

**פרוטוקול ועדת פטורים ומיזוגים בנושא הטלת עיצומים כספיים על מטר**

**מוטור שיווק (1981) בע"מ ונושא משרה בה**

עורכות התרשומת:	שירה פנחס ונורית בירנבוים
נוכחים מטעם הרשות:	מיכל כהן- הממונה על התחרות; אשר גושן- משנה ליועמ"ש; עומר ואגו- עו"ד; איתי מילברג- עו"ד; ורד גיא- כלכלנית; שירה פנחס- מתמחה; נורית בירנבוים- סטודנטית
נושא:	הטלת עיצומים על מטר מוטור ונושא משרה בה
תאריך השיחה:	1.4.2025
שעת השיחה:	10:00
שוחחתי עם:	טלי רון, עו"ד- חברת ועדה; פרופ' דיו רייך, רו"ח- חבר ועדה; ד"ר יונתן בצלאל- חבר ועדה.
מסמכים שהוצגו בפני חברי הוועדה	1. עמדת הממונה; 2. עיקרי הראיות עליהן נסמכת עמדת הממונה; 3. חומרים נוספים שעמדו בפני הממונה; 4. הודעות הממונה על כוונת חיוב; 5. טענות המפרים בכתב ובעל-פה;

**אנג'לה:** בוקר טוב לכולם, כיוון שיש פרוטוקול מלא לוועדה, נבקש שכל אחד יציג את עצמו.

**עומר:** כמו שאנג'לה אמרה, כיוון שזו ועדה להטלת עיצום יערך פרוטוקול מלא.

**אשר:** הפרוטוקול יהיה מגולה.

**עומר:** כן, הפרוטוקול יתפרסם. הוועדה עוסקת בהטלת עיצומים על מטר מוטור ועל מנכ"ל החברה. שלחנו לכם את עמדת הממונה ואציג את עיקרי הדברים. אתחיל ברקע לעמדה הנוכחית. אציג את הצדדים ואת ההסדר לגביו כבר הוצאה קביעה ב-2021, שאקרא לה

## המחלקה המשפטית

הקביעה הראשונה, נגיע לחילופי המכתבים בין מטרו מוטור לרשות והממונה, וההתנהלות של מטרו מוטור לאחר מכן שהובילה לעמדה הנוכחית. מטרו מוטור היא יבואנית גדולה, מייבאת ומוכרת בעיקר כלי רכב דו גלגליים, טרקטורונים, רכבי שטח ורכבי עבודה. מוחזקת גם ע"י חברת קרסו שהיא יבואנית גדולה של רכבים וחברת ליסינג. לפי הדיווחים של קרסו, מטרו מוטור היא היבואנית הגדולה ביותר של טרקטורונים בישראל. ימאהה היא חברה זרה הולנדית, חברת בת של חברת ימאהה מוטור היפנית, שמייצרת בין היתר אופנועים וקטנועים, טרקטורונים, רכבי שטח ורכבי עבודה. מטרו מוטור מייבאת אופנועים וקטנועים של ימאהה כבר הרבה שנים ועד 2021 שאר הרכבים של ימאהה, כלומר טרקטורונים, רכבי שטח ועבודה, שווקו ע"י יבואן שמתחרה במטרו מוטור בשם קשר ימי.

בשנת 2020 מטרו מוטור וימאהה הסכימו ביניהן שהחל משנת 2021 מטרו היא זו שתייבא את כלי הרכב הארבעה-גלגליים של ימאהה וכלים נוספים שעד אז קשר ימי יבאה. העמדה הנוכחית מתייחסת רק לסגמנט הטרקטורונים ולכן למרות שהקביעה הראשונה מתייחסת לעוד סגמנט, אני אתמקד מעכשיו רק בטרקטורונים. ההסכמות בין מטרו מוטור לימאהה כללו כל מיני התחייבויות של מטרו מוטור כלפי ימאהה, כמו רכישת כמות מינימלית של כלי רכב, ושמירה על נתחי שוק "בריאים" של מוצרי ימאהה באמצעות מערך הפצה ייעודי. ונקודה חשובה – זה הסכם בלעדי, מטרו מוטור היא היבואנית הבלעדית של ימאהה בישראל. זה לא כתוב במפורש בהסכמים החתומים בין מטרו מוטור לימאהה, כי חוק רישוי שירותים ומקצועות בענף הרכב אוסר על הסכמי בלעדיות בין יבואן ליצרן, אבל אנחנו מכירים את התחום ויודעים שיש בו בלעדיות בפועל, ומעבר לכך גם מטרו מוטור רואה זאת ככה. בתקופת הבדיקה סביב הקביעה הראשונה היא כתבה באתר שלה שהיא היבואנית והמפיצה הבלעדית של ימאהה, וזה היה לגבי הרכבים הדו-גלגליים שאז היא שיווקה לפי ההסכם המקורי עם ימאהה, שההסכם החדש הוא תיקון לו ומתבסס עליו. בנוסף, רואים גם לפי מסמכים פנימיים שלה שמטרו מוטור רואה את עצמה כיבואנית בלעדית של ימאהה. מצאנו שבסגמנט הטרקטורונים עולה חשש לפגיעה משמעותית בתחרות מההסדר הכולל.

## המחלקה המשפטית

לפני שאני אפרט לגבי החשש התחרותי אני אתן קצת רקע על סגמנט הטרקטורונים ועל השווקים שהגדרנו. בתחום הטרקטורונים יש חסמי כניסה והתרחבות גבוהים, שנובעים מדרישות תקינה, בלעדיות בפועל שמשמעותה שצריך למצוא יצרן שעדיין לא פועל בישראל ויהיה מוכן להתקשר וגם לספק את כל ההתחייבויות שמשרד התחבורה דורש, נדרשת השקעה בהחדרת מותג חדש ובניית מוניטין למותג וגם ליבואן אם מדובר ביבואן חדש, וכן הקמת תשתית למכירה ומתן שירות המחויב בחוק. בסגמנט פעלו ארבעה יבואנים גדולים כולל מטרו מוטור וקשר ימי שייבא את ימאהה, ומטרו מוטור הייתה ועדיין שחקנית משמעותית מבחינת היקף הייבוא והמכירות של טרקטורונים בישראל. בתקופת הבדיקה של הקביעה הראשונה היא מכרה סביב ה-50% מכלל הטרקטורונים שנמכרו בישראל וזה עוד לפני ההסדר. כדי להבין את השפעות ההסדר על התחרות רצינו לבחון האם ימאהה והמותגים שמטרו מוטור כבר ייבאה הם תחליפיים ונמצאים באותו שוק.

