכלת על יפאורה וטמפו שהן חברות קטנות והן רואות תמונה של המזון המהיר, הן רואות שקשה להן להיכנס לחנות הזו. כי יש כמה מצבי עולם. או שיש מקום למקרר אחד, ואז ייתכן שאין מקום למקרר נוסף. אם אפשר להכניס מקרר נוסף, יפאורה נאלצת לשלם 5000 ש"ח נוספים רק עבור שיווק של מוצרים שבעבר לא הייתה צריכה לשלם. זה, עבור המתחרות, יכול להיות מאוד מגביל.

מירב מועלים: קשה לי עם הציפייה שחברה תגביל את עצמה. אני חושבת שצריך לתאר זאת בהוראות מפורשות. בעיני זה לא בלתי סביר אבל כדאי שנתקדם, אני חושבת שדעתי הובהרה. מפה ועד להגיד שזה ניצול מעמד לרעה זה משהו אחר.

אשר גושן: נתקדם. מירב שאלה כמה מקרים של בלעדיות וקישור. באותו פרק אנו מונים ארבעה מקרים. בפרק הראשון ושל המקררים גם היו מקרי בלעדיות. אנחנו בדקנו מספר מקרים במכתב השימוע הראשון ממרץ 2017 והצגנו הרבה יותר מקרים. בהסתכלות נוספת אחר כך הבנו שהרבה מהמקרים לא היה ראוי להביא אותם, למשל כי הם נעשו לפני שהממונה קיבלה סמכות להטיל עיצומים וזה מסבך את הדברים ולכן החלטנו להסיר אותם.

מירב מועלים: כמה מקרים היו סה"כ? כמה מקרים בחנתם?

אשר גושן: בחקירה הפלילית בחנו מספר מקרים. בחלק נכנסנו יותר לעומק, בחלק עצרו בשלב יותר מוקדם. היה קרוב ל-100 מקרים.

מירב מועלים: כלומר באחוזים, כמה נמצא?

אשר גושן: לא אחוז גדול מכל מה שנבדק. אבל הרבה מהמקרים, חוץ מאלה שהיו לפני שהייתה סמכות להטיל עיצומים, אנחנו ראינו לפעמים שהיו ראיות אבל לא מספיק ראיות. לעיתים הלקוח

מספר דבר אחד והאיש של החברה משהו אחר, ורק במקרים מעטים היו לנו הקלטות או מידע אמין מספיק. לכן החלטנו ללכת על מספר מקרים שהיו מספיק ברורים. אנחנו לא טוענים באותו פרק שזה מייצג מדיניות רחבה יותר, אבל אני כן חושב שגם אם נצטמצם למספר מצומצם של מקרים זה מהווה הפרה של הוראות ספציפיות שניתנו להם. לכן גם באותו פרק לא טענו לניצול לרעה של מעמד.

שאלת לגבי סטנדרט ההנחות, שזה משהו שהוא לכאורה רוחבי, ולכן למה העיצום קטן. עוד לפני מכתב השימוע הראשון במרץ 2017 לפני הבדיקות שלנו הבנו שהטבלה הזו בנויה כך, שמבחינת המרחק בין המדרגות השונות, וגם מבחינת הפערים בין ההויות ממדרגה למדרגה, שאי אפשר להראות לפי המבחנים הכלכליים המקובלים על רוב האנשים שעוסקים בתחום, לא יכולנו לטעון שיש לזה פוטנציאל פגיעה משמעותית בתחרות. למרות שלא טענו לכך, החברה המרכזית הגישה חוות דעת כלכלית כדי להראות שבכל אופן לא היה לזה פוטנציאל לפי אותם מבחנים. אבל אנו לא טוענים שהיה לזה פוטנציאל לפגיעה משמעותית בתחרות. בכל זאת, מצאנו שזה מפר הוראה במיזוג של נביעות ולכן נכון לקבוע שהפרו את התנאים של המיזוג ויש להטיל עיצום מתאים למצב הזה. זאת התשובה לגבי זה.

