

סקירה משפטית

ינואר 2019

אנו שמחות להציג בפניכם ובפניכם את הסקירה המשפטית הדו-שנתית של מרכז חת לחקר התחרות והרגולציה, הפועל במסלול האקדמי המכללה למינהל.

סוגיות של תחרות ורגולציה מטרידות ומעסיקות את המשק הישראלי על ענפיו, ומבוטאות בעשייה רחבה של בית המחוקקים, רשויות הרגולציה, בתי המשפט ועורכות ועורכי דין הפעילים בתחום התובענות הייצוגיות. זה עתה התקבל תיקון משמעותי לחוק ההגבלים העסקיים – מעתה ייקרא חוק התחרות הכלכלית – המטפל בהפחתת הנטל הרגולטורי ובהידוק האכיפה. במסגרת התיקון הועלה הסכום המינימלי המחייב באישור למיזוג חברות ל-360 מיליון שקלים; הוחמרה הענישה בגין הסדר כובל לחמש שנות מאסר; הורחבה תחולת חוק המונופולין על מי שבידו כוח שוק, גם אם אין בידו נתח שוק מעל חמישים אחוזים; ותקרת העיצום הכספי הועלתה למאה מיליון שקלים (ראו תיקון מס' 21 לחוק התחרות הכלכלית [ברשומות](#)).

זה עתה התקבל פסק דין חשוב ומעניין של בית המשפט המחוזי בלוד המנתח את העילה של תמחור מונופוליסטי מופרז, אגב דחיית בקשה לאישור תובענה ייצוגית (ת"צ 36098-05-16 צדוק נ' שטראוס גרופ בע"מ, מיום 16.1.2019, כב' הש' ע' גרוסקופף). החלטה חשובה נוספת לאשר בקשה לתובענה ייצוגית נגד החברה המרכזית למשקאות בעילה של תמחור מופרז ניתנה על ידי בית המשפט המחוזי בלוד (ת"צ 6179-08-16 גפניאל נ' החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ, מיום 16.1.2019, כב' הש' ע' גרוסקופף).

אכיפה רגולטורית נגד מונופולים באה לאחרונה לידי ביטוי בהטלת עיצום כספי בסך של כ-11 מיליון שקלים על בזק, בגין הפרת הנחיות שנועדו לאפשר כניסת מתחרים לענף (ראו החלטת משרד התקשורת מדצמבר 2018 https://www.gov.il/he/Departments/news/27122018_4). בתחום מאתגר – מעצמות הטכנולוגיה המונופוליסטיות – הרשויות עדיין יושבות על המדוכה, והאקדמיה היא זו הקוראת לנו להתעורר (ראו להלן מאמרה של לינה קהן שיוצג בפתח הסקירה).

תודה גדולה לעמיתי המחקר הצעירים של מרכז חת שעמלו על הכנת הסקירה: אוריין רום, אלעד מיכאל, עמירם ז'נו ושחר קינן; לחוקרת הבית ד"ר רו"ח הילית כץ; תודה גם למתמחה דניאל אפשטיין ולעו"ד אייל כהן; ולסטודנטים: אסתאר בנעים וטל בלקין.

זו הזדמנות נפלאה להזמינכם לכנסים הקרובים שמרכז חת יקיים:

ביום 13.2.19 – "למה המחירים עולים?"
ביום 27.3.19 – "על השקעות חברתיות בישראל"
ביום 7.4.19 – "דיני התחרות: אתחול מחדש"
וביום 3.6.19 – "על תעסוקה ומגדר"

אנו מקוות שתמצאו עניין בסקירה, מזמינות אתכן ואתכם להגיב, ומאחלות שנה אזרחית תחרותית ופורייה.

השופטת בדימוס ד"ר איריס סורוקר, מנהלת
עו"ד ענבר גוטליב ריבקין, עוזרת משפטית

הפרדוקס התחרותי של אמזון/לינה קהן

אנו פותחים את הסקירה במאמר חלוצי זה, משום ששאלת האסדרה של מעצמות הטכנולוגיה היא אקוטית בימים אלה ורלוונטית בעולם כולו ובישראל. המאמר מהווה ניסיון אקדמי להתמודד עם שווקים מקוונים מונופוליסטיים: כיצד על דיני התחרות להתמודד עם התנהלות עסקית "מתפשטת" של ענקיות האינטרנט, הפועלות באופן שיטתי – לכאורה לגיטימי – לצבירת נתחי שוק בענפים רבים, בין השאר בדרך של הסתפקות בשולי רווח נמוכים לאורך זמן, ופרקטיקה אינטנסיבית של מיזוגים? מקרה המבחן הוא אמזון, המדגימה את הפרדוקס של השוק הקמעונאי המקוון. בעשור האחרון, שוק זה הלך והתפתח והזמין כניסת מתחרים חדשים; אמזון הצליחה לבסס מעמד דומיננטי על ידי צמיחה מיזוגית אגרסיבית ושמירה על רמת רווחיות נמוכה. כיום, אמזון היא מונופול בשוק המסחר המקוון האמריקני, ומהווה פלטפורמה חיונית לעסקים שהפכו תלויים בה. המאמר גורס כי האסטרטגיה העסקית של אמזון, והדומיננטיות שהיא הצליחה לגרוף, מעלות תהיות לגבי כוחם של דיני התחרות לזהות את ההיבט האנטי-תחרותי בהתנהלות החברה.

נתונים: נכון לשנת 2015, אמזון עומד על דולר ונתח השוק שלה במסחר אלקטרוני על 46%. על פי הדיווחים ל**בורסה האמריקנית** בסוף שנת 2017 הרווח התפעולי של אמזון עמד על 4.1 מיליארד דולר.

אמזון היא עסק תמנוני: פלטפורמת שיווק אינטרנטית, רשת אספקה ולוגיסטיקה, שירותי תשלום ואשראי, בית מכירות פומבי, מוציאה-לאור גדולה של ספרים, מפיקת תכניות טלוויזיה וסרטים, מעצבת אופנה, יצרנית חומרה וספקית מובילה בשירותי ענן וכוח מחשוב. סיפור הצמיחה המשמעותי של אמזון הוא גם סיפור השינוי של דיני התחרות בארצות-הברית: אלה מסתכלים על האינטרסים קצרי הטווח של הצרכנים, ולא על תקינות השוק ככלל. לפי הגישה הרווחת, מחיר נמוך לצרכן מעיד על תחרות – ובהיבט הזה אמזון מצטיינת. אך הסתכלות על המחיר אינה מבטאת את כוח השוק האמיתי ואת האיזונים שהשוק ניצב בפניהם מול מונופול כמו אמזון.

דיני האנטי-טרסט האמריקניים מיושמים תוך אימוץ תיאוריית המחירים, הרואה ב"מחיר נמוך" חזות הכל. אך ניתוח המבוסס על סטרוקטורליזם כלכלי מראה כי מבנה שוק ריכוזי מקדם צורות שונות של התנהגות אנטי-תחרותיות. אם השוק נשלט על ידי מספר מצומצם של חברות גדולות הוא צפוי להיות פחות תחרותי מאשר שוק בו יש חברות קטנות ובינוניות. הסיבות לכך הן כי: (1) מבנה שוק מונופוליסטי או אוליגופולי מאפשר לשחקנים דומיננטיים לתאם ביניהם בקלות יחסית מדדים כמו מחירים, חלוקת שוק וטקטיקות לשיתוף פעולה; (2) חברות מונופוליסטיות או אוליגופוליות יכולות להשתמש בדומיננטיות שלהן כדי לחסום מתחרים חדשים; (3) חברות מונופוליסטיות או אוליגופוליות הן בעלות כוח מיקוח גדול יותר כלפי צרכנים, ספקים ועובדים, דבר המאפשר להן שליטה במחיר, פגיעה בשירות ובאיכות, תוך שמירה על רווחים נאים. המודלים הנוכחיים בדיני האנטי-טרסט לא מצליחים לאמוד מהו נזק אנטי-תחרותי שאינו מבוטא במחירים. הגישה הנוכחית נכשלת משום שאינטרס הצרכן כולל לא רק עלות, אלא גם מדדים כמו איכות המוצר, מגוון וחדשנות. הגנה על אינטרסים אלו, ארוכי הטווח, דורשת הסתכלות אחרת על המונח "רווחת הצרכן". נדרש מעבר להסתכלות על מבנה השוק ועל התהליך שיקדם תחרות אמיתית.

עלייתן של פלטפורמות אינטרנטיות חושפת את החסרונות בהגדרה מצומצמת של רווחת הצרכן. התמקדות במחיר כפרמטר מרכזי מסכלת את האפשרות לבצע אכיפה יעילה, שכן ישנה התעלמות מהשאלה איך נרכש כוח שוק. ההתעלמות ממבנה השוק ומתהליך ההשתלטות מגבילה את ההתערבות הרגולטורית עד שהחברה הופכת לדומיננטית בשוק. נדרשת גישה שלוקחת בחשבון את מבנה השוק ואת התהליכים המתחוללים בו. כדי לענות על השאלה אם לחברה מסוימת יש די כוח שוק כדי לעוות את התחרות, יש לבדוק: (1) חסמי כניסה כלליים, (2) מצבים של ניגוד עניינים עסקי, (3) קיומם של צווארי בקבוק המקשים על חדירה לשוק, (4) רמת השימוש והשליטה בנתונים, ו- (5) הדינמיקה של נתחי שוק וכוח השוק שיש לחברה בתחום מסוים. שאלות נוספות שצריכות לקבל מענה: אילו קווי מוצר יש לחברה וכיצד קווי הייצור מתואמים?

כיצד על דיני התחרות להתמודד עם התנהלות עסקית "מתפשטת" של ענקיות האינטרנט, הפועלות באופן שיטתי – לכאורה לגיטימי – לצבירת נתחי שוק בענפים רבים, בין השאר בדרך של הסתפקות בשולי רווח נמוכים לאורך זמן, ופרקטיקה אינטנסיבית של מיזוגים?



דיני האנטי-טרסט האמריקניים מיושמים תוך אימוץ תיאוריית המחירים, הרואה ב"מחיר נמוך" חזות הכל. אך ניתוח המבוסס על סטרוקטורליזם כלכלי מראה כי מבנה שוק ריכוזי מקדם צורות שונות של התנהגות אנטי-תחרותיות.



האם מבנה השוק יוצר או משקף תלות של בעלי עסקים בחברה דומיננטית? האם השחקן הדומיננטי פועל כחסם כניסה המסכן את התחרות? הסתכלות על הפרמטרים הללו בהקשר של פלטפורמות אינטרנטיות מקבל משנה תוקף, שכן המחיר לבדו אינו מאפשר להבין את הדינמיקה לפיה שוק זה פועל.