הבנו מהבדיקות שטרקטורונים הם מוצרים מבודלים, כלומר אנחנו לא מדברים על מוצרים הומוגניים כמו למשל בקיצון סוכר וקמח שאין הבדלים גדולים בין המוצרים. בטרקטורונים יש כל מיני פרמטרים מבדלים כמו אבזור שונה, נראות, יכולות טכניות שונות, מיתוג, נפח מנוע ומחיר. בגלל שמדובר במוצרים מבודלים מבחינת כל לקוח יכולה להיות תחליפיות שונה בהתאם להעדפות שלו ולמשקל שהוא נותן לכל פרמטר. אבל בסוף מצאנו שהרבה מהפרמטרים השונים יבואו לידי ביטוי במחיר של הטרקטורון, ומעבר לזה יש את נפח המנוע שמשפיע ומעיד על יכולות הטרקטורונים, וזה גם פרמטר שמשרד התחבורה משתמש בו בדוחות מסירות שהוא מפיץ ליבואנים. לכן מחיר ונפח מנוע הם מאפיינים גם יחסית אובייקטיביים יחסית וגם משקללים הרבה מהמאפיינים השונים של הטרקטורון, ולכן הם משקפים באופן טוב את הקרבה התחרותית בין הטרקטורונים השונים. כדי להגדיר את השוק לקחנו כל דגם של טרקטורון שמטרו מוטור מכרה נכון למועד הבדיקה וכל דגם של ימאהה, ולכל אחד מהם בחנו מי הדגמים בכל הסגמנט, כלומר גם של יבואנים אחרים, הקרובים ביותר מבחינת הפרמטרים של נפח מנוע ומחיר. ביצענו בדיקות רגישות מבחינת הקרבה במחיר ובנפח המנוע, כלומר בדקנו כל מיני טווחים אפשריים, וראינו שגם שם הגענו

לתוצאת דומות מבחינת נתחי שוק וקרבה תחרותית בין דגמים. בסוף סביב כל דגם הוגדר השוק התחרותי שלו, וכשאיגדנו את השווקים ראינו שהשווקים שבהם עולה החשש התחרותי נמצאים בטווח שהגדרנו כטווח הביניים, של נפחי מנוע של 400-800 סמ"ק וטווחי מחירים של 30-65 אלף ש"ח. שם גם הייתה קרבה תחרותית גבוהה בין דגמי ימאהה לבין דגמים שמטרו מוטור כבר יבאה, וספציפית מול דגמים של המותג ארקטיק קאט, ושם נתחי השוק המשותפים של הדגמים של מטרו מוטור יחד עם דגמי ימאהה היו גבוהים ונעו סביב 50%. אז זו הבדיקה שעשינו כדי להגדיר את השוק.

אפרט על החשש התחרותי שעלה באותם שווקים. בהתאם להגדרת השווקים שהגענו אליה, מצאנו שעוד לפני ההסדר מטרו מוטור כבר החזיקה במותגים שמתחרים בימאהה, כלומר שלקוח יתלבט בין המותגים שמטרו מוטור מכרה לבין ימאהה. כל עוד ימאהה נמכרת על ידי יבואן אחר, יש לכל אחד מהיבואנים תמריץ להתחרות במותגים שהיבואן השני מוכר. אחרי ההסדר, אם מטרו מוטור מחזיקה גם בימאהה וגם במותגים שהיא החזיקה בהם קודם, שחלקם תחליפיים לימאהה כמו שמצאנו, התמריצים שלה ליצור תחרות בין המותגים האלה פוחתים. זאת במיוחד כשאנחנו מדברים על שוק שמאופיין בייצוג בלעדי כלומר שלא יצרן יש רק יבואן רשמי אחד בישראל, ואז החשש הזה גובר. זה היה החשש המרכזי בבסיס הקביעה הראשונה, ואסביר מה קרה מאז ואיך הגענו לעמדה הנוכחית כשהחשש הזה עדיין מתקיים.

במהלך הבדיקה לקראת הקביעה הראשונה, מטרו מוטור שידעה שאנחנו עורכים את הבדיקה הודיעה שהיא מקפידה את ההסכם עם ימאהה בסגמנטים שנבדקו. הוצאנו קביעה לגבי הסדר שהצדדים מבקשים להגיע אליו והחלטנו לא להטיל עיצומים כספיים אלא רק לקבוע שמדובר בהסדר כובל. מטרו מוטור הגישה ערר על הקביעה ובמקביל התנהלו בינינו מגעים. מטרו מוטור רצתה לדעת אילו נסיבות יפיגו את החשש התחרותי כך שהיא תוכל לממש את ההסדר עם ימאהה ולא נראה בכך הפרה של החוק. הממונה הסכימה לפרט את הנסיבות שמבחינתה יפיגו את החשש, ומטרו מוטור הגישה בקשה למחיקת הערר. הערר נמחק

והקביעה הפכה חלוטה. התנאים של הממונה להפגת החשש התכרותי קיבלו ביטוי בחילופי מכתבים בין מטרו מוטור לרשות.

המכתב של הממונה מפרט תנאים שאם הם מתקיימים יהיה מדובר בשינוי נסיבות מבחינת המצב התכרותי, שמפיג את החששות התכרותיים כך שלא נראה בהסדר עם ימאהה הסדר כובל. במילים אחרות, זה מכתב שאומר שאם מטרו מוטור רוצה לממש את ההסדר עם ימאהה, אלו התנאים שצריכים להתקיים כדי שזה לא יהיה הפרה החוק. חשוב להדגיש שלא מדובר בתנאים שהממונה הטילה על מטרו מוטור, אלא מדובר בבחירה של מטרו מוטור לממש את ההסדר עם ימאהה, והממונה פירטה שאלה התנאים שצריכים להתקיים כדי שאם זה מה שמטרו מוטור בוחרת לא יקים חשש לפגיעה בתכרות. מטרו בחרה באמת לממש את ההסדר. היו מספר תנאים שהממונה פירטה. חלקם מתייחסים לטרקטורונים של מותג ארקטיק קאט שמיוצרים ע"י חברת טקסטורן, שבמוקד הקביעה הנוכחית. מטרו מוטור החזיקה במותג הזה בזמן שחתמה על ההסכם עם ימאהה, ומצאנו שהדגמים שלו מתכרים בטרקטורונים של ימאהה והחשש היה שההחזקה של מטרו מוטור גם בהם וגם בימאהה תפגע בתכרות בין המותגים. חלק מהתנאים, שאם הם יתקיימו יחד עם שאר התנאים יפיגו את החשש התכרותי, הם שמטרו תפסיק את ההתקשרות עם טקסטורן ביחס לטרקטורוני ארקטיק קאט, ושלא תתחיל למכור טרקטורונים של ימאהה עד שהיא תסיים למכור את כל טרקטורוני ארקטיק קאט שנמצאים ברשותה, כלומר שלא יהיה מצב שהיא מוכרת במקביל את המותגים המתכרים.

**טלי:** אפשר שאלה ספציפית? לגבי התנאים הספציפי שהוגדרו למטרו מוטור. היתה בפירוש בקשה להיפטר מהמלאים עוד לפני מכירת המותג ימאהה? זו הייתה בקשה ספציפית, או שהייתה בקשה להפסקת ההתקשרות ובמקביל להיפטור מהמלאים. האם יש התייחסות בבקשה לא להתחיל למכור ימאהה עד שנפטרים מכל ארקטיק קאט.