כמה מקרים היו של מכשירי נסטי, אנחנו מדברים גם כאן על מספר לא גדול של מקרים. כנראה שבאותו שלב לא היו הרבה מכשירי נסטי בשוק בכלל. אנו ראינו שהחברה המרכזית איתרה 62 מכשירים בערוץ אחד ובערוץ אחר עוד כמה. פחות ממאה מכשירים, ולפי מה שראינו, הם קבעו לעצמם יעד שבכל מקום שהם רואים מכשיר כזה הם פועלים לשכנע את הלקוח להוציא את זה. כלומר הם שמו מטרה להוציא את המכשירים לגמרי. מצאנו מקרה אחד בלבד שבו אנו יכולים לומר בביטחון ששם הפרו את התנאי בעניין הזה ונתנו הטבה ללקוח להוציא את המכשיר של נסטי וכתוצאה מזה הוא באמת הוציא את המכשיר של נסטי. במקרים אחרים היו הוצאות של מכשירים אבל הלקוחות טענו שזה משום שזה לא מוצר טוב או מטעמים אחרים. לא כל המקרים נבדקו לעומק גם. כך אנו נותרים עם מספר די קטן של מקרים, אבל גם ה"אוכלוסיה" של המכשירים בתקופה זו כנראה לא הייתה מאוד גדולה.

מירב מועלים: האם הייתה הנחייה רוחבית? בתוך החברה?

אשר גושן: כן, בערוץ המקצועי הייתה טבלת מעקב שחלק מהעמודות היו כותרות כמו "האם המכשיר יצא", "באיזה תאריך המכשיר אמור לצאת", וזה יחד עם הנחייה של מנהל הערוץ לעדכן את הטבלה הזאת כל שבוע. אז אנחנו כן רואים את זה כהוראה ברמה של ערוץ, והיה גם עוד ערוץ - בערוץ הפרטי. אז לשיטתנו כן.

מיכל כהן: היה גם מיילים עם התמונות.

אשר גושן: כן. עכשיו לגבי ייבוא מקביל, בתוך תקופת העיצומים מצאנו מקרה אחד שבו הפסיקו את האספקה ללקוח כי מצאו אצלו מוצרי ייבוא מקביל עד שהשתכנעו שהוא הוציא את המוצרים האלה.

מירב מועלם: חוקי או לא חוקי?

אשר גושן: לא חוקי. אנו לא יודעים להצביע על ייבוא מקביל חוקי בתקופה הרלוונטית.

מירב מועלם: אם היה רשום שהנוהל נוגע לייבוא מקביל לא חוקי, מה הייתה עמדתכם?

אשר גושן: זו שאלה היפותטית. בוודאי היינו שוקלים זאת, מה הייתה הממונה מחליטה אני לא יודע כי זה לא המצב פה.

עינת מלר: למה זה לא חוקי? מה גורם לו להיות לא חוקי?

אשר גושן: קודם כל, הרוב המכריע של הייבוא המקביל בתקופה הרלוונטית מגיע מקוקה קולה רמאללה, שזה כשלעצמו לא אומר. אבל, הסחורה מרמאללה, ככל שאנו מוצאים בחומר, הוברחה לישראל מבלי לעבור במכס, וזו הבעיה הראשונה. הבעיה השנייה היא שהסחורה שהגיעה מרמאללה לא סומנה בהתאם לחקיקה הישראלית על סימון מוצרי מזון ארוזים. אם תיקח כל אריזה של מוצרי מזון יש הוראה בחוק של סימון רכיבים, ערך תזונתי וכו'. הסחורה מרמאללה זה לא לפי זה. בנוסף בישראל לפי חוק הפיקדון חייבים לסמן על מוצרי משקה שניתן לקבל בחזרה פיקדון של 30 אגורות. למקרה שלנו, אסור למכור פחיות משקה בלי הסימונים הללו. וכמובן, מה שמוברח דרך חור בגדר או ברכב הוא לא חוקי, מוצרים צריכים להיכנס לארץ דרך המכס באופן חוקי. כאן, כפי שהודגש בטיוטת ההחלטה, המדיניות הזו לא הוגבלה לדברים לא חוקיים. מבחינת החומרה, הבאנו בחשבון שככל הידוע לנו לא היה ייבוא מקביל חוקי בהיקפים משמעותיים. ועדיין, אנו רואים זאת בחומרה שהחברה המרכזית תוציא הוראות ללקוחותיה לאכיפה נגד ייבוא מקביל.

