##### **הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שני**

**פרוטוקול מס' 203**

**מישיבת ועדת הכלכלה**

**יום רביעי, כ"ד באדר תש"ע (10 במרץ 2010), שעה 9:30**

**(ישיבה משודרת בערוץ הכנסת)**

**סדר היום**:

הריכוזיות והתחרותיות בשוק המזון.

**נכחו**:

**חברי הוועדה**:

אופיר אקוניס - היו"ר

אורי אורבך

רוברט אילטוב

חמד עמאר

עמיר פרץ

כרמל שאמה

נחמן שי

**מוזמנים**:

רן קויתי - הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, משדר התעשייה, המסחר והתעסוקה

רונית קן - הממונה על רשות ההגבלים העסקיים

נמרוד הגלילי - מנהל תחום ענפי, איגוד רשתות השיווק

עו"ד אלי לוינזון-סלע – יועץ משפטי, רשת 'הריבוע הכחול'

עו"ד ערן מאירי - יועץ משפטי, שופרסל

אלי שלום סתוי - יו"ר פורום מזון ומכולות

ציון יסעור - פורום מזון ומכולות, יו"ר קמע – חברה לייצוג קמעונאים בישראל

דניאל עובדיה - פורום מזון ומכולות

יצחק לוי - פורום מזון ומכולות

דניאל דורון - כלכלן, פורום מזון ומכולות

דבורה ארנון - מנהלת סחר ושיווק, ארגון משקי עמק יזרעאל

צביקה גולדשטיין - מנהל איגוד תעשיות המזון, התאחדות התעשיינים

גלעד זילברברג - מנכ"ל 'מאיר את בייגל', התאחדות התעשיינים

אלדד כורש - יועץ משפטי, איגוד תעשיית המזון, התאחדות התעשיינים

מוטי שפירא - מנכ"ל להב

עמי צדיק - מנהל המחלקה לפיקוח תקציבי, מרכז המחקר והמידע, הכנסת

**מנהלת הוועדה**:

לאה ורון

**רשמת פרלמנטרית**:

תמר פוליבוי

##### 

**הריכוזיות והתחרותיות בשוק המזון**

היו"ר אופיר אקוניס:

אני פותח את הישיבה. אנו דנים בריכוזיות שוק המזון, על פי בקשתו של חבר הכנסת עמיר פרץ. אני ביקשתי ממרכז המחקר והמידע של הכנסת לבדוק את שוק רשתות השיווק בארץ, והנתונים מלמדים ששוק הקמעונאות והמזון בישראל הוא בעל רמת ריכוזיות גבוהה. שתי הרשתות המובילות בעלות נתח של כ-57% מסך השוק: שופרסל 34.5%, הריבוע הכחול 22.5%. למרות הריכוזיות הגבוהה בענף, בוא נאמר שאנחנו בתוך מה שנקרא שוק חופשי, אנחנו צריכים למצוא את האיזונים ואת הבלמים בתוך התפיסות, בין שתי התפיסות הללו. אבל אני חושב שבאמת לריכוזיות גבוהה יש השפעה על רמת המחירים וגם על פגיעה בצרכנים בסופו של דבר. יחד עם זאת, הירידה שחלה בשנים האחרונות בנתח שוק הרשתות המאורגנות לטובת הרשתות הפרטיות, בהחלט מעידה על רמת תחרותיות גבוהה יותר באותם אזורים בהם פועלות הרשתות הפרטיות.

עמי צדיק ממחלקת המחקר והמידע של הכנסת ביצע עבורנו את המחקר הזה, והוא מגלה שגם המוצרים שנתונים לפיקוח מחירים גבוהים בעשרות אחוזים ממחירם במדינות אירופה, גם נומינלית וגם במונחי כוח קנייה. באירופה מחירי המזון ביחס להכנסה נמוכים יותר, וזאת עקב רמת התחרותיות הגבוהה שם בהשוואה לישראל בענפים השונים המשפיעים על עלויות המוצרים, לרבות ענף קמעונאות המזון.

כמו שאמרתי, אנחנו בהחלט בתפיסותינו, או לפחות אני בתפיסותיי - אני לא יודע עד כמה חבר הכנסת פרץ, יוזם הדיון, באותן תפיסות - בעד תחרות חופשית ואי-התערבות בשוק חופשי. אבל אם קיים מצב בו אין תחרות מספקת ומתקיים כשל שוק, מצב שבו חסמי הכניסה לשוק גבוהים, אני חושב שבמצבים כאלה, טוב שיש רגולטור וטוב שהוא מתערב. בדיוק בשביל זה הוא קיים.

אני רוצה לבקש מחבר הכנסת פרץ שיזם את הדיון לפתוח ולהציג את הנושא, כפי שהוא תופס אותו, ולאחר מכן נפתח דיון בנושא. בבקשה, חבר הכנסת פרץ.

עמיר פרץ:

אדוני היושב ראש, חברי הכנסת, המוזמנים, ראשית אני רוצה בהחלט להודות לך על כך שהסכמת לכנס את הוועדה במהירות ונענית לפנייתי. אני מודה לך מאוד על כך.

שנית, אני מבטיח לך, שאנחנו נמשיך לשמור על עמדות שונות, כי אם נהיה באותן עמדות, לא תהיה לך פרנסה ולא תהיה לי פרנסה...

נחמן שי:

כמו שהבטחת לאהוד ברק שלשום.

עמיר פרץ:

נכון, נכון, הוא בצד של אהוד ברק...

היו"ר אופיר אקוניס:

אולי ברק בצד שלי?