**עומר:** אני רק אדגיש שזו לא בקשה אלא הבהרה למטרו מוטור מה התנאים בהם לא נראה את ההסדר כהסדר כובל. אבל כן, זה כתוב במפורש, חילופי המכתבים גם הוגשו לבית הדין

## המחלקה המשפטית

יחד עם הבקשה למחיקת ערר. יש תנאי שנוגע להפסקת ההתקשרות, ויש תנאי ספציפי שלא תתחיל למכור את טרקטורוני ימאהה עד לסיום מכירת ארקטיק קאט.

**טלי:** אוקיי.

**עומר:** להמשיך או שיש עוד שאלות?

**זיו:** אפשר להמשיך.

**עומר:** הרציונל היה שלא תהיה מכירה במקביל, כי זה בדיוק החשש שלנו, שמטרו מוטור תפגע בתחרות בין המותגים. כמו שאנחנו רואים עכשיו במסגרת העמדה, הטרקטורונים של ארקטיק קאט שנותרו ברשות מטרו מוטור הם כמות משמעותית של רכבים שיכולים היו להתחרות בימאהה.

רצינו לפרסם את חילופי המכתבים כחלק בלתי נפרד מההליך המנהלי בנוגע לקביעה הראשונה, וגם הוגשו בקשות חופש מידע בעניין. מטרו מוטור התנגדה לפרסום והגישה עתירה מנהלית נגד הפרסום. העתירה נדחתה על ידי בית המשפט כתשעה חודשים אחרי חילופי המכתבים, ואז פרסמנו אותם. בעקבות הפרסום קיבלנו מידע שמטרו ממשיכה למכור את הטרקטורונים של ארקטיק קאט במקביל למכירת טרקטורוני ימאהה, וזה מה שהתחיל את הבדיקה שלנו.

מצאנו שמטרו מוטור בחרה לממש את ההסדר עם ימאהה וגם הייתה בקשר איתה סביב התנאים בחילופי המכתבים, והן הסכימו שמטרו מוטור תתחיל לשווק את טרקטורוני ימאהה החל מה-1 בינואר 2022. במקביל, באמצע דצמבר 2021 ביחס לטרקטורונים של ארקטיק קאט שנותרו אצל מטרו מוטור, מטרו מוטור חתמה על הסכמים עם שלושה סוכנים בלעדיים שלה. נסביר מה המשמעות של סוכן בלעדי. קודם כל סוכן, יבואני רכב עובדים עם סוכנויות, שהן עוד זרוע שיווקית שלהם מול הצרכנים. הסוכן מייצג את היבואן מול הצרכן, אבל העסקה עצמה של רכישת הרכב וכל מה שכרוך במכירה, כולל האחראיות, התשלום וכו' זה בין הצרכן ליבואן, והסוכן מקבל בדרך כלל עמלה מהיבואן על המכירה. סוכנים בלעדיים

הם סוכנים שמייצגים רק יבואן אחד ולא עובדים עם יבואנים נוספים. מטרור מוטור עובדת עם סוכנים בלעדיים, כלומר שמוכרים רק רכבים חדשים שהיא מייבאת ורק בשמה, בהתאם להסכמים מול מטרור מוטור. אז מטרור מוטור חתמה על הסכמים עם שלושה סוכנים בלעדיים שלה, כשאחד מהם זו סוכנות שהוקמה ממש במקביל לחתימה על ההסכמים האלה, על ידי שני עובדים לשעבר של מטרור מוטור, שאחד מהם סיים את עבודתו בה ממש סמוך במקביל לפתיחת הסוכנות. יש למטרור מוטור מול כל אחד מהסוכנים האלה הסכם ותיקון להסכם. ההסכמים המקוריים נחתמו בדצמבר 2021, ויש תיקונים כחודש לאחר מכן שלא נחתמו אף פעם. מצאנו שלמרות שהכותרת של ההסכמים היא "מכירה", לא באמת הייתה מכירה לסוכנים, ואפרט.

קודם כל, הסוכנים לא משלמים למטרור מוטור על הטרקטורונים עד למכירה לצרכן סופי, והסוכנים לא נושאים בשום סיכונים שנובעים מאי-מכירה. מטרור מוטור היא זאת שכבר שילמה על הטרקטורונים כשרכשה אותם מהיצרן, והיא ממשיכה לאחסן אותם אצלה במחסנים. לכאורה לפי ההסכמים המחיר שהסוכנים משלמים כולל אחסנה אבל אין שום ביטוי לעובדה שהם יכולים להיות מאוחסנים אצלה שנים, כמו שבאמת קרה, ואנחנו יודעים שלפחות עד יולי 2024 עוד היו טרקטורונים במחסני מטרור מוטור, שזה שנתיים וחצי אחרי ההסכמים. אין התחייבות של הסוכנים למכור את הטרקטורונים עד מועד מסוים או להוציא אותם מהמחסנים של מטרור מוטור. כשיש מכירה לצרכן סופי, מטרור מוטור היא שמטפלת בכל מה שקשור לשחרור מהמכס, הוצאת רישיון, בחינות ואגרות רישוי והובלה. כלומר, כמו ההתנהלות כשיש מכירה רגילה של רכב של מטרור מוטור שמשווק באמצעות סוכן שלה.

גם לפי חוק מע"מ, לפיו חייבים להוציא חשבונית בסמוך למכירה, לא נראה שהייתה מכירה לסוכנים. גם לפי מה שהיה בפועל וגם לפי מה שנקבע בהסכמים, מוצאות חשבוניות ממטרור מוטור לסוכנים רק בסמוך למכירה לצרכן סופי, שאז גם מועבר לה הכסף מהסוכנים. אם הייתה מבוצעת מכירה לסוכנים בדצמבר, מתי שנחתמו ההסכמים, החשבוניות היו צריכות להיות מופקות כבר אז.

## המחלקה המשפטית

גם מבחינת רישום בעלות ברכב, הפעם הראשונה שמופק רישום כזה, ומופק רישיון הרכב, זה מופק ישירות על ידי מטרו מוטור על שם הצרכן הסופי. זה נלמד גם מדוחות המסירה של משרד התחבורה, שנסביר רגע מהם. כל יבואן שמוכר רכב חדש, מדווח על המכירה במערכת שמחוברת למשרד התחבורה, ומשרד התחבורה מפיק דוחות של כל המסירות של רכבים חדשים, כשמדובר רק ברכב חדש מהיבואן. לפי דוחות המסירות לא רואים העברה של טרקטורונים ממטרו מוטור לסוכנים בסמוך להסכמים ביניהם, מה שהיינו צריכים לראות כי לכאורה היא טוענת שמכרה אותם. מה שרואים זה שהדוחות משקפים את המכירה לצרכנים הסופיים, דיווח שמטרו מוטור מדווחת למשרד התחבורה. נגיד בסוגריים בשביל התמונה המלאה, שלפי תקנות התעבורה יש מועד שעד אליו רכב חייב להירשם בישראל כדי שיוכל להירשם ולקבל רישיון, וכשהגיע המועד הזה לטרקטורונים הרלוונטיים, אלה שנותרו ועדיין לא נמכרו לצרכנים סופיים נרשמו על שם הסוכנים. זה קרה סביב יוני 2023, וארחיב על זה בהמשך כשנדבר על העיצום ותקופת ההפדה.