אופיר בשן: השאלה היא ביחס להיבט הלא חוקי.

אשר גושן: הבנתי את השאלה. אם היו כותבים את הנוהל והיו מבהירים היטב שזה אך ורק על ייבוא מקביל בלתי חוקי היינו דנים בכך. זה לא המצב ולכן לא דנו בכך.

מיכל הלפרין: עוד נקודה שלא דיברנו עליה זה הייעוץ המשפטי.

אשר גושן: נכון, שאלת למה לא מטילים עיצום על יועמ"שים. יש שאלה משפטית שלא בדקנו אבל ספק בעיניי אם לממונה יש סמכות לעשות את זה. בתיקים פליליים היו לנו מקרים שהעמדנו אנשים לדין פלילי כשהיה ייעוץ משפטי ברקע, ורק במקרים בודדים מאוד העמדנו את עורכי הדין לדין. הטכניקות המשפטיות שהשתמשנו בהם כדי להעמיד את עורכי הדין לדין, להבנתי, אינם זמינים לנו כשאנו במסלול של אכיפה מנהלית. יש כמה דברים כמו סיוע, ניסיון, שהם חלק מהדין הפלילי ולא בהכרח חלים במסלול של עיצומים. אני לא רוצה לקבוע משהו כי לא דנו, אך אני חייב לומר שספק בעיניי אם יש לנו סמכות לעשות זאת. מעבר לכך, המקרים הפליליים שהעמדנו את עורכי הדין לדין היו הרבה יותר חמורים מבחינת התנהלות עורכי הדין.

מיכל כהן: הסוגיה של הפלילי היא נפרדת, מעוגנת בחוק. הסוגיה של הפללת עורך דין על בסיס הייעוץ המשפטי שנתן זה עוד יותר מורכב. להבנתי השאלה שלי היא כיצד אנו מטילים על החברה עיצומים ולא על עורכי הדין.

אשר גושן: אולי מירב חבהיר.

מירב מועלם: אני לא מבינה, אם החברה פונה לייעוץ משפטי שינסח לה הסכמים ופועלת על פיהם ואז מקבלת עיצום. למה יש ייעוץ משפטי?

אשר גושן: אז כך. תנאי לקבלת טענת ייעוץ משפטי זה שהם מעבירים לנו את כל המסמכים הרלוונטיים ומוכנים לוותר על חיסיון עו"ד-לקוח כדי שנוכל לבדוק את הטענה. אנחנו פנינו אליהם והם לא הסכימו.

מירב מועלם: הממונה יכולה להגיד שהיא שוקלת, הם לא צריכים לבטל חיסיון לקוח אי אפשר להתווכח שעו"ד כותב חוזה.

מיכל כהן: בוודאי שאפשר להתווכח, זה לא ברור. אם תסתכלי על ההתנהלות של החברה המרכזית מול הלקוחות שלה, אני חושבת שזה לא מובן מאליו. אני חושבת שגם לפי גילוי הדעת שלנו אנחנו שוקלים ייעוץ משפטי כחלק מהרצון של החברה לעמוד בכללים ולא להפר את החוק, שזה משהו שמצדיק הנחה בעיצום. אבל אם אתה אומר "זה מה שעשה עו"ד" ולא מוכן להציג את הראיות לכך אנחנו לא יכולים להסתמך על כך.