עמיר פרץ:

נכון מאוד. זה מדויק, זה מדויק.

אני חושב שאנחנו עוסקים באחד הנושאים החשובים ביותר בתהליכים חברתיים. אין ספק שמה שהצגת כאן על האיזונים הנדרשים בתוך תחרות, בתוך קבוצות שליטה, בתוך קבוצות שהן אולי נקודת הקצה שמשפיעה בצורה הדרמטית ביותר על יכולתה של משפחה להתקיים ולכלכל את דרכה - אין בכלל שאלה, שהרשתות הגדולות והתחרות ביניהן שירתה את האזרח הבודד. בסופו של דבר, אנחנו רואים שבתהליך די מתמשך התחרות, לעתים הקרב הגדול שנערך בין הרשתות, בסופו של דבר מביא להוזלת מחירים וליצירת מצב שבו ברוב המקרים בהחלט האזרח, שיש לו נגישות לאותן רשתות, רק יוצא מורווח מהעניין.

אלא מה, בבואנו להיכנס בעובי הקורה, אנחנו מוצאים שיש פה פתאום איזה שהם נתונים מדהימים, אחרי שאנחנו בודקים את השוק – ואתה תיארת את המספרים – ואת השוק של הרשתות הגדולות, ואני לוקח בחשבון גם את רמי לוי, כי בכל זאת נדמה לי שהוא קרוב ל-10% או 11%.

היו"ר אופיר אקוניס:

כ-5%.

עמיר פרץ:

התכוונתי שחצי חינם, רמי לוי פלוס אלה מגיעים ביחד כמעט ל-65%, 70%, אבל עדיין 30% נמצאים במגע יומיומי עם מה שקרוי מינימרקט, מכולות, מכולות שכונתיות, והשאלה היא למה. כשאנחנו באים לבדוק את פערי המחירים, זה פשוט מדהים. המחירים במינימרקטים ובמכולות יכולים לעתים להיות גבוהים בעשרות אחוזים, אם לא במאות אחוזים לעומת המחירים ברשתות השיווק, ובכל זאת עדיין 30% מהאוכלוסייה קונה דווקא במכולות השכונתיות, והשאלה היא למה.

כשאנחנו בודקים מי זאת האוכלוסייה, מסתבר שהאוכלוסייה הענייה ביותר, האוכלוסייה עם חוסר יכולת של אמצעי נגישות, האוכלוסייה שמספר הפרוטות שמצוי בידה כל כך קטן – איך שמעתי לקוחה אומרת באיזו תוכנית טלוויזיה? היא אמרה: אם אני נכנסת לשופרסל, אני קונה פי שניים ממה שתכננתי, וכשאני הולכת למכולת, אני משלמת יותר, אבל אני קונה בדיוק מה שאני צריכה, ואני יוצאת עם הוצאה פחות גדולה מההוצאה שהופכת לעובדה כשאני נכנסת לאותה רשת.

עכשיו אנחנו מנתחים איך בכל זאת זה קורה. תמיד בדמיון שלנו יש מרכזי מכירה קטנים, עם תקורות יותר קטנות, עם מגע אישי, שאמורים לתת לנו בסוף תוצאה יותר טובה. ואז רואים שיש פה גם משחק כוחות בין ספקי התוצרת לבין הרשתות עצמן. יש כמה מרכיבים, שלא נותנים שום סיכוי, שאותם מרכזי מכירה קטנים, או מרכזי מכירה, איך נקרא להם? אני לא יודע אם לכנות את זה מכולות, מינימרקטים, מרכזי מכירה שכונתיים, לא יכולים בשום פנים ואופן להציע סחורה במחירים דומים. למה? כי יש שלושה מרכיבים, אולי ארבעה, שהם יתרון גדול מאוד ביחסים שבין רשתות השיווק לבין הגורמים המספקים את התוצרת, וגם כאן יש חלוקה שמרכז המחקר הציג, מה חלקה של תנובה, של שטראוס, של אסם, של החברה המרכזית למשקאות קלים וכולי וכולי. יש כאן חלוקה מאוד מרשימה, שגם פה מדובר בכמה קבוצות שליטה, שאם הן קובעות את היחסים ביניהן, כל הקבוצות הקטנות האחרות מוצאות את עצמן חסרות יכולת להשפיע.

ואומר במהירות, מה הם ארבעת המרכיבים. המרכיב הראשון זה ההנחה, שמטבע הדברים ניתנת בזכות הקנייה הגדולה. פה קשה מאוד אפילו לרגולטור לנסות להתערב, כי הנחה היא הנחה; כי הרגולטור צריך לעמוד על כך, שהמחיר הבסיסי שניתן לכולם יהיה מחיר שווה. אחר כך יש מה שנקרא "עלות תפוצה", מכיוון שהרשת לוקחת באופן מרכזי את הסחורות שלה ומפיצה אותן, יש עלות תפוצה. ויש מן סעיף, שהוא מה שנקרא "השגת יעדים". ככל שאתה משיג יעד מכירה גדול יותר, בסוף השנה אתה מקבל תמורה מאותו ספק שמכר לך את התוצרת. זה יפה מאוד לאינסנטיב, למוטיבציה וכולי וכולי. הסעיף השלישי, כמובן, זה סעיף פרסום. לפי דעתי, הענף הזה הפך לענף הפרסום עם החלק הגדול ביותר אולי בפרסום.

עמי צדיק:

- - הממוצע הארצי של פרסום הוא 0.5% מהמוצר, וברשתות הגדולות זה 1%, פי שניים יותר.