**טלי:** יש לי שאלה, צורת ההסכם הייתה מיוחדת למלאי של ארקטיק קאט? או שזה המקובל בענף הרכב, שהעברת הכסף והבעלות מתקיימת רק כשהמוצר עובר לרוכש בפועל הפרטי? אם נגדיר שוב, כשמטרו מתקשרת מול סוכניה באופן רגיל, זו התקשרות של העברה בפועל? **עומר:** אם הבנתי אותך נכון את מתכוונת לאיך שנראים הסכמים רגילים של סוכנות משנה, יש הסכמי סוכנות משנה בין מטרו לסוכניה. גם ליבואנים אחרים יש הסכמים כאלה עם הסוכנים שלהם.

**טלי:** שזה כמו הסכם קונסיגנציה?

**עומר:** זה לא כמו קונסיגנציה. בהסכמי הסוכנות הרגילים, הסוכן לא משלם למטרו מוטור בשום שלב, הוא פשוט זרוע שיווק. הרכבים לא עוברים לסוכנים והמכירה עצמה היא בין מטרו מוטור לצרכן הסופי. העברת הכסף, הבעלות וכו' די שקופים לסוכן, הוא מקבל ממטרו מוטור עמלה בהתאם למה שנמכר דרכו.

**טלי:** כלומר ההתקשרות לגבי המלאים עכשיו לא הייתה שונה ממה שקורה בד"כ?



## המחלקה המשפטית

**עומר:** בגדול אלו הסכמות לא זהות להסכם סוכנות משנה רגיל, כי ברגיל יש תשלום בעמלות, מטרו מוטור משלמת עמלות לסוכנים. פה יש העברת כסף מהסוכנים למטרו מוטור, מה שאין בהסכם סוכנות משנה רגיל. התשלום של הסוכנים הוא פר לקוח ולא על כל המלאי ביחד.

**טלי:** האם בענף הרכב, וספציפית טרקטורונים וכד', ההתקשרות של יבואן וסוכן היא לא כזו?

**עומר:** לא.

**טלי:** הסוכן לא מקבל מלאי מהיבואן ועושה בו כשלו?

**עומר:** לא, הסוכן הוא זרוע שיווק.

**ורד:** נראה לי שמבחינת בעלות ורישום, כן, יש דמיון. לעניין צורת התשלום, הכסף בהסכם רגיל זה עמלות, וכאן זה היה שונה. צורת התשלום שונה בין הסכם רגיל להסכם בעניינו, אבל כל מה שקשור לבעלות והרישום דומה.

**טלי:** הבנתי, התמורה הייתה שונה.

**עומר:** כן, רק לעניין הרישום יש עוד הבדל וזה הנושא של הרישום של הטרקטורונים שנותרו אחרי 24 חודשים על שם הסוכן. אגיד גם מעבר לזה, וזה מתקשר לשאלה שלך לגבי איך זה בדרך כלל, לשניים מתוך שלושת הסוכנים בכלל לא היה רישיון סוחר ברכב במועד הסכמים, הנדרש למכירה מסחרית של רכבים. לסוכנים, בגלל שהם רק מייצגים את היבואן, לא בהכרח יהיה רישיון סוחר ברכב, שזה רישיון למכור בשם עצמם רכבים באופן מסחרי. אם סוכן רוצה למכור רכבים בשם עצמו, הוא צריך רישיון סוחר ברכב. אז לשניים מהם בכלל לא היה רישיון בעת ההסכמים עם מטרו ולאחד מהם עד מועד הבדיקה הנוכחית אין רישיון, מה שמחזק את זה שלא הייתה פה באמת מכירה לסוכנים והם משמשים כזרוע שיווקית של מטרו מוטור גם כאן בטרקטורונים האלה.

**טלי:** נכון.

**עומר:** לסכם את החלק הזה, לא הייתה מכירה של הטרקטורונים של ארקטיק קאט לסוכנים של מטרט מוטור, גם מבחינת רישום כלשהו של העברת בעלות, גם מבחינת תשלומים שלא הועברו עד מכירה לצרכן סופי, ואין שום סיכונים לסוכנים אם הם לא ימכרו את הטרקטורונים, כשמטרו כן נושאת בסיכונים בתור מי ששילמה עליהם ומאחסנת אותם. אז בשטח לא קרה שום דבר שמלמד אותנו על מכירה והעברת ידיים של הטרקטורונים לסוכנים, וזה משליך גם על ההסתכלות התחרותית. ביחס לטרקטורונים האלה, בגלל שלא הייתה מכירה, למטרו מוטור נותרו היכולת והתמריץ להחליש את המתח התחרותי שיכול היה להיות בין המותגים, וכל זה במקביל לזה שכבר מינואר 2022 היא מוכרת גם את הטרקטורונים של ימאהה שמתחרים באותם טרקטורונים.

בנוגע ליכולת ולתמריץ, זה מתקשר גם ליחסים המיוחדים בין מטרו לסוכניה. אלו סוכנים בלעדיים, שבמערכת היחסים הרגילה ביניהם הם הזרוע השיווקית של מטרו מוטור ומקבלים ממנה עמלות על המכירות דרכם. יש כאן מערכת יחסים ממושכת ותלות, מה שיכול להשפיע על השיקולים של הסוכנים וההתנהלות שלהם גם בכל מה שקשור לטרקטורוני ארקטיק קאט. אנחנו מכירים את אופי מערכת היחסים הזאת גם מהיכרות עם התחום, וגם רואים את זה במסמכים פנימיים שקיבלנו. צריך לזכור שכל הזמן הזה, בסוכנים שלה, הם גם מוכרים כבר בשמה את טרקטורוני ימאהה במקביל ומקבלים ממנה עמלות שמטרו מוטור שולטת בהן.

כל זה מעיד שהחשש שהיה קיים בקביעה הראשונה שתיארנו קודם עדיין מתקיים, ומטרו מוטור המשיכה במשך הרבה זמן למכור במקביל גם את טרקטורוני ימאהה וגם את טרקטורוני ארקטיק קאט שמתחרים בהם.

