

לכבוד,

בפקס : 03-6539977
במייל : Johnatans@knafaim.co.il

ועדת הביקורת, דירקטוריון
חברת כנפיים אחזקות בע"מ
בית איילון, אבא הלל 12, רמת-גן, 5250606

בדואר

מר אמנון בן-עמי,
דירקטור בלתי-תלוי,
במשרדי החברה

מר יריב לרנר,
דירקטור חיצוני,
קריתי 10,
רמת-גן

גב' דליה איציק,
דירקטורית חיצונית,
הדסה 6, גן העיר,
תל-אביב

שלום רב,

הנדון: אישור העסקה בין חברת כנפיים לבין יריב מוזס בורוביץ' וחברות בשליטתו

בשם לובי 99 בע"מ (חל"צ) ("לובי 99"), אנו פונים אליכם בבקשה לפעול לביטולו של האישור שניתן על-ידיכם, כחברי ועדת הביקורת והדירקטוריון של חברת כנפיים אחזקות בע"מ ("כנפיים"/"החברה"), להתקשרות בהסכם השקעה ובעלי מניות בקשר עם חברת מויה תיירות בע"מ ("מויה") שבשליטתו של יריב מוזס בורוביץ' ("מר בורוביץ'"/"העסקה"), בנם של דוד בורוביץ' ותמר מוזס בורוביץ', מבעלי השליטה בחברה. מעיון בפרטי העסקה עולה, כי היא איננה משתלמת, וכי לאישורה לא קדם הליך תחרותי (או הליך חליפי ראוי), כנדרש לפי דין – דבר, המעורר קושי נוכח העובדה שכנפיים היא חברה ציבורית, שחלק מבעלי מניותיה הם הגופים המוסדיים, שמנהלים את כספי הציבור הרחב.

- ביום **6.10.2021** דיווחה כנפיים על העסקה עם מר בורוביץ' (כאמור, בנם של דוד בורוביץ' ותמר מוזס בורוביץ', מבעלי השליטה בחברה) ("הדיווח"). לפי הדיווח, העסקה נערכה מול מויה, חברה נוספת בשליטת מר בורוביץ' ומר בורוביץ' עצמו; ומכוחה, כנפיים תשקיע סך של כ-863 אלף ₪ (לפחות) כנגד 70% ממניות מויה, וכן תעמיד מימון ראשוני בסך של 10 מיליון ₪. העסקה אושרה על-ידי דירקטוריון כנפיים, באישור ועדת הביקורת – הדירקטורים החיצוניים, דליה איציק ויריב לרנר, והדירקטור הבלתי-תלוי אמנון בן-עמי – וכעת היא ממתינה להכרעתה של האסיפה הכללית שתתכנס ביום **11.11.2021**.
- כידוע, עסקה חריגה של חברה ציבורית עם בעל השליטה בה (או עם אדם אחר שלבעל השליטה יש בה ענין אישי), נתונה להוראות סעיפים 270(4) ו-275 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"). אלה, קובעים כי העסקה טעונה אישורים של ועדת הביקורת (ובאשר לתנאי כהונה והעסקה גם של ועדת התגמול), של הדירקטוריון וכן של רוב בעלי המניות שאינם בעלי עניין אישי (אם סך המתנגדים לא יעלה על 2% מבעלי זכויות ההצבעה בחברה) – **ובלבד שהעסקה היא לטובת החברה**. עוד, סעיף 117(ב1) לחוק החברות קובע, כי **על ועדת הביקורת להורות לגבי עסקאות לפי סעיף 270(4) על חובה לקיים הליך תחרותי, או להורות על "הליך אחר" (בהתאם לסוג העסקה ולאמות מידה רצויות).**
- אלא שמעיון בפרטי העסקה עולה, כי היא לא עומדת במבחנים שנקבעו לכך בדין: היא איננה משתלמת, ולאישורה לא קדם הליך תחרותי (או הליך חליפי ראוי) – מכאן **חשש כבד, כי נערכה בניגוד עניינים ושלא לטובת**