עמיר פרץ:

אני מתכוון שהחלק היחסי של הפרסום של הרשתות באופן אבסולוטי הוא החלק הגדול ביותר אל מול כל ענפי הפרסום בתוך ענף הפרסום בלבד. לא בדקתם את זה, אבל פה מדובר בסכומים של מאות מיליונים, 146 מיליון שקל. ברור שבעניין הזה יש גם דרישה של הרשתות לשיתוף פעולה עם היצרנים, שהם גם מוציאים חלק מההוצאות בגין הפרסום.

בסופו של דבר, המציאות מאלצת את כל הגורמים להתארגן בהתאם. אני אגיד לכם את האמת, יש איזה פרסום, שאני לא יודע של איזו רשת, שמופיעה בו בחורה שמזמינה מוניות. אני לא רוצה לעשות פרסום לאף אחד.

היו"ר אופיר אקוניס:

בוא נאמר שהיא הרשת הגדולה ביותר, אם אינני טועה, לפי הנתונים.

עמיר פרץ:

אמרתי לעצמי שאם לזוג הקשישים בשכונה שלך או בשכונה שלי היה מספיק כסף להזמין את המוניות בלי הסחורה, המצב שלהם היה מעולה. כנראה שלא יהיה להם לעולם לא הכסף הנדרש לקנות את הסחורה, ובטח לא את הכסף הנדרש לקנות את המוניות, אבל התמונה הזאת מסבירה את הכל.

בצר להם, כל החבר'ה האלה מהמרכולים השכונתיים למיניהם, בהגדרה כזאת או אחרת, מנסים להתמודד. אני בא ומדגיש ראשית לכל, שלא יהיו אי-הבנות, אני באמת חושב שההסכם הקיבוצי עם צו הרחבה הוא דבר נכון. אין בשום פנים ואופן להכניס אותו לתוך כללי התחרות ולהפוך את העובדים לבני ערובה להפחתת מחירי המוצר. הפחתת מחירי המוצר בתחרות הקיימת היא בסדר, והעובדה שהיום הרשתות הקטנות זועקות שמטילים עליהן תקורות נוספות בגין העובדה שהצו וההסכם הקיבוצי המורחב יחול גם עליהן, לא עושה עלי רושם. גם למכולות אני אומר: אם אתה מעסיק איזו עובדת שם, היא צריכה לקבל את כל הזכויות הנדרשות. אם אתה מעסיק איזה עוזר במינימרקט שלך, הוא צריך לקבל גם כן את כל הזכויות המגיעות לו.

אבל באים החבר'ה האלה, ואומרים: טוב, תנו לנו לעשות אחרת; מנסים להקים מרכזי שיווק ולוגיסטיקה שלהם, ואז הם פונים ליצרנים ואומרים להם: תנו לנו את התנאים שאתה נותן לרשתות, ופה היצרן, אני מבין בגלל הלחץ של הרשתות, אומר: אני לא יכול לתת לכם את התנאים האלה. זאת אומרת, אנחנו יודעים שאנחנו כולאים אותם. שמעתי מאיזה בעל מכולת בשדרות, "פיקנטי", שסיפר לי שהוא מחכה למבצעים - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

כלומר, זה כבר לא ברשת "פינקטי".

עמיר פרץ:

כל מילה שתגיד כאן הופכת לפרסום. מישהו סיפר לי שהוא מחכה למבצעים של הרשתות הגדולות, והוא הולך לקנות במבצע ומביא למכולת שלו, כי זה יותר זול לו מאשר לקנות מהיצרן.

נחמן שי:

אבל במבצעים מגבילים אותך בכמויות.

עמיר פרץ:

בדרך כלל לבעל המכולת יש משפחה גדולה.

היו"ר אופיר אקוניס:

ראיתי שלקראת פסח מתחילים עכשיו מבצעים ענקיים.

עמיר פרץ:

גם המחירים הרגילים שמקבלות המכולות אל מול המחיר ליצרן באופן שוטף, בלי מבצעים, בחלק גדול מהמוצרים המחיר ברשת יותר זול מאשר המחיר שמקבל בעל המכולת, בלי קשר למבצע. חלק גדול מהמוצרים הם המוצרים הבסיסיים ביותר.

לכן אני חושב שפה אנחנו צריכים לפנות לרגולטור ולומר לו: אל"ף, צריך לבדוק מה הכללים שבהם אותם ספקים, אותם יצרנים, חייבים לתת את אותו שירות לכל גורם במשק, יהיה אשר יהיה. אם זה עניין של גודל, של היקף שיווק, של היקף צריכה, מאה אחוז, אתה לא יכול לומר: אם באה קבוצה של 20 מכולות והתארגנה ויצרה מסה קריטית שהיא מספיק טובה כדי לקבל את כל אותם יתרונות, אתה אומר: סליחה, לכם לא, אני נותן רק לשלושת או ארבעת הגדולים. זה לא יתכן בכלל, כי היום בפועל בדיוק אותה אוכלוסייה נזקקת, שזאת האוכלוסייה שיכולה לקנות רק במרכולים השכונתיים, בעצם משלמת את המחיר הכי גבוה, ואני נדהמתי מפערי המחירים. אני פשוט לא האמנתי. הרבה זמן לא הייתי במכולת, אבל בשל ההיערכות לדיון - -

היו"ר אופיר אקוניס:

לפי הנאום שלך, חשבתי שאתה קונה רק במכולת.

נחמן שי:

כמה עולה לחם?