בנוסף לחשש הזה, התנהלות של מטרו הייתה עלולה לפגוע גם בהמשך פעילות טקסטורן בישראל. נזכיר שבגלל העתירה של מטרו מוטור חילופי המכתבים ובהם התנאים להפגת החששות פורסמו באיחור של תשעה חודשים, ובזמן הזה מבחינת מה שיבואנים פוטנציאליים מתחרים רואים זה שדוחות המסירות של משרד התחבורה משקפים "עסקים

## המחלקה המשפטית

ברגיל" כלומר שמטרו מוטור ממשיכה למכור מדי חודש טרקטורונים של ארקטיק קאט, אין להם את הוודאות שמטרו מוטור סיימה את ההתקשרות עם טקסטרו. גם אחרי שהם כבר יכולים להבין שמטרו מוטור סיימה את ההתקשרות עם טקסטרו, הם לא יודעים כמה טרקטורונים יש ברשותה ומאיזה דגם, וזה עלול להרתיע אותם מלהתקשר עם טקסטרו מחשש ממה שמכונה בעיית הטרמפיסט. ובעיקר כשמדובר על תקופה כל כך ארוכה, שבה רואים שמטרו מוטור ממשיכה למכור אותם.

אם לסכם לפני שנגיע לחישוב העיצומים, הקביעה הראשונה נגעה לאותו הסדר שהעמדה נוגעת לו שמטרו מוטור ביקשה להגיע אליו עם ימאהה לגבי מכירת הטרקטורונים שלה. אנחנו מצאנו שיש חשש לפגיעה משמעותית בתחרות, כשהחשש המרכזי היה חשש מהחזקה של מטרו מוטור במותגים מתחרים, מה שעלול להחליש את התחרות ביניהם. אחרי שהממונה פרטה למטרו מוטור איזה תנאים צריכים להתקיים כדי להפיג את החשש התחרותי, מטרו מוטור בחרה לממש את ההסדר עם ימאהה למרות שלא התקיימו התנאים שמפיגים את החשש. ראינו שלמרות הניסיון של מטרו מוטור להציג מצג של מכירת טרקטורוני ארקטיק קאט לסוכנים שלה, היא למעשה בעלת היכולת והתמריץ להחליש את התחרות בין המותג הזה לבין טרקטורוני ימאהה, ולכן החשש שפירטנו בקביעה הראשונה עדיין מתקיים.

לפני שנעבור לדבר על העיצומים, יש לכם הערות או שאלות?

**זיו:** קודם כל, החומר הגיע זמן רב מראש ומפורט ולמדתי אותו עמוקות, ועד כה הצגת את הדברים בצורה סדורה על כך שנעשה הסדר, על הבידול והייחודיות, והבסיס של הנושא התחרותי שמוצג פה, אבל הדבר שהבנתי אבל אשמח להדגיש, זה שהם ידעו חד-משמעית מה עליהם לא לעשות ולמרות זאת הם עשו זאת, נכון? אם לסכם עד כה.

**עומר:** נכון.

**מיכל:** אבל כן אני חושבת שכדאי להציג את הטענות שלהם. לא קיבלנו אותן, אבל כן כדאי להגיד את הטענות העיקריות שלהם למה זה בסדר.

**דיו:** אבל הם ידעו שגוף רגולטורי..

**מיכל:** בוודאי, זה היה מאוד ברור.

**דיו:** זה מה שקראתי והפריע לי. גוף רגולטורי בנה איתכם מתווה לטובת הנושא, קראתי והיה מאוד ברור, ולמרות הכל החלטתם לפעול בניגוד למתווה שהיה. הבנתי את זה נכון וזה ממש כך, נכון?

**עומר:** נכון. לגבי טענות מרכזיות שלהם שגם הבאנו בעמדה והתייחסנו אליהן. הם כמובן טוענים שהייתה מכירה וההסכמים היו הסכמי מכירה לכל דבר, לגבי נושא התשלום הם טוענים שתנאי התשלום לא מגדירים אם הייתה מכירה או לא. לא קיבלנו את זה בגלל מה שפירטנו פה והסברנו בעמדה, בסוף אין העברת סיכונים. הם טענו גם, ויש בנושא התייחסות מפורטת בעמדה, הם טענו בפנינו לפני השימוע, בפגישה ממאי 2023 לפי שהוצאנו את מכתבי השימוע, שהתזמון פה חשוב וכבר אגיע לזה, הם טענו שמלכתחילה הוסכם בינם לבין הסוכנים שכשמגיעים למועד בו חייבים לרשום את הטרקטורונים, כלומר 24 חודשים ממועד הייצור, שלפי התקנות זה המועד האחרון לרישום כדי שרכב יוכל לקבל רישיון בישראל, הם טענו שהוסכם מראש שבמועד הזה הסוכנים ישלמו על הטרקטורונים האלה. לכן, לטענתם, יש לסוכנים סיכון ויש תמריץ למכור את כל הטרקטורונים עד אז כדי לא לשלם על כל מה שעדיין לא נמכר.

**טלי:** זה לא היה בהסכם אבל.

**עומר:** בפגישה ההיא הם טענו שזה בהסכם. עברנו על ההסכמים וחזרנו אליהם ואמרנו שלא מצאנו בהסכמים. מה שהיה בהסכמים הכתובים זה רק מה שנוגע לרישום, אבל לא היה שום עניין לגבי תשלום. הם שינו גרסאות לאורך הדרך, אחר כך אמרו שזה נלמד מההסכמים, ואחר כך טענו שזה הוסכם בעל פה במועד שלא זכור במדויק סביב ההסכמים. אחרי השימוע עשינו השלמת בדיקות בין היתר כדי לראות אם פספסנו משהו ואם נמצא אסמכתא להסכמה כזאת ולא מצאנו שום אסמכתא להסכמה כזאת ולכן לא קיבלנו את הטענה. המועד הראשון שבו הם העלו את הטענה היה כחודש לפני המועד שבו היה צריך לרשום את הטרקטורונים

## המחלקה המשפטית

ולכן לא יכולנו לבדק בזמן אמת אם מימשו את ההסכמה הזאת. אחר כך בבדיקות הנוספות ראינו שהיה סביב הרישום שינוי בתנאי התשלום.

**טלי:** כלומר כשהגיע מועד הרישום, עבר כסף?

**עומר:** עברו שיקים בפריסות.

**טלי:** עתידיים?

**עומר:** בכל מיני תנאי תשלום, אבל זה המועד הראשון שבו ראינו שהועברו המחאות על הטריקטורונים שלא נמכרו לצרכנים סופיים. אני תכף אתייחס לזה בעיצומים, והחלטנו להגדיר את הזה כסיום ההפרה.

**טלי:** השתנה משהו בנתח שוק? או שזה לא רלוונטי לבדיקה?

**עומר:** התייחסנו לזה, אני לא רוצה להגיד משהו לא מדויק אז בודקת.

**טלי:** לפני הם היו 50%.

**עומר:** הייתה בדיקה בטווח נפחי המנוע ב-2022.

**ורד:** אני זוכרת ■■■.

**עומר:** ■■■ או ■■■, מחפשת כדי שלא נגיד סתם.

**טלי:** כלומר זה גדל דה פקטו מ-2022.

**עומר:** מצאתי, ■■■ אחוזים מטווח הביניים בנפח של בין 400-800 סמ"ק.

**ורד:** לא הוצאנו דרישות נתונים חדשות לגבי מחירים בפועל כמו שעשינו בבדיקה לקביעה הראשונה, הסתמכנו פה על הסמ"ק, אבל זה כן נותן מסגרת שלא מראה על ירידה או שינוי משמעותי בשוק.