האסטרטגיה העסקית של אמזון: אמזון התבססה כפלטפורמת מקוונת דומיננטית בזכות שני פרמטרים: הנכונות לספוג הפסדים והשקעה אגרסיבית על חשבון רווחים, לצד אינטגרציה של קווי ייצור מגוונים על ידי רכישת חברות קיימות. באופן זה, אמזון הפכה להיות גם המתחרה של לקוחותיה, והמתחרות של אמזון הפכו להיות תלויות בה. בחלוף השנים, אמזון התרחבה למגוון רחב של תחומים. כדי לאמוד את כוחה בשוק יש להתחשב בדומיננטיות שלה ובדרכים בהן החברה מסוגלת למנף יתרונות בתחום אחד כדי להצליח בתחום אחר. אמזון הפגינה קצב צמיחה מהיר – יותר מזה של כל השוק יחד. חשוב לציין שאמזון גם אוספת מידע על העדפות הצרכנים – דבר המאפשר לה לבסס את עמדתה הדומיננטית בשוק. קיימות כמה דוגמאות לכך שאמזון היא ישות המאיימת על התחרות. למשל, המחיר הטורפני שהשתמשה בו בעת שמכרה את הספרים האלקטרוניים (ה-e-book): אמזון לא העלתה את המחיר אף שספגה הפסדים. כמו כן, היא הפכה להיות חברה יצרנית של אספקה פיזית ומקוונת של מוצרים, והאינטגרציה האנכית הזו משפיעה על התחרות בשוק. השילוב בין פיסי למקוון מאפשר לאמזון להשתמש ביתרונות של שני צדי המתרס לקווי המוצר שלה וכן ליצור חסמי הכניסה גבוהים עבור שחקנים חדשים.

אחד המאפיינים הרלוונטיים ביותר עבור פלטפורמות מקוונות הוא ש"המנצח זוכה בכל". זאת, הודות לאפקט הרשת ולשליטה נמשכת על נתונים ומידע. אפקט הרשת מתרחש כאשר רווחת הצרכן או המשתמש מהמוצר גדלה בעת שצרכנים אחרים משתמשים במוצר. לפיכך שווקים בעלי אפקט הרשת הם בעלי מבנה מונופולי או אוליגופולי. התוצאה היא ששוק הפלטפורמות הטכנולוגיות נשלט על ידי מספר מצומצם של חברות. במקרה של אמזון ניתן לומר כי ככל שיותר משתמשים רכשו ונתנו ביקורת על מוצרים, המידע שמשתמשים אחרים יכולים ללקט מהאתר שימושי יותר.

מידע: שליטה בפלטפורמה שואבת נתונים יכולה לבסס מעמד בשוק. גישה לנתונים על צרכנים מסייעת לפלטפורמות לשלוט בביקוש. המעורבות בזירות שוק שונות מאפשרת לחברה להשתמש בנתונים שנאספו משוק אחד לטובת קו מוצרים אחר. שליטה בנתונים עשויה לסייע גם לפלטפורמות דומיננטיות להיכנס לשווקים חדשים בקלות יחסית. כך, המידע שאמזון מקבלת על משתמשים באחד משוקי מוצריה מאפשר לה להתרחב ולמשוך לקוחות בעזרת התאמה אישית של חווית הקנייה, וכן לבצע אפליית מחיר, בשוק מוצר אחר.

פלטפורמות מקוונות פועלות בשווקים בהם יש אפקט רשת והשליטה בנתונים משפיעה על הדומיננטיות שלהן בשוק. הדרך היעילה ביותר להגיע למעמד דומיננטי היא לגרוף נתח שוק ולהוציא מהשוק את אחד המתחרים – אפילו אם מעשה כזה בא על חשבון רווחים בטווח הקצר, שכן ההבטחה לרווחים ארוכי טווח מתורגמת לצמיחה מיידית. בשל הדינמיקה הזו, ניתן לומר שאין זה רציונלי עבור חברה לא לספוג הפסדים בטווח הקצר, אם המטרה שלה היא להגדיל נתח שוק. יש להכיר בכך שהפסדים מסוימים, תוך התרחבות אגרסיבית, יכולים לייצר מונופול, ונראה שהמשקיעים אף מוכנים לתמוך באסטרטגיה כזו. אמזון היא דוגמה מצוינת: היא ביצעה השקעה אגרסיבית – הן בהתרחבות פיזית והן בתשתית מקוונת על ידי תמחור מוצרים מתחת לעלותם. מחיר המנייה של אמזון זינק למרות שולי הרווח הצרים, או אפילו השליליים, והמשקיעים נתנו לאמזון אפשרות חופשית לגדול מבלי שהפעילו לחץ לראות רווחים. החברה ניצלה זאת כדי להתרחב ולהשתלט על המסחר המקוון. כך, בעוד המשקיעים מימנו והאינו בפלטפורמות המקוונות אשר רווחיהן נמוכים (אם בכלל קיימים), דיני האנטי-טרסט נכשלו לפענח ולהתמודד עם אסטרטגיה זו ולחזות את תוצאותיה.

אחד המאפיינים הרלוונטיים ביותר עבור פלטפורמות מקוונות הוא ש"המנצח זוכה בכל". זאת, הודות לאפקט הרשת ולשליטה נמשכת על נתונים ומידע



למרות שהפלטפורמות המקוונות מהוות את עמוד השדרה של כלכלת האינטרנט, האופן בו פלטפורמות אלה מיישמות חוקים אינו בהיר. ההתנהגות של אמזון – הכוללת תמחור טורפני ואינטגרציה בין קווי מוצר קשורים – מהווה גורם מפתח להשגת דומיננטיות בשוק. אך בשל העובדה ש"תמחור טורפני" מוגדר בד"ן באופן צר, המתחרים לרוב לא מצליחים להוכיח עילת תביעה משפטית. באופן דומה, קשה להוכיח את ההשפעות האנטי-תחרותיות של האינטגרציה האנכית, הזוכה ברגיל לברכת הדרך. זאת ועוד: חשוב לקחת בחשבון את השליטה במידע כגורם שיכול להשפיע על התחרות, בהיותו חסם כניסה. על הרגולטור להכיר בהשלכות התחרותיות של שליטה בנתונים כבעלות השפעה על התחרות.

המלצות: הכרחי להתאים את דיני התחרות להתמודדות עם פלטפורמות מקוונות. המודלים המוצעים לוויתור כוח השוק של פלטפורמות מקוונות הם אלה:

א. קידום תחרות. באופן ספציפי: טיפול באסטרטגיות של מחיר טורפני ואסדרה קפדנית יותר של אסטרטגית האינטגרציה האנכית באמצעות מיזוגים.

(1) **מחיר טורפני.** מוצע לאמץ הגדרה חדשה: לא רק מקרים של מחירים מתחת לעלות אלא גם מחיר שהוא מתחת למחיר הממוצע בשוק.

(2) **מדיניות מיזוגים.** דיני האנטי-טרסט העכשוויים לא לוקחים בחשבון שאינטגרציה אנכית מאפשרת ליצור ניגודי עניינים ולהשפיע על האופן בו חברה דומיננטית מנצלת את כוחה בענף אחד על מנת למנף את היתרון לתחום פעילות אחר. החשש מתגבר כאשר פלטפורמה עושה שימוש בנתונים מתחום אחד כדי לחסום מתחרה בתחום אחר. מוצע לבחון מיזוגים אנכיים בהקפדה, ולשאול אם המיזוג יאפשר לחברה להשיג נתונים שיבססו כוח שוק, או יגרום לניגוד אינטרסים. פעילות של פלטפורמה במספר רב של תחומים קשורים יכולה ליצור ניגודי עניינים כך שהיה לאותה פלטפורמה תמריץ להעניק יתרון לעסקיה שלה, מה שיגדיל את העלויות לחברות האחרות. במקרה של אמזון, למשל, ניתן לאסור עליה להפעיל פלטפורמה קמעונאית דומיננטית ופלטפורמה למכירה לצדדים שלישיים. שני אלו יצטרפו להיות מופרדים לישויות שונות, כדי למנוע מאמזון לנצל את הדומיננטיות שלה בתחום השיווק לטובת הצלחה בתחום היצרני, כפי שהיא מדווחת שהיא פועלת כיום.

ב. רגולציה של מונופולים. איסור אפליה: ראוי ליישם על אמזון רגולציה החלה על גופים ציבוריים, בתוך כך: (1) דרישה לאיסור אפליה במחיר ובשירות, (2) הגבלות על קביעת תעריפים, ו-(3) דרישות הון והשקעות. מבין אלו, איסור האפליה היא ההגיונית ביותר בעוד השתיים הנתרות מסובכות יותר ליישום. מדיניות של איסור אפליה לא תאפשר לאמזון להפלות בין ספקים לצרכנים ותהיה משמעותית. גישה כזו תאפשר לחברה לשמור על מעורבותה במספר תחומים ותאפשר לה ליהנות מהיתרון לגודל תוך הפחתת החשש שאמזון תפלה באופן בלתי הוגן בין משתמשים שונים על מנת למנף את פעילותה או להגדיל נתח שוק.

בהתחשב בנתח הפעילות המשמעותי של אמזון בתחום המסחר המקוון ובמספר העצום של העסקים שתלויים בה, יש הגיון להפעיל נגדה אכיפה רגולטורית. ניתן גם ליישם על אמזון את דוקטרינת המשאב החיוני, לפיה אפשר להטיל על מונופול דרישה לשיתוף בנכס המתפקד כתשומה הכרחית לתחרות. הדוקטרינה נשענת של שתי דרישות: האחת, למונופול שפועל בשוק אחד אסור למנוע גישה למשאבים או לאמצעים קריטיים במטרה לחסום מתחרים; השנייה, ניתן לחלק משאבים בין מספר רב יותר של שחקנים כדי להפחית את האיום מצד המונופול. הדוקטרינה יושמה עד כה על תשתיות מסורתיות. בהתחשב בכך שאמזון שולטת בתשתית מרכזית במסחר המקוון, נראה אך הגיוני להחיל את הדוקטרינה גם במקרה שלה.

למאמר ראו:

Lina M. Khan, Amazon's Antitrust Paradox, 126(3) YALE L. J. 710 (2016)

דיני האנטי-טרסט העכשוויים לא לוקחים בחשבון שאינטגרציה אנכית מאפשרת ליצור ניגודי עניינים ולהשפיע על האופן בו חברה דומיננטית מנצלת את כוחה בענף אחד על מנת למנף את היתרון לתחום פעילות אחר

בהתחשב בנתח הפעילות המשמעותי של אמזון בתחום המסחר המקוון ובמספר העצום של העסקים שתלויים בה, יש הגיון להפעיל נגדה אכיפה רגולטורית



על מטבעות דיגיטליים ובנקים מרכזיים

בנובמבר 2018, בנק ישראל פרסם דו"ח מחקרי בנושא מטבעות דיגיטליים. הדו"ח בחן את האפשרות להנפיק מטבע דיגיטלי ישראלי. בעולם מתקיים כיום שיח משמעותי באשר להנפקת מטבע דיגיטלי על ידי הבנק המרכזי של המדינה. מכיוון שאף מדינה מפותחת עדיין לא הנפיקה מטבע דיגיטלי באמצעות הבנק המרכזי לשימוש הציבור, טרם הצטבר ניסיון בהקשר זה. לכן, הדיון הוא תיאורטי ברובו, ומלווה באי ודאות לגבי השלכות אפשריות.