עמיר פרץ:

עוד מעט יגידו לך. הפערים בלחם הם פערים פחות משמעותיים, כמו בסיגריות ואחרים, אבל מייד תשמע על המוצרים האחרים. אני חושב שאם נצליח בדיון הזה לתת אפשרות, שאם כבר השוק הוא משוכלל, שיהיה משוכלל כזה שאם הוא יוצר מוטיבציות של קבוצות, למה לנו שהמכולות השכונתיות ייעלמו? מה קרה? נתח השוק שמחזיקות הרשתות הוא מספיק גדול. ביום שגם אלה ייעלמו, גם הרשתות יוכלו להרשות לעצמן להעלות את המחירים בכל צורה, למרות שהמכולות הן לא הגורם להורדת המחירים, אלא המלחמה ביניהן היא הגורם להורדת המחירים.

היו"ר אופיר אקוניס:

בוא נאמר "התחרות", לא "המלחמה". אני לא יודע עד כמה המילה "מלחמה" מתאימה. אגב, אתה צריך לברך על זה.

עמיר פרץ:

אני מברך על כך. אתה רוצה לקרוא לזה תחרות, קרא לזה תחרות. אם אתה רוצה לקרוא לזה מאבק, קרא לזה מאבק. אבל בוא נאמר שהתחרות והאנרגיות שמשקיעות הרשתות הגיעו לרמות מאוד דרמטיות, וטוב שכך.

יחד עם זאת, אי אפשר לדרוס בדרך את כל הקבוצות האלה שימשיכו לשרת. ואי אפשר להתעלם מהעובדה, שבסופו של דבר, האוכלוסייה הנזקקת ביותר משלמת את המחירים הגבוהים ביותר. אם יש כאן יוזמות, עלינו לתת להן לצאת לדרך, ולוודא שאכן הן מקבלות את הכלים הדומים ביותר לקבוצות החזקות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה בעצם מבקש סעד מהרגולטור בעניין הזה, או התערבות – לא צריך להגזים כשאומרים "סעד", אבל התערבות של הרגולטור.

עמיר פרץ:

שיקבעו כללים, שלא יהיה מצב שמונעים מקבוצות שמתארגנות כדי להגן על עצמן, לעשות זאת.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. חבר הכנסת שי, ואחר כך נשמע את יושב ראש פורום מזון ומכולות וגם את הנציג שלהם, הכלכלן פרופסור דניאל דורון.

נחמן שי:

תודה רבה, אדוני היושב ראש. התמונה המתקבלת פה היא לא שונה משווקים אחרים. לאחרונה ישבנו עם רונית הממונה על ההגבלים ודיברנו על שוק הספרים. אני מתחיל להרגיש שחזרנו לאותה מערכת. גם שם יש שני שחקנים גדולים, והדאגה שלנו היתה לשחקנים הקטנים ולקוראי הספרים, גם לסופרים כמובן. והנה אנחנו מוצאים את עצמנו עוד פעם עם שני שחקנים גדולים ועם הרבה שחקנים קטנים, ועוד פעם עם אותה דאגה.

את אמרת, ואני האזנתי לך בקשב רב, שיש משמעות חברתית לשוק הספרים. יותר ספרים ויותר אנשים, זה אומר משהו על היכולות שלהם לצרוך את המצרך הזה. זה נכון גם באופן מפתיע לגבי השוק הזה, כי אם יהיו לנו יותר שחקנים, מסתבר שזה ישפיע על המחירים ועל היכולות של אנשים לצרוך יותר מצרכים.

היו"ר אופיר אקוניס:

בעניין הספרים והסופרים – כי אנחנו כבר באיזו ישיבה צרכנית – לא הבנתי האם מגינים על הסופרים או מגינים על הצרכנים. אני באמת בהתלבטות קשה בדבר הזה.

נחמן שי:

על הסופרים.

היו"ר אופיר אקוניס:

על הסופרים זה בסדר, אבל אם אתה מונע מהצרכן לקנות ספרים במחירים יותר נמוכים, אני לא בטוח שאנחנו צריכים להגן על הדבר הזה. אם הרשתות מקיימות תחרות אגרסיבית ומוכרות יותר ספרים, תאמין לי שגם הסופרים מרוויחים יותר.

נחמן שי:

כאן ההשוואה נעצרת.

היו"ר אופיר אקוניס:

זאת שאלה, לא נתתי תשובה. בוא נחזור לעניין הקמעונאות. זאת שאלה מעניינת.

נחמן שי:

זאת השוואה יפה, והיא גם מעניינת, רק שאני לא יודע מי הסופרים שכותבים אצל רמי לוי, אבל אני יודע מי הסופרים שכותבים במדינת ישראל, ושאם לא תהיה להם איזושהי הכנסה, אפילו נמוכה אבל סבירה, מהספרים שהם מפרסמים, הם יפסיקו כנראה לכתוב, או שהם יכתבו מעט. זאת הנקודה, זאת שרשרת מזון תרתי משמע, שונה לגמרי.

כאן לא יהיה מחסור. האוכל יגיע, המצרכים יגיעו בצורה כזו או אחרת, ויחולקו אם בשיטה של ריכוזיות כזאת או ריכוזיות אחרת, רשתות גדולות או חנויות קטנות. לכן בעניין ההוא יש מרכיב שהוא שונה, ולכן אי אפשר לשפוט אותו באותם כלים, למיטב ידיעתי, ועל זה היה לנו ויכוח מרתק עם רונית.