החברה. ככל שהדבר נכון, אזי הדירקטורים, ובראשם הדירקטורים החיצוניים והדירקטור הבלתי-תלוי, חברי ועדת הביקורת, עלולים להיחשב כמי שהפרו חובותיהם כלפי כנפיים. הכול – כמפורט:

העסקה איננה לטובת החברה

4. טיבה של מויה: הסוכנות מוצגת כחדשנית וייחודית, אך הדיווח אינו מונה ולו מאפיין חדשני וייחודי פרטני אחד, שיש בו כדי להצדיק את ההשקעה דווקא בה. אין כל חדש ב"פלטפורמה" שעוסקת ב"תיירות קמעונאית", "תיירות בוטיק" או "Travel-Tech"; וכלל לא ברור מדוע דווקא למויה יש יתרון על-פני סוכנויות אחרות בהפעלתה של פלטפורמה כזו.
5. עסקינן בסוכנות תיירות צעירה למדי, שמצויה בחיתוליה, נטולת כל ניסיון ומוניטין, המציעה, במקרה הטוב, את אותו המוצר בדיוק שמציעה כל סוכנות תיירות אחרת. לשם הדוגמה, למויה אין אתר אינטרנט, וגם ממעט המידע שקיים על אודותיה במרשתת – עמוד פייסבוק דל פעילות, ובו פוסטים שמציעים חבילות תיירות רגילות, ועמוד לינקדין דל פעילות גם כן – לא מצטיירת תמונה חדשנית וייחודית. יתרה מזאת, ניסיונות חוזרים ונשנים ליצור קשר עם מויה, על סמך אותם פוסטים שפרסמה בפייסבוק, ברובם כלל לא זכו למענה, וכאשר זכו למענה, נעשתה הפנייה לסוכני תיירות רגילים שהציעו חבילות תיירות רגילות.
6. משכך, גם הטענה כי העסקה משתלמת בשל "ניצול הסיטואציה" שנוצרה בשוק עקב משבר הקורונה, איננה משכנעת. מהדיווח עולה כי הכוונה היא להזדמנות של כנפיים להתקשר עם מויה, לאור התקשרותה של האחרונה עם נותני שירותים וכוח אדם איכותי. אך במה הרבותא?! כלל לא מדובר בהזדמנות. גם בתקופות לא משבריות אין מניעה מלהתקשר עם נותני שירותים וכוח אדם איכותי, אדרבא בתקופה בה ענף התיירות מצוי בקשיים. וממילא, בהיות הסוכנות צעירה למדי, התקשרויות אלה עדיין לא הוכיחו את עצמן. לו הייתה כנפיים מבקשת לרכוש סוכנות ששוויה הגבוה ירד בעקבות משבר הקורונה, לאור צפי כי שוויה יאמיר בשנית – הרי זה "ניצול הסיטואציה"; לו הייתה מחליטה לרכוש את אחת הסוכנויות שהוכיחו כושר שרידות בתקופת המשבר – הרי זה "ניצול הסיטואציה". אך להשקיע מיליונים בסוכנות שמצויה בחיתוליה, ש"במקרה" גם שייכת לבנם של בעלי השליטה!! עושה רושם שמדובר בניצול סיטואציה מסוג אחר לגמרי.
7. יתרה מזאת, דווקא בתקופה שבה ענף התיירות מצוי במשבר עמוק, יש לבחון בזהירות רבה מתבקשת כל השקעה בענף זה, בשל חשש מפני התמשכות המשבר והפסדים נלווים. אך הדיווח לא מציג כל הסבר מניח את הדעת לעניין זה, וההשקעה דווקא בסוכנות צעירה למדי, שלא הוכיחה כושר שרידות, היא חשודה.
8. אכן, אין כל טעם מסתבר להעדפת ההשקעה במויה על פני כל סוכנות אחרת, ועוד בלא הליך תחרותי. הדיווח לא מציין דבר וחצי דבר על נפח פעילותה בפועל (למעט כי אינו מהותי), היקף לקוחותיה, נותני השירותים עמם התקשרה, כוח האדם שעומד לרשותה, הכנסותיה (שהחלו רק באפריל 2021) או רווחיה; ואפילו דוחות שנתיים או רבעוניים אין בנמצא.
9. יתרה מזאת, אין בדיווח ולו ראשית הצדקה לרכיב ההשקעות בפעילותה של מויה. מדוע חברה מיומנת בהשקעות, ככנפיים, בוחרת להשקיע מיליוני ₪ דווקא בסוכנות תיירות, כדי שזו, בתורה, תבצע השקעות?! באילו השקעות מדובר?! איזה יתרון יחסי יש למויה, או יכול להיות למויה, בביצוען של השקעות, על פני כנפיים עצמה?! לכל אלה אין ולו שמץ התייחסות בדיווח.
10. מיהותו של מר בורוביץ – הדיווח לא מפרט על אודות מר בורוביץ, כך שלא ברור אם הוא בעל ידע, מומחיות וניסיון מספקים – בענף התיירות בכלל, בניהול סוכנויות בפרט, וגם בכל הנוגע להשקעות – ועד כמה יש בהם כדי להעניק לו יתרון יחסי, לא כל שכן משמעותי, על פני מתחרים פוטנציאליים.