מטבע דיגיטלי בהנפקת בנק מרכזי מהווה התחייבות אלקטרונית של המדינה העשויה לשמש לביצוע עסקאות ולשמירת ערך הכסף. מטרת המטבע הדיגיטלי היא לשמש אמצעי תשלום ותחליף נאות לכסף מזומן. לפיכך, על מטבע דיגיטלי להיות בעל התכונות הבסיסיות הנדרשות מכסף: יחידת מדידה, אמצעי לשמירת ערך ואמצעי לביצוע עסקאות. הדו"ח של בנק ישראל מדגיש כי קיים הבדל בסיסי בין מטבע של בנק מרכזי לבין אמצעים אלקטרוניים מבזרים הנמצאים בשוק הפרטי כמו טוקנים או ביטקוין ודומיו, הן מבחינת טיב השימוש הפיננסי והן מבחינת הסיכונים למשקיע.

הטכנולוגיה: במטרה להנפיק שקל דיגיטלי, יש צורך בהקמת תשתית טכנולוגית שתאפשר ניהול בצורה מוגנת, מוצפנת, מבוזרת ונגישה. קשה להעריך את העלויות הכרוכות בהקמה ובתפעול של מערכת כזו. קשה להעריך גם את החיסכון שיייווצר בעלויות ההנפקה של שטרות ומטבעות.

מטרות: לבנק ישראל מסורה סמכות בלעדית להנפקת מטבע דיגיטלי המשמש הילך חוקי במדינה. השאלה היא אם קיים צורך להנפיק שקל דיגיטלי ואם הנפקתו תשיג את מטרות הבנק המרכזי. שוודיה, המדינה הנחשבת למובילה בתחום זה, מאופיינת כמדינה בה שימוש בכסף מזומן הולך ופוחת – באופן שעשוי להצדיק הנפקה של מטבע דיגיטלי כתחליף למזומן. על פי ממצאיו של צוות הבדיקה מטעם בנק ישראל, חלק מהמדינות, ביניהן דנמרק ואוסטרליה, החליטו שאין להן צורך לקדם מטבע דיגיטלי, מפני שמערך התשלומים שלהן כולל תשלומים מידיים, ואלה עונים על הצורך שמטבע דיגיטלי אמור לספק. כיום קיימות אפליקציות שמטרתן העברת כספים באמצעות הטלפון הסלולרי, כמו Pepper Pay או Bit, שתיהן אפליקציות בבעלות בנקים. במהלך שנת 2018, יותר ממיליון ישראלים פנו לשימוש תדיר באפליקציות אלו, לצורך העברת כספים מהירה בין אנשים פרטיים.

מהדו"ח עולה כי שקל דיגיטלי עשוי לתרום להגברת התחרות, אך עלול ליצור השפעות שליליות על יציבות המערכת הבנקאית. מטבע כזה צפוי לייקר את עלות המקורות לבנקים, כיוון שהם יצטרכו לגייס פיקדונות בריבית גבוהה יותר או להחזיק נכסים אחרים, מה שיכול לגרום לעליית הריבית על האשראי. מנגד, השקל הדיגיטלי עשוי לצמצם את האפשרות לבצע עסקאות בלתי מדווחות. במבט משווה, אמנם המדינות המפותחות טרם הנפיקו מטבע דיגיטלי, אך מספר מדינות בוחנות את אפשרות זו:

1. **שוודיה** – באוקטובר 2018 פרסם הבנק המרכזי סיכום של השלב השני בתהליך הנפקת מטבע דיגיטלי, ובו המלצה לבחון פתרונות טכנולוגיים ושינויי חקיקה נחוצים.

2. **אורוגוואי** – השלימה בהצלחה מחקר פיילוט במטבע דיגיטלי.

3. **ארצות הברית** – לא רואה צורך בהנפקת מטבע דיגיטלי, שכן מערכת הבנקאות הקיימת מוערכת כיעילה וחדשנית דיה.

4. **ונצואלה** – המדינה היחידה שהנפיקה מטבע דיגיטלי בגיבוי הממשלה. המטבע מהווה משלים למטבע הרשמי ומשמש הילך חוקי במדינה. לדברי נשיא ונצואלה, ביום הראשון להנפקתו של המטבע גייסה הממשלה סכום של 735 מיליון דולר. נטען כי המטבע, שנקרא "פטרו", הונפק במטרה לחלץ את ונצואלה מקריסה כלכלית.

בעולם מתקיים כיום שיח משמעותי באשר להנפקת מטבע דיגיטלי על ידי הבנק המרכזי של המדינה. מכיוון שאף מדינה מפותחת עדיין לא הנפיקה מטבע דיגיטלי באמצעות הבנק המרכזי לשימוש הציבור, טרם הצטבר ניסיון בהקשר זה. לכן, הדיון הוא תיאורטי ברובו, ומלווה באי ודאות לגבי השלכות אפשריות



ההמלצה המופיעה בדו"ח של בנק ישראל היא להימנע בשלב זה מהנפקת שקל דיגיטלי. בנק ישראל ימשיך לעקוב ולעדכן.

לדוח של בנק ישראל ראו:

<https://www.boi.org.il/he/NewsAndPublications/PressReleases/Documents>

Airbnb ויזמות רגולטורית

ביולי האחרון, עיריית ניו יורק חוקקה חוק עירוני לאסדרת פלטפורמות המתווכות בין שוכרי דירות לטווח קצר לבין משכירים, המוכרת ביניהן היא Airbnb. החוק החדש ייכנס לתוקף בפברואר 2019. החוק מגדיר שכירות לטווח קצר ככזו שאינה עולה על שלושים (30) ימים רצופים, והוא חל על כל גוף שמתווך בין משכירים לשוכרים עבור עמלות. החוק מחייב את הפלטפורמות להגיש דו"חות לעירייה על בסיס חודשי. הדו"חות יכללו מידע לגבי הכתובת שבה התקיימה השכירות; מידע על המשכיר; מידע על הנכס המושכר; משך הזמן שבו הדירה מושכרת; וסך התשלומים שקיבל המשכיר. החברה המפעילה את הפלטפורמה האינטרנטית מחויבת לקבל הסכמה של המשכיר למסור את המידע. היעדר דיווח יוביל לקנסות כספיים.



חברת Airbnb הגישה לבית המשפט במדינת ניו יורק בקשה לסעד הצהרתי ולצו מניעה כנגד עיריית ניו יורק, בטענה שהחוק החדש מפר את פרטיותם של המשתמשים ופוגע בזכויותיהם החוקתיות. נטען שהחוק אינו מבחין בין אזרחים העושים שימוש "רגיל" בפלטפורמה לבין אלו שמשתמשים בה באופן מסחרי, ולכן לא מטפל באופן יעיל בתופעת המלונאות הבלתי חוקית. ההליך מצוי בדיון בבית המשפט. בדומה לעיריית ניו יורק, עיריית סן פרנסיסקו חוקקה בשנת 2017 חוק עירוני המחייב את המשכירים בחובות שונות, ביניהן: קבלת היתרים להשכרה לטווח קצר ודיווח על הפעילות לעירייה. החוק בסן פרנסיסקו אוסר על Airbnb לפרסם דירות להשכרה שלא מדווחות לעירייה. בעקבות החוק, Airbnb פתחה בהליכים משפטיים שהסתיימו בפשרה בין הצדדים, בגדר הפשרה האמורה החברה הסכימה לבצע שינויים טכניים במערכת הנתונים שלה. בעקבות הסדר הפשרה, כל משכיר שנרשם ב-Airbnb לצורך השכרת דירה מחויב למסור מידע אישי הכולל שם וכתובת. לאחר הרישום לפלטפורמה Airbnb תעביר את המידע לעירייה.

התנהלות Airbnb בהליך המשפטי בסן פרנסיסקו מדגימה "יזמות רגולטורית" – כפי שכינו זאת לאחרונה פרופ' אליזבת פולמן וג'ורדן בארי במאמרם Regulatory Entrepreneurship. יזמות רגולטורית היא פרקטיקה של חברות מסחריות המפעילות את כוחן והוןן להשפעה על עיצוב הרגולציה באופן שיעלה בקנה אחד עם האינטרס שלהן. פרקטיקה זו מאפיינת חברות שהרגולציה מהווה גורם המשפיע באופן מהותי על המודל העסקי שלהן. אחד המאפיינים של יזמות רגולטורית הוא שהחברות אינן שואפות בהכרח לשינוי חקיקתי, אלא שמבחינתן מספיק שהחוק לא ייאכף באופן מלא. הסדר הפשרה אליו הגיעה Airbnb בסן פרנסיסקו ממחיש זאת בדיוק, שכן הסדר הפשרה אפשר לחברה לקבל מהעירייה הקלות ממגבלות שהוטלו עליה בחוק העירוני, ובכך נמנעה אכיפת החוק ככתבו וכלשונו נגד Airbnb.

ומה בישראל?

בפסיקה מחודש אוקטובר 2018 של המפקחת על מרשם המקרקעין בתל אביב נקבע כי בעל דירה אינו רשאי להשכיר את דירתו לפרקי זמן קצרים, אם תקנון הבית המשותף קובע שהדירות ישמשו למגורים בלבד. פסיקה זו מכירה בכוחם של בעלי דירות לרסן את התופעה של השכרת דירות לטווח קצר באתר של Airbnb, אתר booking, ודומיהם. המקרה שנבחן עסק בבית משותף בתל אביב. הנתבע היה בעל זכויות באחת הדירות, וברוב ימות השנה הוא התגורר בצרפת ונהג להשכיר את דירתו לפרקי זמן קצרים באמצעות Airbnb ו-booking. אלא שההשכרה לא התיישבה עם תקנון הבית המשותף שקבע כך: "השימוש בדירות יהיה אך ורק למגורים אפילו לא שימוש מעורב". בתביעה

יזמות רגולטורית היא פרקטיקה של חברות מסחריות המפעילות את כוחן והוןן להשפעה על עיצוב הרגולציה באופן שיעלה בקנה אחד עם האינטרס שלהן

בפסיקה מחודש אוקטובר 2018 של המפקחת על מרשם המקרקעין בתל אביב נקבע כי בעל דירה אינו רשאי להשכיר את דירתו לפרקי זמן קצרים, אם תקנון הבית המשותף קובע שהדירות ישמשו למגורים בלבד. פסיקה זו מכירה בכוחם של בעלי דירות לרסן את התופעה של השכרת דירות לטווח קצר באתר של Airbnb, אתר booking, ודומיהם



טענה נציגות הבית המשותף שהנתבע מפר את התקנון, משום שדירתו הופכת לדירת נופש בבניין המגורים. הנציגות הוסיפה כי השוכרים בדירה מתחלפים בקצב מהיר, וכל שוכר חדש גורם נזק לרכוש המשותף יקר הערך בבניין. מנגד, בעל הדירה טען כי הוא לא מפר את התקנון מאחר שהשוכרים משתמשים בדירה למגורים כבכל דירה אחרת – הם לא פותחים בה חנות או משרד. טענה נוספת הייתה שהוראות התקנון אינן חלות עליו, מכיוון שהוא לא לקח חלק ביצירתו.