בעניין עצמו, אני רוצה להצביע על היבט נוסף. אל"ף, החנויות הקטנות שדאגת להן, ובצדק, לא רק משרתות אוכלוסיות דלות הכנסה, אלא הן גם נמצאות באזורים יקרים ויוקרתיים, שאנשים לא טורחים או לא רוצים ללכת לרשתות. זה לוקח מהם זמן, שם יש תורים ארוכים וכן הלאה. אני מסכים אתך לחלוטין, שצריך לשמור על המורכבות של המערכת הזאת, ולא לתת ללווייתנים לאכול את כל הדגים, שאגב כבר היינו שם הרבה שנים לאחור, ומסתבר שהדגים מצאו דרך לחיות, אבל כל פעם הלוויתנים מתחכמים להם ורוצים לאכול אותם, וזה בעיניי לא נכון. אני רואה בזה אפילו ערך חברתי מסוים.

עמיר פרץ:

זה דיון חברתי פר אקסלנס.

נחמן שי:

נכון, אני מסכים אתך, ואני אומר שזה גם נותן איזושהי התכנסות חברתית בשכונות, נקודות מגע בין אנשים וכן הלאה, אפילו איזה שהם מוקדי חיים מסוימים.

עמיר פרץ:

בית כנסת ביום.

נחמן שי:

לא לזלזל.

עמיר פרץ:

אני לא מזלזל, להפך.

נחמן שי:

אלה נקודות חיים בבלוקים גדולים, באזורים מסוימים שאנשים נפגשים ויש להם איזה מגע אחד עם השני, הפיצוציות שהן חצי מכולות לפעמים נפתחות בשעות הלילה, אפשר להגיע אליהן גם בשעות אחרות. זה מרכיב ברקמת החיים האנושית של העיר, וזאת נקודה מאוד חשובה. לכן אני בהחלט מתגייס ותומך בדברים שלך, לשמור עליהן ולבחון את זה. רונית, אני קורא לך לבדוק, איך אפשר להבטיח, שעם כל הרצון לתת לכללי השוק לנהל – ואני ראיתי שמדובר בשחקנים גדולים, אבל הם עדיין לא בעלי מונופול – לא להניח להם לזרוק מהמשחק הזה את הקטנים ואת החלשים.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. אלי סתוי, יושב ראש פורום מזון ומכולות, ואחר כך פרופסור דניאל דורון.

אלי סתוי:

כבוד יושב הראש, מר אופיר אקוניס, חברי הכנסת ומוזמנים נכבדים, אני רוצה להודות ליושב הראש על ההזדמנות החשובה שניתנה לי כמייצג העסקים הקטנים והבינוניים בענף המזון והמכולת בישראל להעלות את הנושא הכאוב מאוד לדאבוננו, והחסום לצערנו מבחינה תקשורתית לידיעת הציבור הרחב.

אני רוצה להתייחס בתחילת דבריי ממש בקצרה לאופן בו אנחנו רואים את תפקוד הרגולציה בעשור האחרון, בהקשר לתמורות שקרו בענף, אותו אנחנו כקמעונאים קטנים ידענו ימים הרבה הרבה יותר טובים בעבר כבעלי מכולות ומינימרקטים. מצאתי דרך מאוד פשוטה. אני אספר לכם בחמש שורות משל קטן, ולפיו אתם תבינו איך אנחנו רואים ואיך אנחנו בוחנים את התנהלות הרגולציה ואחריות הרגולציה על מה שאנחנו מגדירים היום כמצב ריכוזי וכשל השוק שקיים בענף.

היו"ר אופיר אקוניס:

כמה אנשים מונה הפורום הזה? כמה בעלי מכולות?

אלי סתוי:

קיימים היום במדינת ישראל כ-5,000 בעלי מכולות. כמובן שלא כולם מיוצגים במסגרת הפורום, כי עדיין לא הצלחנו ליצור קשר עם כולם, אבל מבחינת מי שמיוצג כרגע במסגרת הפורום ומצא את הדרך ליצור קשר על מנת שיחד ננסה למצוא את הפתרון מבחינתנו לכשל השוק – רשומים קרוב ל-1,500 קמעונאים, שהם בעלי מכולות ומינימרקטים.

דבורה ארנון:

- - כולל התנועה הקיבוצית.

אלי סתוי:

לא כולל את הגברת דבורה ארנון, שמייצגת 280 חנויות במגזר הקיבוצי.

חמד עמאר:

המגזר הערבי מיוצג?

אלי סתוי:

המגזר הערבי מיוצג כראוי.

היו"ר אופיר אקוניס:

בעל מינימרקט בקיבוץ הוא אדם פרטי? לא הבנתי את זה לגבי המינימרקטים הללו בקיבוצים, בהתיישבות העובדת.

אלי סתוי:

כשתיתן לה לדבר, היא תסביר לך את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני חייב להגיד לך שבחופשת הקיץ האחרונה הייתי בקיבוץ, לא נעים לי להגיד בצפון, והיה שם מינימרקט של "דור אלון", של הגדולים ולא של הקטנים, לא פרטי ולא שום דבר. "אלונית" קראו לזה.

אלי סתוי:

אם תרצה, בהמשך אני גם אדע להרחיב על הנושא הזה, שהוא מאוד משמעותי. אתה נגעת פה בנקודה מאוד משמעותית.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה היה בלב הקיבוץ.

דבורה ארנון:

זה לא בתמיכת התנועה ההתיישבותית.

היו"ר אופיר אקוניס:

בסדר, אז אני לא אגיד מה היה שמו של הקיבוץ, כדי שחלילה, לא נגרום לקרע בתנועה הקיבוצית.