11. תנאי העסקתו של מר ברוביץ' – אף על פי כן, **תנאי העסקתו של מר ברוביץ' מופלגים**. מהנתונים המדווחים עולה, כי העלות החדשית עבור משרה בהיקף של 75% בלבד נאמדת בסך של כ-40 אלף ₪ (שכר של 28,500 ₪), בתוספת פנסיה, קרן השתלמות, רכב, טלפון והוצאות עסקיות), כלומר: **עלות שנתית מינימלית של כחצי מיליון ₪**, מבלי לחשב בונוס פוטנציאלי, מבוסס יעדים לא ברורים, של עד שש משכורות. האם מר ברוביץ', בהיתן מעמדו ותפקידיו, הוא שיקבע את היעדים שעל בסיסם יקבל בונוס?! והכול – **לתקופה בלתי מוגבלת** (מה שמעלה תהיה האם לא עסקינן בעסקה המחייבת גם את אישורה של ועדת התגמול). לעניין זה, טענת החברה כי ההסכם נערך עובר למשא ומתן עמו לא תעמוד, שכן מדובר בהסכם מחודש מרץ 2021, כאשר, כמסתבר, המשא ומתן בין הצדדים כבר החל (או לפחות היה ידוע לגביו). כך או כך, מהדיווח לא עולה הצדקה לתנאים אלה, גם לא השוואה לתנאי ההעסקה הנוהגים בשוק.
12. יתר על כן, היות שתנאי ההעסקה נקבעו בסמוך עם תחילת עריכתו של המשא ומתן בין הצדדים, בחודש מרץ 2021, יש להניח כי העסקה כבר הייתה ידועה לצדדים, לכן יש לפקפק ברציונל העסקי שעומד מאחוריהם. מדוע חברה, שכל הונה הוא השקעה ראשונית של כ-370 אלפי ₪, תחתום על חוזים בעלות חודשית של 75 אלפי ₪, המרוקנים את קופתה תוך חמישה חודשים בלבד?! מדוע שיזם ישקיע השקעה ראשונית בחברה שבשליטתו ואז ימשוך את מרבית השקעתו דרך שכר, תוך תשלום מס שולי גבוה?!
13. הסכם השכירות של מויה – דברים דומים ניתן לומר על הסכם השכירות, שעליו חתמה מויה בחודש אפריל 2021, בסמיכות זמנים מובהקת לתחילת המשא ומתן בין הצדדים (יש להניח כי אז כבר היה ידוע להם על העסקה המתגבשת). לפי הדיווח, מויה שוכרת מחברה בבעלותה הפרטית של בעלת השליטה, גב' מוזס, שטח בגודל של 390 מ"ר עבור סכום חודשי של 34 אלף ₪. על מה ולמה?! מבירור עולה, כי **מדובר במשרדים מפוארים, שברובם המוחלט כלל אינם מאוישים**, לכן **לא ברורה ההצדקה להשכרתו של שטח כה גדול במחיר כה גבוה** (גם אם בתנאי שוק) בנקודת הזמן בה אנו מצויים.
14. **סכימת תנאי העסקתו של מר ברוביץ' ותנאי השכירות מול החברה הפרטית של גב' מוזס ברוביץ'** מעלה, כי לאורך שלוש שנות פעילותה הראשונות של מויה, יועבר לידיהם של אלה סך כולל של לכל הפחות כ-2.5 ₪ – **שיעור של כרבע מתוך סכום ההשקעה של כנפיים**.