**עומר:** מעבר לזה שיש יבואן גדול אחד פחות.

**טלי:** כלומר אפשר לומר דה פקטו מ-2022 ועד היום, רואים בפועל שיבואן אחד יצא, כמו שהתרענו על זה בתחילת הבדיקה.

**עומר:** רק נדייק, יבואן גדול. יש עוד יבואנים קטנים. גם קשר ימי, היבואן הקודם של ימאהה, יש לו עוד יבוא בסדר גודל מסוים, אבל מבחינת היבואנים הגדולים המספר ירד מ-4 ל-3.

**יונתן:** אשמח לכמה שאלות. א', תודה על ההצגה והחומרים המקיפים, היה מעניין לקרוא. לגבי מקרים דומים בעולם, כשעושים את הבדיקות האלו בודקים מקרים דומים ברמה בינלאומית? כי אני זוכר שבעבר התייחסנו לזה.

**עומר:** לא מצאנו מקרה מספיק דומה, אבל כן יש התייחסות בהנחיות של הנציבות האירופית לנושא הזה של יבואן שמחזיק במספר מותגים מתחרים. הפנינו לזה גם בעמדה, אבל נכון לבדיקה לא ראינו שהיה קיים בינלאומי שמספיק דומה למקרה הזה.

**יונתן:** אוקיי. שאלה נוספת, מה בעצם הגורם הקריטי שקובע אם יבואן גדול יכול להחזיק בכמה מותגים? כי זה בטח קורה בשוק הריכוזי הישראלי, בטח יש עוד יבואנים שמחזיקים בכמה מותגים. יש מדד שהולכים לפיו, כמה מותגים מותר, או כל מקרה לגופו? יש פרקטיקה מסוימת?

**עומר:** זו בחינה תחרותית שמתייחסת גם למאפייני השוק הספציפי. ענף הרכב בנוי מהמון שווקים, אנחנו הסתכלנו על השוק הספציפי שלנו בתוך סגמנט הטרקטורונים, הסתכלנו על נתחי שוק, מתחרים, חסמי כניסה והתרחבות, וקרבה תחרותית בין המותגים שהיבואן מייבא, כל זה משפיע. מצאנו גם שמטרו מוטור יבואנית משמעותית ויש מעט מתחרים גדולים, וגם זה תחום עם חסמי כניסה והתרחבות גבוהים, הבלעדיות בפועל בענף, כלומר אין צפי ליבואנים חדשים ולתחרות תוך-מותגית, ובסוף זו הסתכלות ספציפית על השוק והמאפיינים שלו והיבואן הספציפי והקרבה בין המותגים שנבדקים. אין אמות מידה כלליות אלא עושים בחינה ספציפית של המקרה.

## המחלקה המשפטית

**יונתן:** נבדקו מוצרים תחליפיים מחוץ לשוק הטרקטורונים, כלומר האם יש רכבים שמהווים תחליף לטרקטורונים? או שזה לא היה רלוונטי?

**עומר:** בבדיקה הראשונה נקודת המוצא הייתה ההסכם כולו מול ימאהה, שנגע להרבה סגמנטים של רכבים, גם טרקטורונים, גם רכבי שטח ורכבים תפעוליים. אנחנו התחלנו בבדיקה רחבה של להבין את כל התחומים האלה, ומתוך הבדיקה הרחבה הגענו להגדרות השוק וצמצמנו למה תחליפי ומה לא ואיפה יכולה להיות בעיה תחרותית. התחלנו מהסתכלות רחבה ומהשיחות והבדיקות זה הצטמצם לשווקים המוגדרים.

**יונתן:** לגבי הראיה המרכזית שמטרו העדיפה את ימאהה על מותגים אחרים, מה הנתון המרכזי שמצביע על זה? איך יודעים את זה?

**עומר:** קודם כל, אנחנו יודעים שהיא בחרה בהסדר עם ימאהה כי היא עשתה חלק מהצעדים שפורטו בתנאים של הממונה למימוש ההסדר. היא הפסיקה את ההתקשרות עם טקסטון לגבי טרקטורונים של ארקטיק קאט, וגם קיבלנו הרבה מסמכים ממטרו מוטור על ההסכמים וההתקשרות מול ימאהה, ההסכמות איתה. אנחנו יודעים שהיא מימשה את ההסדר, החלה בייבוא ושיווק שרואים בשטח, וגם ממסמכים פנימיים.

**יונתן:** שאלה אחרונה, האם יש התייחסות לאיך שהשוק ייראה, האם הרשות נותנת מסקנה לגבי איך השוק ייראה אחרי ההחלטה, איך זה ישפיע על מבנה השוק, בניסת אחרים?

**עומר:** הכוונה לאם נטיל את העיצומים?

**יונתן:** כן.

**מיכל:** או מבחינת תמריצים הלאה?

**עומר:** קודם כל, מה שקורה פה זה שהייתה הפרה ואנחנו אוכפים לגביה.

**טלי:** והיא עדיין ממשיכה.

**עומר:** אז לגבי זה, מסגרנו את תקופת ההפרה לצורך חישוב העיצום.

**מיכל:** כן אבל זה לא בגלל שנמכרו כל הרכבים. זו הייתה החלטה מנהלית.

**טלי:** תיחמתם את הבדיקה.

**מיכל:** כדי שלא יהיה לעד.

**עומר:** נכון, אבל אנחנו כן יודעים מההשלמה של הבדיקות שעד יולי 2024 עוד היו רכבים במחסנים של מטר מוטור, אז אנחנו יודעים שלא הכל נמכר לפחות שנתיים וחצי אחרי ההסכמים. אבל מבחינת ההחלטה לתחום את ההפרה, בסוף התייחסנו לזה גם בהטלת העיצומים, זו אמנם כמות משמעותית של רכבים והייתה פגיעה משמעותית, אבל מטר מוטור כן סיימה את ההתקשרות עם טקסטורן והמלאי הוא מוגבל. עשינו כמיטב יכולתנו בהליך האכיפה ומטר מוטור הוזהרה כבר ממזמן וידעה איך אנחנו רואים את זה מבחינה תחרותית, עוד לפני השימוע, והיא לא עשתה צעדים להפסיק את ההפרה, והגענו להטלת העיצומים היום.