מירב מועלם: אעיר כמה הערות עבור הממונה. אני אנסה לתת את מיטב הבנות והייעוץ שאני רואה. ראשית, לא מסתדר לי הרווח. אם המחזור בכל השנים של שנות ההפרה הוא ש"ח.

מיכל כהן: זה טעות, [REDACTED].

אשר גושן: כתוב 8% מהמחזור הם

מירב מועלים: זה בכל השנים?

משה לאו: זה ממוצע משוקלל.

מירב מועלים: הבנתי, אוקי.

מיכל כהן: המחזור הוא

מירב מועלים: אוקי, אעיר כמה הערות. בסוף הסתמכתם על ראיות מסוימות כדי להגיע לממצאים מסוימים. אני חושבת שנכון היה להביא את המסמכים מוצמדים לכך. הם טוענים שקיבלו בליל של מסמכים שהם היו צריכים לנסות להבין. כדי שמישהו יוכל להגן על עצמו כדאי להעביר את החומרים בצורה מסודרת.

מיכל הלפרין: אני חושבת שעובדתית זה לא מדויק.

אשר גושן: תראי, בסבב הראשון אני חושב שלא מיקדנו אותם בראיות עיקריות. אבל כשהוצאנו את מכתב השימוע באפריל השנה נתנו להם תיקייה של ראיות עיקריות שזה אותה תיקייה שאתם קיבלתם.

מירב מועלים: גם אנחנו קיבלנו המון מסמכים. מי שרוצה לקשור בין הראיות להפרות זה כמו תיקים באפלה. היה מאוד מאתגר למצוא מה קשור למה. באופן כללי כנוהל עבודה הכי טוב שלצד כל הפרה יהיו המסמכים הקשורים, זה דבר אחד.

דבר נוסף. לי קצת הפריע שגילוי הדעת של אמות המידה לקביעת עיצום כספי פורסם אחרי ההפרות, אבל ראיתי שלא נתתם להם עבור הפרות קדימה. השאלה שלי זה אם ההפרות או הניצול לרעה עדיין מתקיים? כי זה משמעותי בעיני.

אשר גושן: אנחנו יכולים לומר לגבי חלק מהדברים ולגבי חלק לא. לא ידוע לנו ששינו את הסעיף בהסכם. אני מקווה שמנסים להקפיד יותר על איך מדברים עם הלקוחות אבל מתישהו אנו צריכים לסיים את החקירה ולהתקדם. לגבי המקרים שנותרים ללקוחות, המסמך שנותרים ללקוחות ממנו עולה שאסור להם להציב מוצרים מתחרים עדיין מופיע באתר החברה נכון לשבוע שעבר. לגבי סטנדרט ההנחות, אנחנו לא יודעים אם עדיין נעשה בו שימוש או לא. לגבי מכשירי הנסטי אנחנו לא יודעים. מדובר היה במשהו שנדמה כתחום בזמן, היו טבלאות שהסתובבו בתקופה מסוימת, אני לא יודע להגיד שזה נמשך. ייבוא מקביל, שאלנו אותם והם אמרו שהם הפסיקו להדריך את אנשי

השיווק שלהם על הנוהל באמצע 2014. שמנו לב שלא אמרו שהם הודיעו לעובדים להפסיק לפעול כך, רק שהפסיקו להעביר הדרכות על כך.

אופיר בשן: השאלה היא האם אתם אומרים להם אלה ההפרות, ובעוד שנה נבדוק שאכן שיניתם את ההתנהלות?

אשר גושן: אני רוצה לומר שיש להם זכות ערר ויש אפשרות שיעררו. הם לא חייבים לקבל את עמדת הממונה. יש שאלה מה עושה אדם במצב כזה, שהממונה קבעה שהתנהלותו מהווה הפרה או ניצול לרעה בלתי חוקי והוא עובר על ההחלטה שלה. יכול להיות שחלק מהדברים הם יחליטו להפסיק וחלק מהדברים לא.

אופיר בשן: אחרי בית המשפט הם חייבים להפסיק אחרת זה הפרה נוספת.