המפקחת על רישום המקרקעין בתל אביב קיבלה את התביעה. החלטתה התבססה על כך שתקנון הבית המשותף מהווה חוזה בין הדיירים. השאלה הפרשנית הייתה: האם יעודה של דירה "למטרת מגורים" אוסר על השכרתה לטווח קצר? המפקחת בחנה פסיקה שדנה בשאלה פרשנית דומה בנוגע למונח "דירת מגורים", ומצאה כי המשמעות היא שימוש בדירה לתקופה ממשית ולא שימוש קצר וארעי. לכן, דירות שמושכרות לטווח קצר אינן עונות על המונח "למטרת למגורים". האיסור על "שימוש מעורב" חיזק פרשנות זו והמחיש את חשיבות השימוש בדירה למגורים של ממש, ולא לשכירות קצרת טווח. המפקחת הוסיפה כי כוונתו של מחבר התקנון הייתה ברורה: מניעת השכרות לטווח קצר כדי למנוע הידרדרות של מצב הבניין. דובר בבניין יוקרתי שכלל ציוד יקר ערך, על רקע ייחודו של הבניין, ניתן להבין כי הסעיף בתקנון נועד להגן על האינטרס הכלכלי של דיירי הבית המשותף, כמו גם על הרכוש היקר שבו.

החלטה חלוצית זו מוסרת לדיירים עצמם את ההכרעה בדבר האפשרות להשכיר דירה לטווח קצר בבתי משותפים. ראו:

ת"א 993/17 נציגות הבית המשותף מרח' חברון 12 בתל אביב נ' דריי' לני (10.10.2018)

משולחן הכנסת

צרכן גבר או צרכנית אישה – האם המחיר משתנה לפי המגדר?

באוקטובר 2018 פרסם מרכז המחקר והמידע של הכנסת [סקירה בנושא אפליית מחירים](#) לצרכן על בסיס מגדרי. אפליית מחירים פירושה גביית מחירים שונים למוצרים זהים או דומים, על רקע שונות בין פלחי השוק הצרכני: לפי אזור מגורים, מוצא, מגדר, גיל, תעסוקה, ועוד. החשש שמתעורר נובע מהעובדה כי היצרנים עשויים להשיא את רווחיהם בקביעת מחיר שונה לקהלים שונים בהתאם לרמת הביקוש של כל אחד מהפלחים. האם ישנם מוצרים שעבורם נשים מוכנות לשלם מחיר גבוה יותר מגברים? המחקר בדק מחירים של דיאודורנטים ומוצרי גילוח לנשים ולגברים בשנת 2017 ברשתות הפארם והסופרמרקטים ברחבי הארץ. מחירי המוצרים המיועדים לנשים נמצאו גבוהים ב-5% ועד כ-36% ממוצרים מקבילים המיועדים לגברים. במחקר צוין כי סיבה אפשרית לתמחור המפלה נעוצה בכך שנשים נוטות לראות בקניות פעילות חברתית ומהנה, וקונות יותר מוצרים הקשורים למראה חיצוני. מוצרים אלו מוגדרים כבעלי גמישות ביקוש נמוכה.



מחירי המוצרים המיועדים לנשים נמצאו גבוהים ב-5% ועד כ-36% ממוצרים מקבילים המיועדים לגברים. במחקר צוין כי סיבה אפשרית לתמחור המפלה נעוצה בכך שנשים נוטות לראות בקניות פעילות חברתית ומהנה, וקונות יותר מוצרים הקשורים למראה חיצוני

בארצות הברית, ה-[Gender Tax Repeal Act of 1995](#) אוסר על אפליית מחיר של מוצר או שירות על בסיס מגדר. איסור האפליה אינו חל שעה שאספקת המוצר או השירות לבני מגדר מסוים כרוכה בעלויות מיוחדות ומחייבת השקעה רבה יותר. על העוסק לפרט את השוני במחירים באופן ברור בקטלוג מחירים וכן בהצבת שילוט בבית העסק. עיריית ניו יורק ערכה [מחקר](#) שהתבסס על מדגם מוצרים ב-24 חנויות פיסיות ומקוונות בעיר. המחקר, שפורסם בשנת 2015, בחן כ-90 מוצרים שתומחרו בתמחור מגדרי, בחלוקה לפי סוג המוצר (צעצועים, ביגוד, טיפוח ובריאות). נמצא שבכל הקטגוריות, המוצרים המיועדים לנשים תומחרו במחיר גבוה ממוצרים דומים שהוצעו לגברים. מסמך של [הקונגרס האמריקני](#) משנת 2016 מציין כי למרות שכוח הקנייה של נשים גבוה ברגיל משל גברים – כמי שבדרך כלל עורכות קניות לבית – הן סובלות מתמחור מפלה לרעתן.

נזכיר כי בישראל, בית המשפט המחוזי בלוד אסר על אפליית מחירים על בסיס מגדרי מצד חברות ביטוח: [ת"צ \(מרכז\) 8214-05-14 מירב נ' אי.די.איי. חברה לביטוח בע"מ](#) (23.8.2018). באותו ענין דובר בהסדר שזיכה נשים בלבד בשירות חינם להחלפת צמיג ברכב. ההסדר נפסל מהטעם שהוא יוצר אפליה מגדרית פסולה.



ברינות ברשת

ביוני 2018 פרסמה הלשכה המשפטית של הכנסת סקירה אודות תופעת הברינות ברשת, אשר למרבה הצער גברה בשנים האחרונות. בסקירה צוין כי חסרה הגדרה ברורה ל"ברינות ברשת", והוצע שמדובר בהתנהגות הכוללת שלושה מרכיבים מרכזיים: שימוש במידע ובטכנולוגיה; לצורך התנהגות נשנית, מכוונת ותוקפנית; מתוך מטרה לפגוע באחרים.

מהסקירה עולה כי קורבנות הברינות ברשת סובלים מתופעות פסיכולוגיות קשות, ובמקרים קיצוניים מגיבים בהתאבדות. על מנת להתמודד עם התופעה מציעים מחוקקים בעולם שתי דרכים מרכזיות. האחת: חקיקה ישירה – "יש מאין" של עבירות או עוולות חדשות וייעודיות. דרך זו עתידה לייחד לתופעה הסדר משל עצמה, ובכך (יש סבורים) להביא לצמצום היקפה. מנגד, יש הטוענים כי יצירת עבירות חדשות תיצור עומס על מערכת האכיפה העמוסה ממילא. דרך אחרת להתמודד עם הבעיה היא חקיקה עקיפה "יש מיש", תוך שימוש בחוק הקיים. זאת, כדי לא לגרום להפלת יתר או ללחץ מוסרי אשר יפגע במשתמשים המבקשים להשתמש ברשת לשיח חיובי ומועיל ולהביא לפגיעה בחופש הביטוי. בישראל, הטלת אחריות פלילית או אזרחית נסמכת על: חוק העונשין, דיני הנזיקין, חוק הגנת הפרטיות וחוק איסור לשון הרע. לאור העובדה כי הוראות החוק הקיימות לא מכסות את כלל הפעולות שמוגדרות כברינות ברשת, והיסוד הנפשי או העובדתי הנדרש לוקה בחסר – לא ניתן, בחלק גדול של המקרים, להטיל אחריות משפטית.



מדינות רבות תופסות את הברינות ברשת כתופעה המתייחסת לבני נוער ולכן החקיקה העולמית נוגעת בעיקר לקטינים

מדינות רבות תופסות את הברינות ברשת כתופעה המתייחסת לבני נוער ולכן החקיקה העולמית נוגעת בעיקר לקטינים. ממצאי המחקר מלמדים על מודלים שונים להתמודדות. בארצות הברית, ב-14 מדינות קיימת חקיקה שנועדה לטפל בברינות ברשת על ידי הטלת אחריות פלילית. בשלוש מדינות מתוכן קיימת חקיקה ישירה וב-11 הנותרות מוטלת אחריות מכוח הרחבה של עבירת ההטרדה. בחמש מדינות נקבע שאחריות פלילית תחול רק במקרה שמדובר על הטרדת קטינים או תלמידי בית ספר. בנוסף, ברחבי ארצות הברית ניתן להטיל אחריות אזרחית מכוח הגנת הפרטיות, השמצה וגרימת מצוקה נפשית בזדון. לצורך הוכחת העוולה האחרונה נדרש להוכיח שמעשה המעוול הוא קיצוני ומזעזע (Extreme and Outrageous).

בקנדה, המודל הרווח הוא חקיקה עקיפה המנוסחת באופן רחב ומאפשרת הטלת אחריות פלילית מכוח עבירות קיימות: הטרדה פלילית, איומים, תקיפה ותקיפה מינית, איסור לשון הרע, סחיטה, גניבת זהות, אילוץ באיומים, שימוש לרעה במידע ועוד. לצד אלה, נחקק חוק הגנה מפני פשיעה ברשת – חקיקה ישירה – מכוחו ניתן להטיל אחריות פלילית על המפיץ ברשת תמונות אינטימיות של אדם תוך פגיעה חמורה בפרטיות. בקנדה ניתן להטיל אחריות אזרחית מכוח דיני לשון הרע או מכוח עולות הרשלנות. **בבריטניה**, המודל הרווח הוא חקיקה עקיפה המאפשרת הטלת אחריות על ברינות ברשת מכוח עבירות: פרסום דברי תועבה, פגיעה בסדר הציבורי, יצירת חרדה או מתח נפשי בזדון או שלא בזדון, והטרדה. קיימת גם עבירה של שימוש לרעה ברשת תקשורת ושימוש לא ראוי ברשת תקשורת אלקטרונית ציבורית. **בצרפת**, ניתן להטיל אחריות פלילית או אזרחית מכוח חקיקה עקיפה שעוסקת באיסור לשון הרע ובהטרדה. עבירות פליליות שקיימות בדיון הצרפתי כוללות איסור ביוש בפומבי ואיסור על ברינות בעלת אופי מיני. בדיון הצרפתי קיים מדרג לעונש עבור ברינות רשת שמעשיהם פוגעים בקטינים או באוכלוסיות מוחלשות. בנוסף, אחריות אזרחית תוטל על מעשי ברינות ברשת מכוח עולות: פגיעה בפרטיות ופגיעה בשמו הטוב של האדם או השמצה.

באוסטרליה, קיימת חקיקה ישירה של עבירות פליליות שהתווספו לדיון הקיים העוסקות בפגיעה באחרים בעת שימוש ברשת לשם גרימת נזק או איום ממשי להריגה, הטרדה או פגיעה באחר. קיימת גם חקיקה עקיפה שמאפשרת הטלת אחריות פלילית מכוח עבירות: הטרדה, תקיפה, מעקב, איום, פגיעה בפרטיות ופגיעה בשמו הטוב של



האדם ובתוך כך עבירת ההשמצה. באשר לאחריות אזרחית, היא תוטל מכוח עוולות: תקיפה, פגיעה בפרטיות, השמצה או גרימת נזק נפשי בזדון. **בניו זילנד**, קיימת חקיקה ישירה שמאפשרת הטלת אחריות פלילית על מי שבמעשהו גורם נזק על ידי הפצת תוכן דיגיטלי. בנוסף, ניתן להטיל אחריות פלילית מכוח חקיקה עקיפה שכוללת את העבירות: הטרדה, פגיעה בפרטיות וסיוע או עידוד של התאבדות. לעומת האחריות הפלילית שקבועה בחקיקה, אחריות אזרחית תוטל מכוח דוקטרינות שנקבעו על ידי בתי המשפט ובעיקר מכוח העוולות: פגיעה בפרטיות, הפרת אמון, גרימה מכוונת של נזק נפשי ואיסור לשון הרע.