**טלי:** היינו יכולים להטיל עיצום על ימאהה? תוכלי להתייחס לזה, מבחינת סמכות.

**עומר:** כן. אני בדיוק מגיעה לעיצומים.

**זיו:** לפני העיצומים, אני רוצה להדגיש שהבנתי נכון. הכל מתחיל מזה שהשוק הספציפי הזה הוא שוק די מצומצם עם הרבה בידול ומרכזי כח משמעותיים של גוף אחד או שניים, אז פה היה צריך לנקוט במשנה זהירות מצד הגופים עצמם, ובעצם הכל התחיל מהבדיקה הספציפית הזו וזה באמת, וסקרת את זה היטב [נשמע קטוע].

**עומר:** אז אתה מדבר על שוק עם מעט מתחרים..

**מיכל:** אני חושבת שזיו, אתה מדבר על הנופך של ההתייחסות שלהם להפרה, היעדר היוזמה להפסקתה, על רקע העובדה שהם יודעים את דעתנו ואת הניתוח התחרותי שלנו ואת הבעיות שאנחנו רואים, עוד מלפני ההפרה.

**זיו:** כן.



**מיכל:** יש את עניין הניתוח שאנחנו רואים ולא משנה מה המפר חושב אלא מה ההשפעה התחרותית, אבל פה יש רקע נוסף נוכח העובדה שהם נמצאים איתנו בשיח, הם ידעו איך אנחנו מתייחסים לזה, לקחו מחויבויות, ובהינתן כל השיח בינינו עדיין הפרו.

**זיו:** בדגש על שוק שכל תזוזה בו היא...

**מיכל:** בוא נגיד שלפחות היה בפניהם ניתוח של הרשות לגבי איך השוק נראה. לפעמים אנשים אומרים אנחנו לא יודעים, פה היה ניתוח מאוד ברור.

**זיו:** היה חשוב להבין שהבנתי באופן מלא, תודה.

**עומר:** אמשיך לעיצומים. כפי שראיתם בעמדה, אנחנו מתכוונים להטיל עיצומים על מטרו מוטור ועל מנכ"ל החברה מר [REDACTED], ואתייחס גם להחלטה לא להטיל עיצומים על נושא משרה נוסף שבהתחלה חשבנו להטיל גם עליו עיצום, ועל ימאהה שהיא גם צד להסדר הכובל.

נתחיל במטרו מוטור. חישוב העיצום נעשה בהתאם לתיקון גילוי דעת 1/16. השלב הראשון בחישוב הוא קביעת מסגרת העיצום. זה שלב שהוא עוד לא נוגע לפרטי ההפרה אלא נגזר מהמחזור של החברה המפרה. גוזרים את העיצום מהמחזור בשנה שקדמה להפרה. פה אנחנו מדברים על הפרה נמשכת, כלומר שנמשכה על פני יותר משנה קלנדרית אחת. נגענו בזה אבל אסביר את איך מסגרנו את תקופת ההפרה. כמו שהתייחסנו בקצרה מקודם, יש את חובת הרישום של הטרקטורונים עד מועד מסוים כדי שניתן יהיה בכלל לרשום אותם ולהוציא להם רישיון, כלומר שאחרת לא ניתן יהיה בכלל למכור אותם בישראל. לקראת המועד הזה לטרקטורוני ארקטיק קאט, מטרו מוטור רשמה את הטרקטורונים שטרם נמכרו על שם הסוכנים. ראיתם בעמדה שלנו שהיו למטרו מוטור טענות שלא קיבלנו בנוגע לתשלומים של הסוכנים למטרו מוטור סביב מועד הרישום. טענותיהם מפורטות בעמדה, אבל זה המועד שבו ראינו שלראשונה הסוכנים העבירו שיקים על הטרקטורונים שעדיין לא נמכרו והחלטנו לקבוע את זה במועד סיום ההפרה, כלומר ביוני 2023. כפי שהערתם, לא כל הטרקטורונים נמכרו עד אז, אבל זו הייתה ההחלטה המנהלית לצורך מסגור ההפרה.

אז אנחנו מסתכלים על הפרה נמשכת ולכן עושים ממוצע משוקלל, וההכנסות המשוקללות של מטרור מוטור היו [REDACTED] ש"ח, מזה גוזרים 8% וזו מסגרת העיצום שלנו, [REDACTED] ש"ח.

השלב הבא הוא עיצום הבסיס, שנגזר ממסגרת העיצום. אני מתנצלת על הריצה, אני פשוט רוצה שתספיקו לשאול ולהעיר בהינתן הזמנים. זה שלב משמעותי שממנו גוזרים את השלבים הבאים. בשלב הזה מעריכים את חומרת ההפרה בהתאם לפוטנציאל הפגיעה בתחרות ותקופת ההפרה. אנחנו מסתכלים על המעמד הדומיננטי של מטרור מוטור בשווקים הרלוונטיים. היא הייתה דומיננטית בטווח הביניים עוד לפני ההסדר עם ימאהה, ולפי הבדיקה שלנו בשנת 2022, בנפחי המנוע שבטווח הביניים היא מכרה כ- [REDACTED] מכלל הטרקטורונים שנמכרו בטווח הזה באותה שנה. יש את החששות שדיברנו עליהם, גם החשש המרכזי מפגיעה בתחרות כתוצאה ממכירת שני מותגים מתחרים על ידי יבואן אחד, וגם החשש שההתנהלות של מטרור מוטור שתוארה בעמדה פוגעת ביכולת של טקסטורן להמשיך להתחרות בישראל.

עם זאת, התחשבנו כשיקול מקל בהפסקת ההתקשרות עם טקסטורן לפני שהיא התחילה לשווק את טרקטורוני ימאהה, וגם בעובדה שאמנם מדובר בכמות טרקטורונים משמעותית אבל בכל זאת זה מלאי מוגבל. כך הגענו לשיעור של 45% בחומרת ההפרה, כשהטווח בשלב הזה הוא בין 5% ל-90%.

בשלב הבא בחנו את חלקה של מטרור מוטור בהפרה. פה יש לנו גם את ההסתכלות על מטרור מוטור ביחס לסיטואציה המיוחדת שיש לנו כבר קביעה בדיוק על ההפרה הזאת, ויש תנאים ברורים שהממונה מנתה שיפיגו את החשש, ובכל זאת מטרור מוטור הפרה את החוק באופן שעלול לפגוע בתחרות. חוץ מזה, יש לנו גם את החלק שלה בהפרה ביחס למפרה השניה, ימאהה. שמטרור מוטור יצרה אצל ימאהה את הרושם שהיא עומדת בתנאים ושאין בעיה חוקית להתחיל למכור את הטרקטורונים של ימאהה.

לכן החלטנו להחמיר עם מטרו מוטור ב-20%, שזה ההעלאה המקסימלית שאפשר לתת בגין השיקול הזה לפי גילוי הדעת.

פה גילינו שבמסגרת החישובים במכתב השימוע הייתה לנו טעות חישובית ומטרו מוטור השתמעה על סכום נמוך מהסכום שהיה אמור לצאת ולכן החלטנו להשאיר את הסכום הנמוך יותר שהתקבל במכתב השימוע. מעבר לזה לא היו עוד שיקולים שבגינם הפחתנו או העלינו בגובה העיצום. העיצום הסופי שיצא לנו הוא 20.8 מיליון ש"ח.