מירב מועלם: אני רוצה לסכם מבחינתי. לגבי תקופת ההסכם אני באופן אישי חיה בשלום עם תוכן הדברים וגובה העיצום. לגבי הגבלת הצבת מוצרים של מתחרים והגבלת הצבת מתחרים במקרים, לדעתי זה שני דברים שונים. לגבי הצבת המוצרים צריך לתת להם לדעתי הוראה ספציפית וברורה וחופ מנזיפה זה לא צריך להשפיע על גובה העיצום, בשונה מההיבט השני שהוא חמור. לגבי הסכמות של הקישור, אני חושבת ש-4 מיליון ש"ח זה בסדר. לגבי סטנדרט ההנחות, זה קצת ללכת עם ולהרגיש בלי. אולי נכון לקבוע מתודולוגיה בתוך ההגבלות שלהם. מצד אחד אומרים שזה סעיף קיים ובתחשיבים מסוימים הוא איסור גורף, ובתחשיבים מסוימים הוא בסדר. צריך לחשוב איך מגבילים את זה בצורה טובה. לגבי מכשירי נסטי, אני בסדר עם זה. לגבי ייבוא מקביל, לדעתי צריך לבטל את הסעיף. הם אומרים שזה רק בלתי חוקי. אתם לא מצאתם ממצא סותר. המקרה שנמצא הוא בלתי חוקי. להטיל 8 מיליון ש"ח על זה בדומה להפרות ברורות וחלוטות, לעומת מקרה שיש בו סימני שאלה. יכול להיות שהם היו צריכים לחדד ולהגיד שזה נהל בלתי חוקי אבל זה לא יכול לעמוד כמו תקופת ההסכם וכמו מכשירי נסטי, שהם ממש ממש מפורשים, באותו גובה עיצום. לגבי היועצים המשפטיים, אני ממש ממליצה. תראי, בבזק התווכחנו הרבה על גובה העיצום. לא ברור לי איך אף אחד לא נושא באחריות אישית למרות שיש פה הרבה מאוד הפרות בהרבה תחומים. כשאני משווה בין המקרים אני מרגישה קצת חוסר נוחות.

אופיר בשן: גם לי לא נוח עם העיצום עצמו. ביחס למחזור של [REDACTED] שקלים העיצום נמוך, וההפרה שלהם הניבה להם משמעותית סדר גודל רווחים יותר גדול, כך שזה עוד "מכה בכנף". לדעתי הסכום צריך להיות הרבה יותר משמעותי. הוא בכל מקרה יגיע לבית המשפט אז שיהדהד בציבור ושיגרום לכל החברות ועורכי הדין לקרוא את הפסק דין הזה כדי שהחברה להם מייעצים

לא תגיע לטיפול הרשות. לגבי הייבוא המקביל, גם אם זה לא חוקי, לא מתפקידה של החברה להיות השוטר שמוציא את זה. זה מתפקידה לדווח למשרד הבריאות שידאג. הם לא כתבו שזה ייבוא לא חוקי. לדעתי זה בין הסעיפים החמורים פה. המחוקק קבע שמותר ייבוא מקביל והם אומרים לא נאפשר לכם ייבוא מקביל, כשהם מעכב אולי כניסה של מוצרים וירידה של מחירים. אני חושב שעיצום בגובה כזה הוא רק "נו נו נו". זה הרבה כסף לנו, אבל לחברה המרכזית זה "מכה קלה בכנף". יש שם עורכי דין שהיו צריכים לקרוא את כל החוקים ולהתייעץ עם כל הגורמים הרלוונטיים כדי לוודא שחברה כזו – מהגדולות במשק הישראלי – שחורגת, לא תגיע לחריגה. לכן לשיטתי גובה העיצום נמוך. כשקראתי את החומר וקראתי את האחוזה שלהם בשוק, ביחס לסעיפים שמותר להם להכניס להסכמים ש"לא יפגעו במתחרה". אני לא חושב שיש עורך דין שיכול להכניס סעיף כזה, אבל חברה בסדר-גודל הזה, הייתי מצפה שיהיה לה הסכם שהוא לא שאחד מאנשי המכירות שינה משהו. לעניות דעתי, העיצום לא מספיק. אבהיר, העיצום צריך להיות פי 4. חברה כזו, נמחקת לה שנה של רווח וזה לא יקרה יותר במשק הישראלי. לא כל כך טוב נכנסתי לסוגיית נסטי. קראתי שהם מזלזלים במשקה ונראה שהם נכנסו לקטגוריות של טיב המשקה. אסכם ואומר שזה המון חומר. קראנו את רוב רובו של החומר. עם זאת, לאחר שקוראים את כל החומר הייתה לי תחושה לא נוחה מכך שחברה גדולה במשק משחררת סוכנים לשטח באופן שמונע מבעלי פיצוציות להכניס עוד מגוון או עוד מקרר לעסק שלהם, כך שייפגעו אם יכניסו מוצרי מתחרים. באחד החומרים היה כתוב שהחברה המרכזית פעלה "לפגוע בו עד כדי כך שזה לא ישתלם לו".