האם הגיעה העת לחוקק בישראל חוק ייעודי שיטפל בתופעה של בריונות ברשת?
למחקר ראו: <https://fs.knesset.gov.il/globaldocs/MMM>

זהירות! אופניים חשמליים

עד לאחרונה, נהיגה בכלי ניווד חשמליים כמו אופניים או קורקינט – לא הוסדרה בחוק באופן מפורש. בינואר 2019 נכנסו לתוקפן **תקנות חדשות** לפקודת התעבורה, התשכ"א–1961, הקובעות כי רוכבי אופניים חשמליים או קורקינט חשמלי חייבים לשאת רישיון נהיגה או לעבור קורס הכשרה ייעודי לנהיגה במכשירים אלה. בתקנות נקבעו הוראות בדבר גילו המינימלי של הרוכב – 16 שנים; חובת נסיעה בנתיב מיוחד; חובת לבישה של אפוד זוהר בחשיכה, וכן חובה לחבוש קסדת מגן.

כפי שעולה **מדו"ח מבקר המדינה**, התקנות נחקקו על רקע עלייה חדה בביקוש לניוד באמצעות אופניים וקורקינט חשמליים, מהלך המגביר את הצורך לשמור על בטיחות הרוכבים והציבור. עד היום, נהיגה בכלים אלה לא הייתה טעונה רישיון מיוחד. בשנים האחרונות, חברות מסחריות ברחבי העולם החלו להפעיל שירות ניווד באמצעות קורקינטים חשמליים שיתופיים. בשורה זו הגיעה גם לישראל: לפי **פרסומים באמצעי התקשורת**, החל מאוגוסט 2018, חברת התחבורה האמריקנית Bird החלה להפעיל שירות שיתופי של קורקינטים חשמליים בתל אביב. אמצעי ניווד חשמליים אלה, פרטיים ושיתופיים, עשויים להקל על העומס בכבישים, אך הם יוצרים מקור חדש של סיכון תעבורתי, המחייב לנהוג במשנה זהירות. יש לקוות כי התקנות החדשות יענו על צורך זה.

מימון המונים

תיקון משנת 2015 לחוק ניירות ערך ייסד את האפשרות של חברות פרטיות לגייס הון מהציבור במנגנון של "מימון המונים", וזאת על ידי פלטפורמות אינטרנטיות המכונות "רכז הצעה" (ראו פרק ה'5 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח–1968). בהשלמה למהלך זה, ביום 8.12.2018 הוצא **צו איסור הלבנת הון (חובות זיהוי, דיווח וניהול רישומים של רכז הצעה למניעת הלבנת הון ומימון טרור)**, התשע"ט–2018. בהתאם לפרסום של **הרשות לאיסור הלבנת הון ומימון טרור** מנובמבר 2018, מטרת הצו היא למנוע ניצול של גופים פיננסיים למטרות הלבנת הון ומימון טרור. משמעות הצו היא הטלת חובות שונות על גופים פיננסיים, כמו: זיהוי, דיווח, וניהול מרשם לגבי הלקוחות.

הצו כולל הקלות שונות המשקללות את מאפייניו של כל רכז הצעה באשר הוא ואת הסיכונים להלבנת הון בפעולות מסוימות המתבצעות באמצעותו. ההקלה המשמעותית במסגרת הצו נוגעת לגיוס הון מהציבור בהיקפים נמוכים יחסית: הרשות ניירות ערך מצאה שגיוס הון מהציבור מפוזר בסכומים חד פעמיים נמוכים יחסית שאינם מעוררים חשד להלבנת הון. לכן הוצע להקל על רכז הצעה בהתקשרותו עם "משקיע בסכום נמוך" המוגדר כמשקיע שבמהלך תקופה של חצי שנה ביצע פעולות בסכום מצטבר שאינו עולה על 50,000 שקלים. הקלות נוספות נוגעות לפטור מחובת רכז הצעה לאמת את פרטיו של משקיע בסכום נמוך באמצעות דרישת מסמכים מאמתים; פטור מהצהרה על פעולה עבור נהנה או על זהות בעל שליטה; פטור מזיהוי פנים אל פנים ועוד. הקלות אלו לא יחולו לגבי פעילות חוזרת של משקיע בסכום נמוך, המעוררת חשש להלבנת הון ולמימון טרור. בזכות ההקלות, רשות ניירות ערך תנסה לקדם הקמתו של ערוץ אלטרנטיבי לגיוס הון או אשראי מהציבור באמצעים מקוונים מבלי שהמלווה יחויב להירשם כחברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך.

בינואר 2019 נכנסו לתוקפן תקנות חדשות לפקודת התעבורה, התשכ"א–1961, הקובעות כי רוכבי אופניים חשמליים או קורקינט חשמלי חייבים לשאת רישיון נהיגה או לעבור קורס הכשרה ייעודי לנהיגה במכשירים אלה



תיקון משנת 2015 לחוק ניירות ערך ייסד את האפשרות של חברות פרטיות לגייס הון מהציבור במנגנון של "מימון המונים", וזאת על ידי פלטפורמות אינטרנטיות המכונות "רכז הצעה"



הסכם הפצה אינו הסדר כובל

ת"א (ת"א) 35723-02-15 הכרם – משקאות חריפים בע"מ נ' ארודן בע"מ ואח', מיום

15.7.2018

חב' ארודן בע"מ עוסקת בייבוא, שיווק, מכירה והפצה של משקאות חריפים ובעלת הזכויות במותג משקה וודקה המכונה "ואן גוך". הכרם משקאות חריפים בע"מ היא חברה פרטית העוסקת בייבוא, שיווק והפצה של משקאות אלכוהוליים ויינות. בספטמבר 2010 חתמו הצדדים על הסכם הפצה, במסגרתו קיבלה הכרם את הזכות הבלעדית להפיץ ולמכור בארץ את המוצרים המיובאים על ידי ארודן (בתוך כך גם את מותג ואן גוך). בשלב מסוים, הצדדים ניהלו מגעים באשר לשינוי תנאי ההתקשרות, ובפרט שיעור העמלה שארודן תשלם להכרם, זאת נוכח צרכים תזרימיים של ארודן. המשא ומתן נכשל. בפברואר 2015 הודיעה ארודן על ביטול הסכם ההפצה בשלוש עילות: הפרת סעיף הבלעדיות החוזי על רקע מכירת מוצרים של חברות מתחרות; שיווק וקידום מוצרי "וודקה סטולי" על חשבון מוצרי ארודן; וכן טענה לפיה הסכם ההפצה מהווה "הסדר כובל" אופקי לפי סעיף 2(א) לחוק התחרות הכלכלית, התשמ"ח-1988, ועל כן ההסכם בטל.

בית המשפט דחה את הטענה לפיה הסכם הפצה מהווה הסדר כובל. העלאת טענה כזו, בניסיון להתנער מהסכם שאינו מתאים עוד כלכלית לאחד מבעלי הדין, מנוגדת לעקרון תום-הלב. הסכם ההפצה נותח כהסדר אנכי ולא אופקי: בעת חתימת ההסכם, הצדדים לא ראו עצמם כמתחרים אלא כמצויים ביחסי ספק-מפיץ (כמנוסח אף בהסכם עצמו). אמנם, שתי החברות מתחרות בתחום מסוים, הוא שוק הוודקה הלבנה; ואולם נמצא שלא קיימת תחליפיות ממשית בין משקאות הוודקה וגם הצרכנים אינם רואים את הסוגים השונים של הוודקה כמתחרים זה בזה. מדובר אם כן בהסכם הפצה בין ארודן, כיבואנית של וודקה, לבין הכרם בכובעה כמפיץ. משום שמדובר בהסדר אנכי, אין להחיל על ההסכם את החזקות החלוטות המנויות בסעיף 2(ב) לחוק התחרות הכלכלית (בהתאם להלכת שופרסל).

בית המשפט הוסיף ובחן אם תניות שונות בהסכם ההפצה מהוות הסדר כובל פסול: **תניה להכתבת מחיר:** ארודן טענה כי במסגרת הסכם ההפצה נקבע מפורשות מה יהיה המחיר בו תמכור הכרם את מוצרי ארודן ללקוחותיה, מה תהיה עמלת ההפצה שתגבה הכרם ומה יהיה המחיר בו תמכור ארודן להכרם את אותם מוצרים. בית המשפט דחה את הטענה לפיה מדובר בכבילה פסולה. כלל הוא, כי על מנת שתניה של הכתבת מחירים תהווה הסדר כובל עליה להכתיב את המחיר לצרכן, בנבדל מהכתבת המחיר לצד הנכבל. ההתניה בהסכם ההפצה קובעת את המחיר בו תרכוש הכרם את מוצרי ואן גוך, זאת ותו לא. אין בהסכם ההפצה תניה המכתיבה את המחיר הסופי לצרכן הקצה. לכן, לא קיימת הכתבת מחירים ואין מדובר בהסדר כובל.

תנית הבלעדיות: בית המשפט ציין כי הסכמי הפצה רבים כוללים תניות בלעדיות. מדובר בנוהג ידוע, כלכלי לשני הצדדים להסכם, אשר לעיתים רבות מיטיב עם הצרכנים. הסכם הפצה בלעדית, מכוח היותו הסדר אנכי, נבחן לאור הוראת סעיף 2(א) לחוק התחרות הכלכלית. נמצא כי התחרות בין הצדדים היא שולית, כך שתנית הבלעדיות לא פגעה באופן משמעותי (אם בכלל) בצדדים עצמם. מדובר בשוק הכולל מספר מפיצים, אשר כל אחד מחזיק במספר מותגים המעשירים את מגוון המוצרים. הסכם ההפצה שיפר את יכולתה של ארודן להגיע עם מוצרי ואן גוך לנקודות מכירה רבות, שבמקביל גם העשירה את מבחר המשקאות שמציעה ללקוחותיה. כפועל יוצא מכך, גם ציבור הצרכנים לא יצא נפסד מההסכם. גם כאן, נקבע שאין מדובר בתניה אסורה לפי חוק התחרות הכלכלית.

יבוא מקביל והעברת מידע: בית המשפט הוסיף ודחה את הטענה לפיה האיסור החוזי על יבוא מקביל יצר הסדר כובל, משום שלא היה באיסור זה כדי לכבול צדדים שלישיים שאינם צד להסכם. עוד נפסק כי העברת מידע בין הצדדים בנוגע למוצרים נשוא ההסכם אינה מהווה כבילה אסורה. מדובר בדרישה לגיטימית, שנועדה לאפשר לשני צדדים מידע אודות אופן קיומו של הסכם ההפצה והמאפשרת להם לשפר את ביצועיהם.

הוגש ערעור לבית המשפט העליון (ע"א 7545/18).