לגבי מנכ"ל החברה, מר [REDACTED], עיצומים כספיים לפי גילוי הדעת יוטלו על נושאי משרה בהתקיים שני תנאים. התנאי הראשון הוא שיש חשש לפגיעה של ממש בתכרות כתוצאה מההפרה, והתנאי השני הוא שנושא המשרה מעורב בהפרה במעשה או במחדל. במקרה הזה שני התנאים מתקיימים לגבי מר [REDACTED] ולכן החלטנו להטיל עליו עיצומים אישיים. ראינו שהוא היה מעורב בהפרה, הוא גם הכיר את כל מה שהיה סביב הקביעה הראשונה וחילופי המכתבים, והיה שותף להחלטה להתחיל למכור את ימאהה כשהוא ידע מה מצב המלאי של ארקטיק קאט. הוא הכיר את ההסכמים עם הסוכנים כולל כמובן התנאים שנקבעו בהם וגם חתם על אחד מההסכמים האלה.

השלבים בחישוב העיצומים על נושאי המשרה דומים לאלו של חברה ובהרבה מהשלבים פשוט בוחנים האם נכון להתאים את שיעורי ההפחתה או ההעלאה אצל נושא המשרה לאלו של החברה. רק לגבי מסגרת העיצום היא כמובן שונה ונגזרת מהכנסות נושא המשרה מהחברה המפרה. לגבי שאר השיקולים, מצאנו לנכון לחשב אותם כמו שחישבנו עבור מטרו מוטור, והסכום הסופי יצא כ-621 אלף ש"ח.

יש עוד נושא משרה שהוצאנו לו מכתב שימוע, [REDACTED], הוא היה מעורב בכל מה שנוגע לקביעה הראשונה ולחילופי המכתבים עם הממונה. הוא היה בקשר עם חברת ימאהה ועם טקסטורן לגבי הנושא, כולל ההתחייבות מול ימאהה

להתחיל למכור אותה בינואר 2022 ולסיים למכור עד אז את ארקטיק קאט. הוא גם היה מעורב בהחלטה להתחיל למכור את ימאהה כשהיה מודע למלאי של ארקטיק קאט.

אבל, רכיב משמעותי בהפרה זה ההתנהלות של מטרו מוטור מול הסוכנים שדיברנו עליה, ולגבי זה, ואחרי ששמענו את מר [REDACTED] בשימוע, החלטנו שאין מספיק ראיות למעורבות שלו בחלק זה של ההפרה ולכן חשבנו שנכון לא להטיל עליו עיצומים אישיים.

לגבי ימאהה, למרות שהיא צד להסדר הכובל, לא מצאנו לנכון להטיל עליה עיצומים. פה מטרו מוטור הציגה לימאהה שהיא תסיים למכור את הטרקטורונים של ארקטיק קאט לפני שתתחיל למכור את הטרקטורונים שלה, באופן שלכאורה הטעה את ימאהה להאמין שמטרו מוטור פעולת בהתאם לתנאים שבחילופי המכתבים עם הממונה. ימאהה לא פועלת פה באופן עצמאי ונסמכת הרבה על המצגים של מטרו מוטור, ומעבר לזה, ימאהה גם דאגה לעגן את התנאים האלה שנקבעו בחילופי המכתבים גם בהסכם של מטרו מוטור מול מולה שבו מטרו מוטור מתחייבת לה לעמוד בתנאים האלה.

לכן, במכלול הנסיבות מצאנו לנכון לא להטיל עיצום כספי על ימאהה.

זהו לגבי ההצגה של הדברים, יש עוד קצת זמן לשאלות אבל מבחינתי ככל שיהיו לכם עוד שאלות והערות, אפשר להמשיך גם מעבר לזמן שנקבע.

**טלי:** ימאהה עשו בדיקות אקטיביות לוודא שזה קורה ושאיין הפרה או שזה יותר מדי לבקש מהם?

**עומר:** זה לא יותר מדי לבקש מהם. עד כמה שידוע לנו הם לא עשו בדיקות אקטיביות אלא המגעים שלהם היו מול מטרו מוטור והמצג שלה מולם היה שאין שום בעיה לממש את ההסדר. ימאהה גם דרשה שמטרו מוטור תתחייב גם מולה, חוזית, ולא הסתפקה רק בתנאי הממונה להפגת החשש, אלא ממש הוציאה תוספת להסכם ביניהן שבו מטרו מוטור מתחייבת מולה לעמוד בתנאים האלה לפני שתתחיל למכור את ימאהה. ממה שאנחנו התרשמנו, המצג

## המחלקה המשפטית

ממטרו מוטור הוא שמטרו מוטור מכרה הכל ואין בעיה למכור ימאהה והן לא נמצאות בהפרה.

**טלי:** הבנתי.

**יונתן:** האם נבדק כמה השתלמה ההפרה? כמה הם הכניסו מההפרה?

**ורד:** לא, זה לא משהו שאנחנו באמת יכולים לבדוק.

**יונתן:** כלומר לא משהו שאפשר בקלות לברר.

**מיכל:** בגלל שאלו בדיקות מורכבות ואפשר לראות זאת באכיפה פרטית בכל העולם, החוק לא דורש זאת מאיתנו וחומרת ההפרה נבדקת לפי פוטנציאל הפגיעה שלה בתחרות ולא לפי מה שהיה ולכן גם העיצום לא נגזר מהנזק אלא ממחזור ופוטנציאל הנזק ונסיבות המקרה.

**יונתן:** תודה.

**עומר:** יש עוד שאלות או הבהרות?

**טלי:** מה עכשיו? לדעתכם ישלמו או יגישו ערר?

**עומר:** בכל מקרה לפי החוק הערר לא דוחה את תשלום עיצומים, אז אלא אם תהיה בקשת עיכוב לבית הדין, הם צריכים לשלם את העיצום הכספי, ואני לא יודעת לומר אם יוגש ערר, אבל בדרך כלל מגישים.

**דיו:** שוב רוצה לומר שלחישובים היה פרק נפרד, אישית מאוד התעמקתי ורציתי לראות איך זה נגזר והיה מאוד ברור, כולל המנעד של האחוזים, ורק הוספת עכשיו בדברייך. אני הבנתי, אין שאלות.

**אנג'לה:** טלי ויונתן?

**טלי:** מאשרת.

**יונתן:** מאשר, אין עוד שאלות.



## המחלקה המשפטית

**דיו: אני מאשר.**

**מיכל: תודה רבה לכל הצוות.**

**דיו: שוב אומר שהחומר הוגש בצורה מסודרת והרבה זמן מראש.**

**טלי: גם הועבר מסודר.**

**דיו: והכל מסודר וברור, ואנג'לה בדקה שקיבלנו ושהכל בסדר.**

**עומר: תודה רבה לכולם.**