נימוקיה של ועדת הביקורת סתמיים ועמומים ואין בהם כדי להצדיק אישור לעסקה, ודאי בלא הליך תחרות

15. נימוקיה של ועדת הביקורת, כפי שמופיעים בדיווח, אינם משכנעים ואף לא קרוב לכך. אם הוועדה ערכה שישה דיונים וקיבלה סקירה מקיפה על אודותיה של מויה – היה מצופה ממנה להשתמש בהנמקות פרטניות מהותיות ולא בהנמקות סתמיות עמומות, ולדווח עליהן בהתאם, להנחת דעתם של בעלי המניות לקראת השתתפותם בהצבעה על אישורה של העסקה.
16. ראשית, **לא ברורה קביעתה של הוועדה כי "הליך תחרותי אינו ההליך המתאים לבחינת העסקה** בשל ייחודיותה של ההזדמנות העסקית המגולמת בעסקה המוצעת, כמפורט בנימוקים אשר בסעיף 5 להלן". **הנימוקים שמופיעים בסעיף 5 אינם ענייניים ואינם מבהירים בשום פנים ואופן מדוע לא קבעה הוועדה, כפי שהיה עליה לקבוע מכוח ברירת המחל המנויה בסעיף 117(ב1) לחוק החברות, כי על כנפיים לקיים הליך תחרותי**.
17. כך, שני הנימוקים הראשונים, לפיהם מדובר בהחלטה אסטרטגית של כנפיים לגוון את פעילותה והחזקותיה בענף התיירות, וכן לקבל דריסת רגל בתחום התיירות הקמעונאית, תיירות הבוטיק וה"Travel-Tech" – לא מצדיקים לוותר על הליך תחרותי אלא בדיוק להיפך, וודאי לא מצביעים על "ייחודיותה של ההזדמנות העסקית המגולמת בעסקה המוצעת", שכן עניינם באסטרטגיה של כנפיים ולא במאפייניה של מויה.