בית המשפט דחה את הטענה לפיה הסכם הפצה מהווה הסדר כובל. העלאת טענה כזו, בניסיון להתנער מהסכם שאינו מתאים עוד כלכלית לאחד מבעלי הדין, מנוגדת לעקרון תום-הלב

כלל הוא, כי על מנת שתניה של הכתבת מחירים תהווה הסדר כובל עליה להכתיב את המחיר לצרכן, בנבדל מהכתבת המחיר לצד הנכבל



הליך פלילי בגין אי-מסירת מסמכים לרשות התחרות

בהודעה לעיתונות מיום 10 לדצמבר 2018 נמסר כי רשות התחרות החליטה, בפעם הראשונה, לפתוח בהליך פלילי נגד תאגיד ובעל תפקיד בחברה בעבירה של אי-מסירת נתונים.

מדובר בחקירה שמנהלת הרשות אגב תלונות כנגד "חוליות" אגודה שיתופית חקלאית בע"מ בהיותה מונופולין ובשל החשד שהפסיקה למכור מוצרים ולבטל הנחות ללקוחות שהחלו לרכוש מוצרים מתחרים מיובאים. לרשות נמסרו מסמכים מועטים במענה לבקשתה, ועלה החשד כי מסמכים רבים הוסתרו. במהלך החקירה נתגלו עשרות מסמכים רלוונטיים שלא נמסרו. מאחר שבמקרה זה התגבשה אצל הרשות אינדיקציה על אי מסירת הפרטים במתכוון, הוחלט לפתוח בהליך פלילי. במסגרת הסדר טיעון, האגודה ומנכ"ל האגודה יודו שנמנעו מלמסור מסמכים שנדרשו מהם.

מדובר במהלך תקדימי. בעבר, אירועים מסוג זה הסתיימו בהטלת עיצומים כספיים במסגרת אכיפה מנהלית. במסגרת הסדר הטיעון הוסכם לבקש מבית המשפט לגזור על המנכ"ל ריצוי עבודות שירות במשך שבועיים, קנס כספי בסך 50,000 שקלים ומאסר על תנאי. על האגודה יתבקש בית המשפט לגזור קנס כספי בסך 150,000 שקלים. טרם ניתן פסק דין המאשר את הסדר הטיעון.

להחלטת רשות התחרות ראו:

<http://www.antitrust.gov.il/subject/241/item/35395.aspx>

קבוצות רכישה – האם תזכיר החוק יפיג את חששות הציבור?

לאחרונה פרסם משרד המשפטים תזכיר-חוק שעניינו אסדרה של קבוצות רכישה בישראל: תזכיר-חוק קבוצות רכישה, התשע"ח-2018. עיקרי החקיקה המוצעת מחייבים את מארגני הקבוצה להציג לניצעים תכנית מפורטת וחוות דעת שמאית; לגלות פרטים ולהציע הסכם שיתוף מפורט; למנות לקבוצה נציגות ולקבוע דרכים להחלפתה; למנות נאמן ולקבוע דרכים להחליפו; ולדאוג לרישום זכויות חברי הקבוצה.

החקיקה המוצעת מבקשת להתמודד עם מקרים בהם משקיעים בקבוצת רכישה הפסידו את כספם ולא הצליחו להגיע לבעלות הנכספת בדירה. תזכיר-החוק עוקב אחר המלצות צוות בין-משרדי לבחינת ההיבטים המשפטיים הנוגעים לקבוצות רכישה, בראשות המשנה ליועץ המשפטי לממשלה (משפט אזרחי). הצוות כלל נציגים ממשרד המשפטים, משרד האוצר, משרד הבינוי והשיכון, רשות המסים, הרשות להגנת הצרכן וסחר הוגן ובנק ישראל. חברי הצוות שמעו מארגנים של קבוצות רכישה בעלי ניסיון בתחום, עורכי דין העוסקים בנושא, נציגי בנקים, נציגי התאחדות בוני הארץ, נציגי התאחדות הנאמנים בשוק ההון וכן חברים בקבוצות רכישה. בדו"ח שהוגש על ידי הצוות הבין-משרדי צוינו כמה פגמים מהותיים הדורשים מענה, שהעיקרים שבהם: (1) **בעיית פערי המידע**. במקרים רבים רוכשים אינם מודעים לכך שמדובר בקבוצת רכישה, והם אינם יודעים מהן המשמעויות הנגזרות מכך. הצוות מצא שקיימים פערי מידע בין מארגני הקבוצה למשקיעים, הנובעים מפרקטיקות שיווק ופרסום מטעות.

(2) **תנאים חוזיים**. לא אחת קיימים תנאים מקפחים וחד צדדיים אשר נותנים למארגן קבוצת הרכישה יתרון על פני חברי הקבוצה, וזאת, אף תוך פגיעה באינטרס החברים וחיפתם לסיכונים.

א. אופן ניהול הכספים. ניהול כספי הקבוצה חושף את החברים לסיכונים בלתי סבירים שנגזרים מהסדרי ניהול שנקבעים בחוזה מול המארגנים. במנגנון הגבייה המקובל, התשלום המלא מתבצע סמוך לחתימה על הסכם השיתוף שמיועד לרכישת הקרקע. הסדרי ניהול רבים מכריחים את הרוכשים להעביר כספים לנאמנות שמאפשרת למארגן להשתמש בכספי הקבוצה למטרות שאינן בהכרח הרכישה.



רשות התחרות החליטה, בפעם הראשונה, לפתוח בהליך פלילי נגד תאגיד ובעל תפקיד בחברה בעבירה של אי-מסירת נתונים



החקיקה המוצעת מבקשת להתמודד עם מקרים בהם משקיעים בקבוצת רכישה הפסידו את כספם ולא הצליחו להגיע לבעלות הנכספת בדירה



ב. רישום הזכויות בקרקע. לעיתים המארגן, שרושם את הזכויות בקרקע לטובתו, הוא גם חבר הקבוצה – באופן שחלקו היחסי גדול לעומת חלקיהם של שאר חברי הקבוצה. אלא שהחלק שנרשם לא תואם לתשלום שהעביר המארגן או לתמורה שעתיד לקבל בסיום התהליך. לעיתים מספר החברים בקבוצה גדול ממספר היחידות שניתן יהיה לבנות בבוא היום על הקרקע, כך שחבר בקבוצה יכול להיוותר ללא הקרקע וללא הכסף שהשקיע.

ג. סיום ההתקשרות. במקרים רבים ישנו קושי מצד הרוכש להשתחרר מהקבוצה, אם ירצה בכך. ישנן קבוצות רכישה שהתגבשו לפני שנים ומאז החתימה על מסמכי ההצטרפות, דבר לא התקדם.

קיימת התייחסות גם להתנהלות קבוצת הרכישה ולאופן קבלת ההחלטות בה, להסדרי שכר טרחת המארגן, לקושי לקבל מימון לפרויקט אם וכאשר יסיים המארגן את תפקידו ו"כבילה" של חבר לקבוצת רכישה שאינה מתפקדת.

במסגרת הדו"ח הוצגו שלוש חלופות לאיזון המשך פעילותן של קבוצות רכישה תוך מזעור עלויות הרגולציה ושמירה על זכויות החברים. החלופה הראשונה שנבחנה היא המשך המצב הקיים; החלופה השנייה היא החלת דין דומה לחוק המכר (דירות) ולחוק המכר (הבטחת השקעות). החלופה השלישית, וזו שנבחרה: יש לגבש רגולציה רכה להגנה על זכויות החברים בקבוצת רכישה ולהפחתת הסיכון המוטל עליהם.

עיקרי ההמלצות של הצוות הבין-משרדי: החלת חובות גילוי מוגברות על מארגני הקבוצה משלב השיווק; קביעת טופס גילוי קצר ובהיר בנוסח מחייב; קביעת סכום מקסימלי לגביית דמי השתתפות; קביעת אומדן עלויות המוטלות על המשתתף עד לקבלת הדירה; איסור שיווק קרקע שאין לגבייה תכנון מפורט; ניהול כספי הקבוצה בחשבון נאמנות סגור; הטלת חובה על המארגן לרשום בפרק זמן מסוים הערת אזהרה ולאחר מכן בעלות על שם הרוכשים, ומתן אפשרות לחברים להשתחרר מהקבוצה בניסיונות מסוימות.

לדו"ח של הצוות הבין-משרדי בנושא קבוצות רכישה ראו באתר: https://www.gov.il/BlobFolder/news/purchasing_groups/

חידושים בתחום הצרכנות תוויות על בגד

שר הכלכלה והתעשייה תיקן לאחרונה את **צו הגנת הצרכן (סימון טובין)**, התשמ"ג-1983, וכן את צו יבוא חופשי, התשע"ד-2014. מטרת התיקונים היא להקל על ספקים של מוצרי ביגוד והלבשה בסימון הביגוד. נקבע שאין צורך בסימון ביגוד בשפה העברית כאשר קיימת תווית באנגלית, ובלבד שקיימות הוראות כביסה התפורות על הבגד עצמו. כן בוטלה החובה לסמן בעברית מוצרים הנמכרים במכר מרחוק באמצעות האינטרנט.

העלויות הכרוכות בסימון מוצרים בעברית נובעות משום שמדובר בתהליך ארוך ומסורבל: תפירת התוויות בעברית, אחסנת הפריטים, רכישת שירותי תפירה, הדפסת תוויות והפקדת פיקדונות – פעולות שהיבואן נדרש לבצע על מנת שהסחורה תורשה להיכנס לישראל למכירה לצרכן הישראלי. עלויות אלו מתבטאות בייקור מוצרים, מפני שיבואנים נוטים לגלגל את העלויות על הצרכן. תהליך הצמדת התוויות גם מפלה לרעה יבואנים קטנים, חסרי כוח קנייה מול היצרנים הזרים, אשר נאלצים לייבא את פרטי הלבוש כשהם מסומנים באנגלית בלבד. החובה לסמן ביגוד בעברית גורמת גם לעיכוב הסחורה במכס. מורכבות התהליך והעלויות הגבוהות הכרוכות בו מעמידות חסם כניסה בתחום יבוא מוצרי הלבשה – מה שמביא לפגיעה בפוטנציאל התחרות.

בדו"ח של הרשות להגנת הצרכן וסחר הוגן לשנת 2018 נרשמה בהקשר זה התייחסות לחוות דעתה של מנהלת מרכז חת לחקר התחרות והרגולציה, השופטת בדימוס ד"ר איריס סורוקר: "מצדדת בעמדת הרשות לפיה ניתן וראוי להקל בנטל הרגולטורי. שעה שהצרכן רוכש פרטי לבוש מספק זר באמצעות האינטרנט, דומה כי חובת סימון

יש לגבש רגולציה רכה להגנה על זכויות החברים בקבוצת רכישה ולהפחתת הסיכון המוטל עליהם



נקבע שאין צורך בסימון ביגוד בשפה העברית כאשר קיימת תווית באנגלית, ובלבד שקיימות הוראות כביסה התפורות על הבגד עצמו



בעברית מהווה הכבדה שלא לצורך. לגבי כביסה יש לחייב בסימון על הבגד. כביסה שלא בהתאם להוראות היצרן צפויה לפגום בבגד. כך גם לגבי שם הסיב וזאת מחשש לתגובה אלרגית. הסימון יכול להיעשות בעברית או באנגלית או בצורה גרפית."