עינת מלר: אני פחות או יותר מסכימה עם שניהם. אני גם מסכימה שהגבלת הצבת מוצרי מתחרים בתוך מקררי החברה, אני מבחינתי מצדיקה את קוקה קולה. אם אני מקבלת משהו חינוס כי כתוב עליו קוקה קולה ואני אמכור בזה פפסי זה נראה לי קצת צורם. אני חושבת שאם זה ישתנה כך שיתייחס להגבלות על הכנסת מקררים של מתחרים זה יותר סביר. לגבי הייבוא המקביל, אני גם כן חושבת שצריך לעשות את זה בדרך אחרת כי זה לא שאפשר למנוע ייבוא מקביל לחלוטין, וזה לא ממקומה של החברה המרכזית לבחון איזה ייבוא מקביל נעשה כחוק ולא כחוק. אני יודעת על המון מקומות שיש ייבוא מקביל שמגיע אלינו בפחות משליש מחיר. אז יכול להיות שתפקיד החברה המרכזית זה לדווח לאחת הרשויות, אבל לא שיקבעו אם כן למכור או לא למכור.

מירב מועלם: השאלה אם זה מצדיק עיצום כספי.

עינת מלר: בעיני לא.

מיכל הלפרין: עינת לא הבנתי, בעניין הייבוא המקביל דעתך היא שזה בסדר או לא בסדר?

עינת מלר: לא. זה לא מתפקידה. שידווחו למי שצריך לדווח. אני חושבת שהעיצום צריך להיות פחות.

מירב מועלם: אין ספק שיש פה הפרות מאוד קשות. אבל אני אומרת כשיש לך קלפים מאוד חזקים תשתמש בהם וחבל לשים קלפים שהם לא חזקים. זה תיק חזק מאוד. אם הם יערערו לדעתי הם עושים טעות כי ברוב הדברים הם יפלו. זה לא משתמע לשני פנים. התיק מראה חברה דורסנית, שמתנהלת בשוק כאילו הוא היה שלה ורואים את זה. חבל שדברים קטנים יוצרים צרימה מיותרת. יש מספיק עילות ליצור הרתעה בשוק, לא צריך ללכת לשוליים.

אופיר בשן: אני חושב שכחלק מהסיכום הם צריכים לדעת שבשנה שנתיים הקרובות הם ייבחנו תחת זכוכית מגדלת ע"י הרשות, ואם יימצא שהם לא שינו את התנהלותם הם צריכים לתת על כך את הדין.

עינת מלר: כלומר צריך עכשיו להגיד להם תפסיקו, ואם בערר יקבעו משהו שונה יוכלו לשנות.

מיכל הלפרין: הערות נוספות מישהו? אוקי, תודה רבה על ההשקעה. תיק כזה זה המון עבודה. חנוכה שמח.

~