18. הנימוק השלישי, לפיו מויה היא פלטפורמה חדשה המנצלת יציאה של שחקנים מהשוק, תוך התקשרות עם גורמים מובילים בענף התיירות – הוא טיעון סתום. אין בו ראייה קונקרטית המצדיקה את העסקה. מדוע לא לערוך הליך תחרותי בין שחקנים ששרדו בשוק ובכך הוכיחו את כוחם בענף?! מיהם אותם גורמים מובילים בהם עסקינן?! עד כמה קשה היה לכנפיים להקים פלטפורמה בעצמה כדי להתקשר עם גורמים אלה?! **ומה כל כך ייחודי ב"הזדמנות עסקית" שמושאה היא חברה נטולת פעילות וניסיון?!**
19. לגבי מנהליה של מויה, כאמור, הדיווח איננו מפרט על אודות מיהותו של מר בורוביץ' כלל; והעובדה שמר דורון חדד היה סמנכ"ל השיווק של סוכנות אחרת (וכמסתבר חסר כל רקע בהשקעות) היא ודאי לא נימוק המצדיק היעדר הליך תחרותי או מצביע על ייחודיותה של מויה. לגבי הטענה כי בתקופה ה"מאתגרת" בשוק הצליחה מויה לגייס סוכנים איכותיים וכן להתקשר עם ספקים ונותני שירות – אין כל פירוט מיהם, בכמה מהם מדובר ובמה ייחודיותם הגדולה, ובכל מקרה, זו אינה הצדקה שלא לערוך הליך תחרותי, במסגרתו סוכנויות אחרות יכלו להציע הצעות דומות. איזה עניין גדול יש בגיוס של עובדים והתקשרות עם נותני שירותים?! מדובר בעניין שבשגרה אצל כל עסק, ובעניין פשוט עוד יותר ליישום בתקופה של משבר.
20. גם הטענה כי "מויה נמצאת בשלבים שונים של בדיקת הזדמנויות השקעה [...] אשר יכול שיניבו גידול והרחבה" – איננה אומרת דבר. זוהי טענה חסרת כל תוחלת, שודאי לא מעידה על ייחודיותה של מויה או על איזה הישג מיוחד שניתן לזקוף לזכותה. כל חברה או סוכנות או ארגון, אם רק יעמידו לרשותם כמה מיליוני ₪, יכולים לבדוק הזדמנויות השקעה שיכול שיניבו גידול והרחבה.
21. הנימוק הרביעי, לפיו החבירה למויה חוסכת לכנפיים "זמן שהיה נדרש לחברה על מנת להקים פעילות דומה באופן עצמאי" וכן "גישה מיידית לפלטפורמה מוכנה", מעלה תמיהה. **מדובר בחברה בת פחות משנה, שהמשא ומתן עמה התחיל כשהייתה בת שלושה-ארבעה חודשים לכל היותר – עם אפס פעילות, אפס ניסיון, אפס מוניטין, אפס הישגים ואפס רווחים.** טוב היה לו ועדת הביקורת הייתה נמנעת מלהעלות נימוק כזה, לפיו שלושה-ארבעה חודשים מהווים חיסכון בזמן לכנפיים; כאשר אפילו התקופה ה"ארוכה", של עשרת חודשי פעילותה של הסוכנות, היא קצרה מכדי לחסוך זמן. ככל שהנימוק הזה היה ענייני ורציני, מה שהיה על כנפיים לעשות כדי להגשימו הוא דווקא לערוך הליך תחרותי.
22. הנימוק החמישי זהה בתוכנו לחלוטין לשני הנימוקים הקודמים ואין אלא להצר על כך שוועדת הביקורת מבקשת "לנפח" את הצדקותיה הלא משכנעות ממילא; ולגבי הנימוק השישי – ראו בהמשך.
23. הנימוק השביעי הוא לא נימוק. מדובר בתיאור התנאים הפיננסיים של העסקה, תוך ניסיון להציגם כמשתלמים. אלא שתנאי העסקה אינם רלוונטיים לבחינת השאלה המקדימה האם היה על כנפיים לבצע הליך תחרותי או להקים פלטפורמה בעצמה. התנאים הפיננסיים הם שלב מאוחר בזמן, והחברה הייתה יכולה להציע תנאים דומים גם בעסקה מול סוכנות אחרת (שלא לדבר על הקמת פלטפורמה באופן עצמאי). הטענה כי תנאים אלה מספקים "ודאות מימונית" רלוונטית רק למויה, ולא לכנפיים, לכן אינה נימוק תקף.
24. כאן נציין, כי סכום ההשקעה הראשוני במויה, בסך של 370 אלפי ₪, ככל הנראה כבר שימש אותה לצרכיה – שהרי תנאי ההעסקה והסכם השכירות נכנסו לתוקף כבר בחודשים מרץ ואפריל 2021 (בהתאמה) – והרושם המתקבל הוא שנכון להיום המימון שלה מגיע מהלוואות ומסגרות אשראי בנקאיות, להן תערוב כנפיים מכוח הסכם ההשקעה. משמעות הדבר היא שכנפיים מבקשת להשקיע במויה לפי שווי של 1.2 מיליוני ₪, כאשר השווי ההוגן של החזקה עלול להיות שלילי. הדיווח לא מציין דבר על אודות זאת.
25. **שנית, לא ברורה קביעתה של הוועדה, לפיה מתן הנחיות מצדה להנהלת כנפיים, בצירוף עם שכירת שירותיו של "יועץ פיננסי חיצוני בלתי תלוי" מהווה "הליך אחר" – שיש בו זי כדי להחליף את ברירת המחזל של הליך**