לדו"ח המסכם של רשות הגנת הצרכן וסחר הוגן לשנת 2018 ראו באתר:
<http://economy.gov.il/Trade/ConsumerProtection>

ביוש רגולטורי

ביום 12 לדצמבר 2018 – כשנה וחצי לאחר פרסום צו הגנת הצרכן (סימון טובין) (סימון טובין במחיריהם הממוצע במדינות מחוץ לישראל) (הוראת שעה), התשע"ז-2017 – פורסם [תיקון](#) לצו, בעניין הצגה השוואתית של מחירי מוצרים בארץ ובעולם (ראו: [באתר הרשומות ובאתר הרשות להגנת הצרכן ולסחר הוגן](#)).

הצו מחייב עוסק להציג על גבי מוצר את מחירו בצורה ברורה וקריאה. החידוש בצו הוא בהטלת חובה על העוסק להציג – בשלט בולט בבית העסק – את מחירי המוצרים הזדוים הנמכרים במדינות זרות, וזאת במטרה ליידיע את הצרכן אודות פערי מחירים בין השוק הקמעונאי בישראל לבין מדינות בחו"ל. הממונה על הגנת הצרכן וסחר הוגן פרסם הנחיות לביצוע הצו ביום 12.12.2018. ההנחיות מבארות כי על העוסק להציג בעסקו שלטים להשוואת מחירים בהם יצוין המחיר של המוצר בשקלים במדינות מחוץ לישראל. ההנחיות מחייבות לציין את שם מדינת ההשוואה וכן הערה לפיה המחיר להשוואה מוצג בתוספת מע"מ. הצו מטפל במידות השלט, מחייב כיתוב באותיות וספרות ברורות וקריאות, ודורש עדכון של השלט עד עשרה ימי עסקים מיום פרסום רשימת הטובין הרבעונית ברשומות. עודכנה גם טבלת המוצרים שבתוספת לצו וכן שערי החליפין במטבעות השונים. כן נוספו שתי מדינות חדשות לבדיקת מחירים השוואתית – דרום קוריאה וקנדה. בתיקון נקבע גם כי רשימת הטובין תעודכן "לא יותר מפעם ברבעון". בהנחיות הממונה צוין כי מטרתם של השינויים בתיקון לצו היא להקל על קמעונאים, כך שתוטל עליהם חובה מידתית וינתן להם זמן התארגנות לביצוע.

ניתן לומר, כי הטלת חובה על עוסק לפרסם מחירים השוואתיים למוצרים זדוים הנמכרים בחו"ל נועדה לביישו, ובדרך זו ליצור לחץ להוזלת מחירים בישראל. זהו מהלך של רגולציה רכה, העושה שימוש ב"ביוש רגולטורי" ככלי להשגת יעדים. סנונית ראשונה להסתמכות על הצו מופיעה בבקשה לאישור תובענה ייצוגית שהוגשה מכוח עילה זו, לפי דיני הגנת הצרכן: ת"צ (חי') 18-06-19811 פואד חורי נ' שופרסל בע"מ, מיום 10.06.2018. בבקשה נטען כי המבקשים רכשו מוצרים הנכללים בתוספת לצו, לגביהם קיימת חובת שילוט, אך לא הוצבו שלטים המתייחסים למחיריהם הממוצעים במדינות מחוץ לישראל. נטען כי עוסק שלא נוהג כאמור בצו מפר את הוראותיו, אשר "נועדו להגן על הצרכן, כך שבעשותו עסקה יעמוד לראשותו מלוא המידע ההוגן והנאות על פיו יוכל לכלכל צעדיו ולגבש החלטתו בדבר פעילותו הצרכנית". המבקשים דורשים סעדים של צו הצהרתי וצו עשה, פיצוי המבקשים והקבוצה בסך של 12,939,075 שקלים בגין נזקים ממוניים ופיצוי בסך של 250,000 שקלים בגין נזקים לא ממוניים.

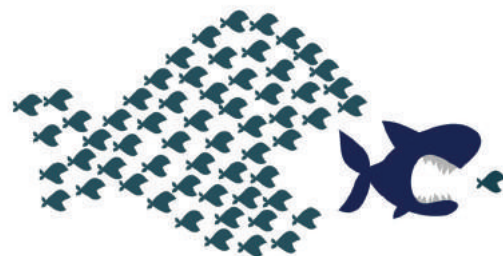
איך לאשר בקשה לתובענה ייצוגית?

בהחלטה חדשה מאוקטובר 2018 של ה-United States Court of Appeals for the First Circuit הוחמר הרף לאישור בקשות לתביעות ייצוגיות. על פי ההחלטה, שאלה מנחה באישור תובענות ייצוגיות היא, אם ניתן לנהל את התביעה הייצוגית באופן סביר, למרות שהקבוצה התובעת כוללת בתוכה תובעים שלא נפגעו.

מקרה שהיה כך היה: יצרן תרופות בשוק האמריקני מכר את התרופה Asacol מוגנת בפטנט. במהלך מכירתו הבחין שמועד פקיעת הפטנט קרב והחליט להפסיק לשווק את התרופה. היצרן הציע לציבור תרופה חלופית בשם Delzicol אשר גם היא הייתה מוגנת בפטנט. על אף השוני בשם, תוכן התרופה החדשה היה כמעט זהה לתרופה הישנה. על פי ממצאי בית המשפט, מאחורי המהלך לא עמדה תכנית שיווק מותגית, אלא תכנית אנטי-תחרותית של יצרן התרופות – היצרן רצה לשמר את פטנט תרופת Asacol ולכן החליף אותה בתרופה חדשה טרם פקיעת הפטנט.

החידוש בצו הוא בהטלת חובה על העוסק להציג – בשלט בולט בבית העסק – את מחירי המוצרים הזדוים הנמכרים במדינות זרות, וזאת במטרה ליידיע את הצרכן אודות פערי מחירים בין השוק הקמעונאי בישראל לבין מדינות בחו"ל

הטלת חובה על עוסק לפרסם מחירים השוואתיים למוצרים זדוים הנמכרים בחו"ל נועדה לביישו, ובדרך זו ליצור לחץ להוזלת מחירים בישראל?



השאלה שבית המשפט התמודד עמה הייתה אם יש לאשר תביעה ייצוגית כאשר עשרה אחוזים מקבוצת התביעה כלל לא נפגעו. הנתבע, באמצעות מומחים מטעמו, הצליח להראות כי חלק מהתובעים לא נפגעו, בכך שהוכיח כי אלה היו ממשיכים לצרוך את התרופה גם אם לשוק הייתה נכנסת תרופה גרירת במחיר מוזל. הערכאה הראשונה, **בית המשפט במדינת מסצ'וסטס**, אישר את הבקשה לאור ההלכה לפיה ניתן לנפות תובעים שלא נפגעו לאחר אישור הבקשה לתביעה ייצוגית ובמהלך בירור התובעה.

בערעור של יצרן התרופות, בית המשפט הפדרלי הפך את ההחלטה פה אחד. הוסבר כי ההלכה לפיה ניתן לאשר תביעה ייצוגית שכוללות פרטים שלא נפגעו מותנית בהיותה ברת-יישום, קרי: כשלא מתעורר צורך בניהול הליך ממושך של ניפוי תובעים. באותו מקרה, הנתבע עמד על זכותו לבצע חקירות נגדיות ולערער על עדויותיהם של כל אחד מן התובעים. הקושי בניהול תביעה כזו מתעצם לאור העובדה שמספר התובעים שלא נפגעו מגיע לאלפים. **השאלה המרכזית באישור תובענה ייצוגית היא אם השאלות המשותפות מאפילות על השאלות האישיות. תביעה שכוללת אלפי פרטים שלא נפגעו בצורה דומה עלולה להוביל לגביית עדויות ותצהירים בהיקפים בלתי סבירים.**

בית המשפט הפדרלי הכיר בכך שהוא מציב רף גבוה לאישור תובענות ייצוגיות, אך קבע כי מדובר בכלי פרוצדורלי. עצם דחיית הבקשה לאישור תובענה ייצוגית אינה שוללת את זכותם הדיונית של הפרטים להגיש תביעות פרטיות. בית המשפט ציין דרכים נוספות לפתור את ההפרה, כמו פנייה לרגולטור שעשוי לפתוח בהליכים משפטיים נגד המעוול.

לפסק הדין ראו:

[In re Asacol Antitrust Litig., No. 18-1065, 2018 U.S. App. LEXIS 28920, 2018 WL 4958856 \(Oct. 15, 2018\).](#)

משולחנה של הנציבות האירופית

חברות זרות הפועלות בשוק המשותף כפופות לדיני התחרות האירופיים
במאי 2018 הוציאה הנציבות האירופית החלטה חדשה בעניינה של חברת גזפרום – ספקית הגז הדומיננטית לאספקת גז סיטונאי בשמונה מדינות (בולגריה, צ'כיה, אסטוניה, הונגריה, לטביה, ליטא, פולין וסלובקיה – מדינות ה-CEE). נקבע כי גזפרום פועלת באסטרטגיה של פיצול ובידוד של שוקי הגז והגבלת זרימת הגז החופשית במדינות ה-CEE במטרה לשמור על מחירים גבוהים. הוחלט להטיל על גזפרום שורת התחייבויות כדי לאפשר את זרימת הגז החופשית במחירים תחרותיים לטובת הצרכנים.

וביתר פירוט: גזפרום היא קבוצת אנרגיה רוסית העוסקת בחקר, ייצור, הובלה, זיקוק ושיווק של גז טבעי ומוצרים פטרוכימיים. גזפרום מחזיקה את עתודות הגז הטבעי הגדולות בעולם, והיא החברה היחידה שמאושרת על ידי ממשלת רוסיה לייצא גז טבעי בצינורות מרוסיה. זוהי ספקית הגז הדומיננטית במספר מדינות במרכז ובמזרח אירופה. כבר באפריל 2015 שלחה הנציבות האירופית מכתב התראה לגזפרום בגין חשד להפרת דיני התחרות על ידי יישום אסטרטגיה אנטי-תחרותית, שמטרתה לפצל ולבודד את שוקי הגז ולהגביל את זרימת הגז החופשית בין מדינות ה-CEE, וכתוצאה מכך לגבות עבור הגז מחיר גבוה יותר בחלק מהמדינות.

איך גזפרום עשתה זאת?

1. גזפרום החתימה סיטונאים במדינות ה-CEE על חוזי אספקה נוקשים. החוזים הכילו סעיפים המונעים מהסיטונאים למכור מחדש את הגז מחוץ למדינתם (הגבלות על מכירה חוזרת של גז) וכן סעיפי יעד המחייבים את הסיטונאים להשתמש בגז רק במדינה שלהם.