אלי סתוי:

הרגולטור בענף המזון הוא הנמשל במשל הרועה לשומר מכלאת הכבשים, שבמשך שנות דור רבצו להן להנאתן בשלווה וסיפקו את הצמר, את החלב ואת הבשר לתושבי היישוב, עד שלילה אחד החליט הרועה, משיקוליו האישיים, הרועה שהוא השומר האחראי כמובן על המכלאה, לפתוח את פשפש המכלאה ולאפשר לזאב לחדור ולחסל אחד לאחד את כל הכבשים, עד לחיסולו הטוטאלי כמובן של העדר.

הרועה במשל הוא הרגולטור, הכבשים הן המכולות השלוות, הוותיקות והנאיביות, והזאב זה הרשתות הגדולות, שהחליטו כבר מזמן שהענף הזה שייך אך ורק להן, והן לא רואות בנו שום גורם, שיש צורך לשמור ולמצוא את הדרך לשמור על המשך קיומו.

כתוצאה ישירה, לדעתנו, של השפעת המיזוגים הגדולים וסדרת החלטות רגולציה, שאושרו לאחרונה בענף המזון והמכולות בישראל, נוצר לדאבוננו כשל שוק, שגרם לשחיקה משמעותית בכושר התחרות של המגזר הפרטי הלא מאורגן.

בעלי העסקים הקטנים והבינוניים, יחד עם כלל ציבור הצרכנים בענף המזון בישראל, נענשים כלכלית זה יותר מעשור שנים ומאולצים להתנהל תוך מצוקת קיום קשה ובתשלום מחיר כלכלי חברתי כבד מול הענף הריכוזי והנשלט ביותר בעולם, אדוני היושב ראש. העוסקים הפרטיים בענף נאלצים בעל כורחם להתמודד מול תנאי סחר מפלים עבורם ולתשלום מחירים מופקעים, בהשוואה לניתן למתחרים הגדולים השולטים בענף, והם נאלצים לרוב, כברירת מחדל כפי שאמר חבר הכנסת עמיר פרץ - ויש פה גם קמעונאים שיוכלו להעיד על כך ממקור ראשון - להעדיף ולרכוש מוצרים, שהם מחזיקים במדפי החנויות שלהם, להעדיף ולקנות אותם אצל המתחרים הגדולים מאשר לקנות אצל הספקים, שממש לא משנה להם האם הקמעונאי ממשיך לקנות אצלם או לא ממשיך לקנות אצלם.

יש לי פה דוגמאות. הבאתי לפה חמש דוגמאות בקצרה. בקבוק קוקה-קולה, שכמובן כולכם מכירים אותו, מחיר המינימום המוצע לקמעונאי הפרטי הוא 5.60. המוצר נמכר כיחידה אחת, אם כל אחד כצרכן הולך לקנות יחידה אחת ברשת, הוא יכול להשיג אותו ב-4.50 שקל, זאת אומרת: אתה אדוני היושב ראש, יכול לקנות את המוצר הזה הרבה יותר זול ממה שאני קונה 100 ארגזים. אם אני מחליט להתאמץ ולקנות 100 ארגזים מחברת קוקה-קולה - -

עמיר פרץ:

אז כמה אתה מוכר את זה לצרכן?

אלי סתוי:

אני נאלץ למכור אותו לפחות מעל לשישה שקלים, לפחות, על מנת להצדיק איזשהו מינימום של תפעול אצלי בחנות.

עמיר פרץ:

זה הפער.

אלי סתוי:

קפה נמס טייסטר'ס צ'ויס, שהוא מותג מוביל בתחום שלו, מחיר המינימום לקמעונאי הפרטי הוא 35 שקלים. זה המחיר שהקמעונאים נאלצים לשלם, ותאמין לי שהם מתאמצים מאוד לקבל את המחיר הזה. המוצר נמכר כיחידה לצרכן ברשתות השיווק המאורגנות ב-27.90 שקלים.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה מדהים.

אלי סתוי:

פער של 25%.

רוברט אילטוב:

אז תקנו מהם.

היו"ר אופיר אקוניס:

חבר הכנסת אילטוב, זה מה שחבר הכנסת פרץ סיפר וגם מר סתוי סיפר, שלפעמים הוא קונה מהרשת הגדולה. זה משתלם לו לקנות. אני לא צריך לתת לך עצות כלכליות עד כדי כך, כי חבר הכנסת אילטוב אמר: אז תקנה מהרשת הגדולה. זה מה שאתה אמרת וגם חבר הכנסת פרץ אמר, אולי לא היית פה.

אלי סתוי:

מר אקוניס, הבעיה היא שאני נפגש עם הלקוחות שלי, ותאמין לי שזה לא נעים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אין לי ספק.

אלי סתוי:

זה אפילו משפיל, להסביר להם מה אני עושה בחנות וממלא עגלות. מבחינה אישית זה משפיל.

שישיית שוקולד פרה עלית, מחיר המינימום הממוצע לקמעונאי הוא 26.10 שקלים. המוצר נמכר כיחידה לצרכן ברשתות השיווק ב-19.90, פער של 31%.

שוקולית עלית, מוצר בסיסי, הפער הוא של 50%.

היו"ר אופיר אקוניס:

בכמה אתה קונה את זה?

אלי סתוי:

אני קונה אותו ב-12.30 שקלים.

היו"ר אופיר אקוניס:

מה, אני קונה את זה ב-9.99.