תחרותי. הליך תחרותי הוא הליך רציני בעל הגיון כלכלי פנימי ברור שמקדם יעילות לטובתה של החברה; ולכן הבחירה להתנער מהליך זה, הגם שמדובר בבחירת המחדל לפי דין, ולהחליפו ב"הליך אחר", צריכה להצביע בבירור על הגיונו הכלכלי הפנימי הברור של אותו הליך אחר ועל האופן שבו הוא מקדם יעילות ותוצאות ראויות לטובת החברה. לא בכדי קובע סעיף 117(ב) לחוק החברות כי לעניין "הליך אחר" רשאית ועדת הביקורת לקבוע אמות מידה – זהו הליך שאמנם נדרשות בו אמות מידה. אלא שבענייננו הדבר כלל לא נעשה.

26. לגבי הנחיותיה של ועדת הביקורת – לא ברור מהדיווח אילו הנחיות ניתנו וכיצד היה בהן כדי להבטיח את טובת החברה בכל הנוגע להיבטים כלכליים תחרותיים, תוך הקפדה על היעדר ניגוד עניינים; ולא ברור אילו חלופות נבחנו על-ידי ועדת הביקורת, לרבות חלופת ההליך התחרותי, ומדוע נבחרה בסופו של דבר החלופה של מינוי יועץ חיצוני. 27. לגבי מינויו של היועץ הפיננסי החיצוני הבלתי תלוי – שעליו נסמך הנימוק השישי של ועדת הביקורת – הוועדה משליכה יתרה על מינוי זה, בהיותו "הליך אחר" שמצדיק היעדרו של הליך תחרותי, אך איננה טורחת לפרט על כך כהלכה. כלל לא ברור מיהו אותו יועץ, ועד כמה הוא באמת בלתי תלוי, ובמיוחד – לא ברור על סמך אילו נתונים התאפשר לו לייעץ, כשידוע שמויה עד כדי כך צעירה, שאפילו דוחות עוד אין בנמצא, לא ברור כיצד הוא פעל, האם בחן חלופות בשוק כדי להצדיק את היעדר ההליך התחרותי ואת מינויו שלו, ומה בדיוק היו המלצותיו. כאמור, גם לא הובהר כיצד אותו יועץ מהווה תחליף להליך התחרותי.

לובי 99 מבקשכם לפעול לביטולו של אישור העסקה

28. כאמור, כנפיים היא חברה ציבורית ומושקעים בה גם הגופים המוסדיים, המנהלים את כספי הציבור הרחב. לא ייתכן שהעסקה, כמות שהיא, תזכה לאישור ותצא לפועל – גם על חשבוננו של אותו ציבור; כאשר היא איננה לטובת החברה, ועולה חשש כבד כי תנאיה אינם משתלמים ושכל ייעודה הוא העדפתו הפסולה של מר בורוביץ', בנם של בעלי השליטה בחברה, תוך העברת כסף מכיסה של כנפיים לכיסיהם שלו ושל החברות שבשליטתו. 29. הנמקותיה הסתמיות העמומות של ועדת הביקורת אינן מספקות הצדקה לאישורה של העסקה. בכך, הן רק מחזקות את החשש האמור, ואף מעלות ספק עד כמה הדירקטורים, ובראשם הדירקטורים החיצוניים והדירקטור הבלתי-תלוי, חברי ועדת הביקורת, אמנם מילאו חובותיהם כהלכה. 30. לובי 99, אם כן, מבקשכם לפעול לביטולו של האישור שניתן על-ידכם, מתוקף כהונתכם בדירקטוריון, ובוועדת הביקורת בפרט, לעסקה.

בברכה,



ד"ר עינת סולניק, עו"ד
ראש המחלקה המשפטית

משה קאשי,
אחראי תחום פיננסים



לובי 99