שאלה מנחה באישור תובענות ייצוגיות היא, אם ניתן לנהל את התביעה הייצוגית באופן סביר, למרות שהקבוצה התובעת כוללת בתוכה תובעים שלא נפגעו

תביעה שכוללת אלפי פרטים שלא נפגעו בצורה דומה עלולה להוביל לגביית עדויות ותצהירים בהיקפים בלתי סבירים



נקבע כי גזפרום פועלת באסטרטגיה של פיצול ובידוד של שוקי הגז והגבלת זרימת הגז החופשית במדינות ה-CEE במטרה לשמור על מחירים גבוהים



2. גזפרום נקטה במדיניות תמחור של גביית מחירים מוכרזים לחלק מהסיטונאים ב-CEE וזאת בהשוואה לעלויות של גזפרום או לתמחור הגז במערב אירופה.
3. גזפרום ניצלה את הדומיננטיות שלה (leveraged its dominance) כספקית גז ואת העובדה שהיא קובעת את המחיר הסופי של הגז לקמעונאי, לקבלת התחייבויות להטבות בשימוש בתשתיות בפולין ובבלגיה.

לאחר חקירה ממושכת, אומתו החשדות וגזפרום נדרשה להתחייב לבצע מספר הנחיות שמטרתן מניעת בידול בין שווקים גיאוגרפיים בשוק המאוחד, בין היתר:

1. גזפרום התחייבה להסיר את כל ההגבלות החוזיות שמנעו מהקמעונאים במדינות ה-CEE למחזר את הגז ולמכור אותו מחדש ביניהן. כמו כן הוטל איסור על גזפרום להציב תנאים חוזיים כאלה בעתיד ללא קשר לכדאיות הכלכלית של אותן עסקאות.
2. גזפרום התחייבה לאפשר זרימת גז לחלקים ממרכז וממזרח אירופה, אשר עדיין מבודדים ממדינות אחרות בשל היעדר תשתית מתאימה. תינתן ללקוחות אפשרות לבקש מגזפרום להעביר את הגז למדינות הבלטיות ולבלגיה במקום לנקודות המסירה המקובלות במקור. פעולה זו תהפוך את המנגנון ליעיל יותר ותוביל לשילוב טוב יותר של שוק הגז במרכז ובמזרח אירופה.
3. יצירת תהליך מובנה לתמחור הגז: מחיר הגז החדש צריך לעלות בקנה אחד עם רמת המחירים בשוקי הגז התחרותיים במערב אירופה. ייקבעו דמי שירות קבועים עבור משלוח הגז, והעמלה שגזפרום תוכל לגבות עבור השירות יהיו שקופים.
4. התעורר חשש כי גזפרום מינפה את עמדת הדומיננטיות בשוק אספקת הגז כדי להשיג יתרונות ביחס לגישה לתשתית הגז, לצורך ביצוע פרויקטים בבלגיה ובפולין. כדי להתמודד טוב יותר עם הסכמים מדינתיים בתחום האנרגיה, הוצע שכל הסכם יעבור לבדיקה מוקדמת של הנציבות.

הנציבה לענייני תחרות בשוק, מרגרט וסטגר, עמדה על החשיבות שבאכיפת דיני התחרות על חברות זרות הפועלות באירופה:

All companies doing business in Europe have to respect European rules on competition, no matter where they are from. Today's decision removes obstacles created by Gazprom, which stand in the way of the free flow of gas in Central and Eastern Europe. But more than that – our decision provides a tailor-made rulebook for Gazprom's future conduct. It obliges Gazprom to take positive steps to further integrate gas markets in the region and to help realize a true internal market for energy in Europe. And it gives Gazprom customers in Central and Eastern Europe an effective tool to make sure the price they pay is competitive.

As always, this case is not about the flag of the company – it is about achieving the outcome that best serves European consumers and businesses. And the case doesn't stop with today's decision – rather it is the enforcement of the Gazprom obligations that starts today.

קישור להחלטה:

http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_result&policy_area_id=1

חשד לשיתוף פעולה אנטי-תחרותי בשוק הרכב

ביום 18.9.2018 הודיעה הנציבות האירופית על פתיחת חקירה שנועדה לבדוק אם חברות לייצור כלי רכב מתוצרת גרמנית – BMW, דימלר ו-VW, שיתפו פעולה תוך הפרת כללי התחרות של האיחוד האירופי, כדי למנוע תחרות בפיתוח והטמעה של טכנולוגיה לניקוי פליטות גז מזהם מכלי רכב. הטכנולוגיות בהן מדובר נועדו להפוך את השימוש בכלי הרכב לפחות מזיק לסביבה. החשש הוא שהחברות תיאמו ביניהן מהלכים להגבלת התחרות, באופן שעלול למנוע מצרכנים אפשרות לרכוש רכב בעל מאפיינים פחות מזהמים.

הנציבה לענייני תחרות בשוק, מרגרט וסטגר, עמדה על החשיבות שבאכיפת דיני התחרות על חברות זרות הפועלות באירופה:



עיקר החקירה נגעה למידע לפיו החברות הנ"ל קיימו פגישות שבהן דנו בפיתוח והטמעה של מערכות טכנולוגיות להגבלת פליטות הגז המזהם. סעיף 101 לאמנה האירופית אוסר על הסכמים ועל פרקטיקות מתואמות בין מתחרים, שעלולות להגביל את התחרות. מדובר בנושא חשוב בהיבט העסקי, שכן החברות הללו נמצאות בראש הפירמידה של ייצור כלי רכב כמעט בכל הקטגוריות של כלי הרכב הפרטיים.

קישור להחלטת הנציבות:

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-5822_en.htm

ובישראל: בימים אלה מתבררת תובענה ייצוגית בבית המשפט המחוזי בתל אביב כנגד חברת פולקסוואגן, על רקע פרשת ה"דיזלגייט": נטען שהחברה מכרה בישראל כ-12 אלף כלי רכב שבהם הותקנה תוכנה לשיבוש בדיקות זיהום אוויר. הדיון נמצא בשלב ההוכחות. יהיה מעניין לעקוב אחר ההתפתחויות: ת"צ (ת"א) 756-10-15.

סקירת דו"חות RIA חדשים בענף החשמל –

משרד האנרגיה פרסם דו"ח RIA בדצמבר 2018 בנושא תקנות החשמל (התקנת מתקן חשמלי על מאגר מים), התשע"ט-2018. הדו"ח חובר על רקע הסיכונים הכרוכים בהתקנת מתקנים חשמליים במאגרי מים טבעיים או מלאכותיים, וסכנות העלולות להביא להתחשמלות ולאובדן חיי אדם, הן של העוסקים במלאכה והן של הציבור הרחב. עד כה התחום לא היה מוסדר ברגולציה מתאימה.

התקנות מתבססות על תקנים בינלאומיים בנושא התקנת מתקני חשמל במאגרי מים. מטרת התקנות הן לקבוע אסדרה יעילה ואחידה להתקנת מתקן חשמלי במאגר מים, ולאפשר התקנה, הפעלה ותחזוקה בטיחותית ויעילה של מתקנים. התקנות יחייבו את כל העוסקים במלאכה, החל משלב התכנון, המשך בשלב ההתקנה והבדיקה וכלה בשלב ההחזקה. אסדרה אחידה ויעילה תאפשר הקטנת הנטל הרגולטורי באמצעות הפחתת הבדיקות וההיתרים הנדרשים על ידי מנהל החשמל, תיעיל את הפיקוח ותקטין אסונות עתידיים. במסגרת ה-RIA נבחנו חלופות שונות אשר בחנו מהי הרגולציה המיטיבית. החלופות דנו בנושאים כמו מרחק, הגנות לסטנדרט וכדומה ונבחרה החלופה המתאימה ביותר. בנוסף, נערך שיח עם בעלי עניין: בעלי מקצוע, מחזיקי בריכות דגים, משרד החקלאות, יזמי התקנת מתקני PV ומהנדסים מחברת החשמל ופורסמה טיוטת תקנות וקבלת הערות מהציבור. התקנות אושרו ונחתמו על ידי השר ביום 4.12.2018.

בנושא חוק התקשורת (בזק ושידורים) –

משרד התקשורת פרסם דו"ח RIA באוקטובר 2018, בנושא חוק התקשורת (בזק ושידורים) (זיהוי מספר טלפון של מנוי המתקשר למוקד חירום לעזרה ראשונה נפשית), התשע"ט-2018.

הדו"ח נוצר על רקע הצורך באיתור חשיפת מספר טלפון בלתי מזוהה בעת מתן עזרה נפשית להצלת חייהם של מתקשרים אובדניים. לשם המחשה, בשנת 2017 התקבלו 700 שיחות אובדניות בעמותת ער"ן, מתוכן כ-500 שיחות ממספר חסוי. איתור המספר באמצעות המשטרה אורך בין חצי שעה לארבע שעות – דבר המעלה קושי במתן סיוע מהיר ומגביר את החשש לחיי אדם.

מטרת התיקון היא העברת המספרים המזוהים, לגביהם מתעורר חשש לאובדן חיים, למוקדים הציבוריים לצורך איתור מהיר ומתן סיוע מידי למתקשרים. החלופות שנבחנו במסגרת הדו"ח: החלופה הראשונה – שימור המצב הקיים המאפשר שמירה על הזכות לפרטיות, אך מותיר חשש לפגיעה בחיי המתקשרים האובדניים. בחלופה זו אין תוספת עלויות. החלופה השנייה – תיקון החוק כך שמספר הטלפון ייחשף בפני המוקדנים. בחלופה זו יתאפשר למשטרה לאתר את הפונים על פי סמכויות רשויות האכיפה לפי



הדו"ח חובר על רקע הסיכונים הכרוכים בהתקנת מתקנים חשמליים במאגרי מים טבעיים או מלאכותיים, וסכנות העלולות להביא להתחשמלות ולאובדן חיי אדם, הן של העוסקים במלאכה והן של הציבור הרחב



הדו"ח נוצר על רקע הצורך באיתור חשיפת מספר טלפון בלתי מזוהה בעת מתן עזרה נפשית להצלת חייהם של מתקשרים אובדניים



חוק סדר הדין הפלילי (סמכויות אכיפה – נתוני תקשורת), התשס"ח–2007, ויתאפשר סיוע מהיר לפונה. נבחנה הפגיעה בזכות לפרטיות ומאידך גיסא, ההגנה על הזקוקים לעזרה. עלויות חלופה זו כוללות שינוי חד פעמי במערכות ההנדסיות, ועלויות זניחות למפעילי התקשורת.

החלופה שנבחרה היא החלופה השנייה תוך עיגון התיקון בנושא זה בחוק התקשורת, וקביעת מנגנון אשר יאפשר שמירה מרבית על פרטיות המתקשרים.

ולסיום: שימורי טונה ותיאום מחירים

לפי פרסום של [משרד המשפטים האמריקני](#) מיום 18.10.2018, חברת StarKist מודה בתיאום מחירים של שימורי טונה הנמכרים בארצות הברית. הודאה זו התקבלה במסגרת חקירת קנוניה רחבה בשוק שימורי הטונה, לה שותפות החברות Bumble, Chicken of the Sea ו-Bee, הפרו את [סעיף 1](#) לחוק שרמן האמריקני. [בהסדר הטיעון](#) שגובש, ואושר על ידי בית המשפט, צוין כי חברות הטונה קשרו קשר בין השנים 2010 עד 2013, על מנת לשמור על מחירים גבוהים בצורה מלאכותית, ובכך פגעו בתחרות החופשית.



חברות הטונה קשרו קשר על מנת לשמור על מחירים גבוהים בצורה מלאכותית, ובכך פגעו בתחרות החופשית