אלי סתוי:

אתה משלם בכל אחת מהרשתות 8.90 שקלים. זה המחיר אצלן כל השנה, הן לא מתאמצות בכלל בשביל למכור את זה. הפער הוא 50%.

הדוגמה של צמד תה ויסוצקי – מחיר המינימום המוצע לקמעונאי הפרטי כצמד הוא 31.40 שקלים. המוצר נמכר כצמד לצרכן ברשתות השיווק ב-15.90, זאת אומרת שהפער פה הוא קרוב ל-100%, חבר הכנסת אקוניס.

עמיר פרץ:

בכמה אתה מוכר אותו?

אלי סתוי:

לפחות ב-40 שקלים. מר פרץ, אני כבר מזמן מוגדר כגנב אצל הלקוחות שלי.

היו"ר אופיר אקוניס:

איפה המכולת שלך?

אלי סתוי:

אני כבר התרגלתי להפעיל את הווישרים... המכולת שלי ברחובות.

היו"ר אופיר אקוניס:

ומה המרחק לרשת הגדולה?

אלי סתוי:

נגיש.

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל אתה עובד בשכונה?

אלי סתוי:

ההיצע של רשתות בגוש דן הוא רחב מאוד, הבעיה היא יותר בפריפריה, ואנחנו נגיע לזה.

כמו שאמר חבר הכנסת עמיר פרץ, הבעיה היא לא בערים המרכזיות, הבעיה היא באזורי הפריפריה, בקיבוצים, במושבים, ביישובים הערביים ידידי חבר הכנסת עמר. ביישובים הערביים הבעיה קטסטרופלית. המכולות שם מוכרות לציבור שלהן, שנאלץ לקנות במכולת, כי אין לו אפשרות ניידות. משלמים שם קרוב ל-100% פער. כלל תושבי מדינת ישראל, מבחינתנו, שהם כולם צרכנים של הענף - הרי אין אדם במדינת ישראל שמדי פעם לא נכנס למכולת או לסופר לקנות את מוצרי המחייה השוטפים שלו - נאלצים לשלם זה למעלה מעשור עשרות מיליארדים של שקלים במצטבר, להערכתנו, כתוספת מלאכותית ומוכתבת למחירו של סל המוצרים בענף המזון והמכולת בישראל, המתנהל בריכוזיות ובחוסר תחרות אמיתית, כתוצאה ישירה לדעתנו של מחדל המיזוגים הגדולים בענף וסדרה של יישום החלטות שגויות במבחן התוצאה.

היו"ר אופיר אקוניס:

המיזוג האחרון של קלאבמרקט היה אישור שלך.

רונית קן:

זה אושר כדין על ידי הרשות להגבלים עסקיים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני רוצה להבהיר את הדברים, כי הוא דיבר על המיזוג. אם אינני טועה, זה היה המיזוג האחרון.

אלי סתוי:

זה לא היה בזמנה של רונית.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה כן היה בזמנה.

רונית קן:

זה לא היה בזמני, אבל זה לא משנה. ההחלטה של הממונה על ההגבלים העסקיים, שלי או של קודמי או של קודמו של קודמי.

עמיר פרץ:

המיזוג הוא לא הבעיה.

היו"ר אופיר אקוניס:

מר סתוי אמר שהיתה בעייתיות בדבר הזה.

עמיר פרץ:

זכותו לומר. לדעתי, הבעיה במקום אחר, הבעיה ביצרנים.

היו"ר אופיר אקוניס:

מייד נגיע לזה. תאמין לי שהממונה על ההגבלים תשמע את כולם ותתייחס לקראת סוף הדיון. אנחנו גם נבקש ממך את בקשותינו הצנועות, גם הן יהיו מסקנה של הדיון הזה, כי אני מוכרח להגיד לך, חבר הכנסת פרץ, שאנחנו מגלים פה דברים – התצוגה שלך, מר סתוי, מדהימה וגם מזעזעת.

אלי סתוי:

מה שאתה רואה פה זה מדגם קטן ומייצג.

נחמן שי:

אתה לא צריך להזעזע. זה בוטיק, המכולת היא כמו בוטיק.

עמיר פרץ:

לא ככה מסתכלים על זה.

נחמן שי:

אתה קונה בחנות קטנה. אני לא מצדיק את זה.

עמיר פרץ:

לבוטיק הולך עשיר בשכונה, אבל ל"בוטיק" הזה הולכים העניים, על מה אתה מדבר? זה "בוטיק" לעניים.

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון.

עמיר פרץ:

הם משלמים פי שניים.

היו"ר אופיר אקוניס:

חבר הכנסת שי רצה להחמיא על המשל והנמשל לגבי ה"בוטיק", לא כל כך הלך לך.

אלי סתוי:

אני רוצה להזכיר לחבר הכנסת נחמן שי, שכאשר הוא שלח את כל תושבי מדינת ישראל לשתות מים, הם ירדו למכולת. זאת היתה האופציה היחידה בזמנו, כי לא היתה אופציה אחרת, כך שמר נחמן שי צריך לדעת ולזכור.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני זוכר שבתקופה שחבר הכנסת שי שלח לשתות מים עוד היה סביר לשתות - -

נחמן שי:

עוד היו מים.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה נכון, גם היו מים, וגם אפשר היה לשתות מהברז.

אלי סתוי, יש לך עוד דברים להוסיף? כי אני רוצה לשמוע גם את דניאל דורון. היום אנחנו מוגבלים בזמן בגלל מליאת הכנסת.

עמיר פרץ:

אלי, אני מציע לך להתמקד בשאלה האם פנית ליצרנים, ולמה לא נותנים לך את המחירים שנותנים לרשתות, שם נקודת הכשל.

אלי סתוי:

המודל של הקמת מחסן מרכזי לשירות כשרשרת אספקה למגזר הפרטי הוא מודל עסקי מצוין, שיש הרבה בעלי עסקים שיהיו מעוניינים להשקיע בו כסף. הבעיה בהקמת המודל הזה היא חוסר רצונם, מסיבותיהם ומשיקוליהם - שאני חושב שאני יודע מה הם, אבל בואו לא נרחיב על כך את הדיבור כרגע - לשתף פעולה עם המחסנים האלה, כך שאותם ספקים דומיננטיים, שמרכיבים כמעט כ-60% מנפח המכירות בענף, כתוצאה מכך למעשה מונעים את הקמתה של שרשרת אספקה אלטרנטיבית, שתיתן שירות לחנויות הקטנות, שירות שיאפשר להן לצמצם בצורה משמעותית את הפער בתנאי הרכש, על מנת ליצור תחרות, קודם כל תחרות, לתת שירות יותר טוב, לתת מחירים יותר טובים וליצור תחרות הוגנת לטובת הצרכנים, שזאת היא המטרה הבסיסית לדיון שלנו.

אורי אורבך:

אבל מי אתה רוצה שיקים את המרכז הזה?

עמיר פרץ:

אין להם בעיה, הם מוכנים, הם התארגנו. היצרן אומר להם: אני לא מוכר לכם באותו מחיר, כמו שאני מוכר לרשת.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו נשמע את הממונה על ההגבלים העסקיים. תודה. פרופסור דורון, בבקשה.

דניאל דורון:

תודה רבה לכם שהזמנתם אותי. אינני פרופסור, אבל אני WASP. אתם יודעים מה זה WASP – white Ashkenazi with פרוטקציה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה לא פרופסור? אני הייתי בטוח שאתה פרופסור.

דניאל דורון:

זה מה שכולנו כאן. רציתי היום להשמיע, ברשותכם, את קולן של השכבות המוחלשות, זה ביטוי שאני תבעתי. אין לנו שכבות חלשות, יש לנו שכבות מוחלשות, ואתם כולכם, כולל אני, שותפים לאחת העוולות החברתיות הגדולות ביותר במדינת ישראל, ואתחיל משאלה פשוטה, רבותי. האם חשבתם, מדוע במדינה שיש לה ההון האנושי הטוב בעולם, מדינה שמספר תושביה הוא בסדר גודל של פילדלפיה הגדולה בארצות הברית, יש בה סטרטאפים כמו בכל יבשת ארצות הברית, יותר מאשר באירופה - זאת אומרת שההון האנושי של המדינה הזו הוא ההון האנושי המרוכז והמשובח בעולם, זה הוא ההון, שעליו נותנים היו יותר תשואה מאשר על נפט, זהב או על כל דבר אחר - הושקעו במדינה הזאת למעלה מ-300 מיליארד דולר ממקורות חוץ, והתוצאה היא שהעובד הישראלי המיומן, המסור, שההסתדרות בגדה בו וניצלה אותו ושברה אותו, משתכר שכר בושה של פחות מ-5,000 שקל לחודש? תסבירו לי איך משפחה יכולה לקיים את נפשה בסכומים כאלה. תסבירו לי למה הציבור הישראלי אדיש, מפני שהוא עייף ממלחמת הקיום. למה אנשים עוזבים את הארץ?

רבותי, אנחנו עוסקים לא בעניין של פער של נס קפה, אנחנו עוסקים בשאלה קיומית, אם מדינת ישראל תמשיך להתקיים או לא. האמינו לי שאם אנחנו נמשיך, אנחנו לא רק נאבד את כל הצעירים שלנו וכסף גדל והולך, אלא לא יהיה לנו כסף לשלם את הוצאות הביטחון. זאת אומרת, השאלה שאתם נקראים לדון בה היא לא רק שאלה חברתית, היא שאלה קיומית.

עכשיו, אם הסכמנו על זה, רבותי, כדאי להתייחס לדברים ברצינות, ולהפסיק לגלגל דיבורים ללא משמעות. מה זה כשל שוק? יש בישראל שוק? תראו לי איפה יש שוק בישראל, כש-16 משפחות שולטות במרבית המשק.

אלי סתוי:

20.

דניאל דורון:

20, 25. כשמונופולים מנהלים את כל חיינו? כשהם גוזלים מהצרכן בין 30% ל-50% מהכנסתו העלובה. ואתם יושבים כאן, אתם המחוקקים, ושנים אתם לא מגיבים לדבר הזה. שנים לא נלחמתם נגד מונופול הבנקים שגוזל מהאנשים. מונופול הבנקים, שגורם לכך שהנגב והגליל אינם מתפתחים. זו בדיחה הסיפור הזה על פריפריה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה לא הצעת להוציא את החברות הממשלתיות לידיים פרטיות, שהן ינהלו את הדברים? זה אתה הצעת, לא? או אתה היית בין התומכים הגדולים בתפיסה הזאת. אז עברו מהממשלה, כמה 20 משפחות, 25 משפחות?

דניאל דורון:

היתה דרך אחרת לעשות את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אז אתה שינית את עמדתך?

דניאל דורון:

לא, לא, זאת לא היתה הפרטה. רבותי, הפרטה פירושה ביזור בעלות והגברת תחרות. במשק הישראלי קרה תהליך הפוך. אני לא צריך לומר לכם, החברות נמכרו לחברוקרטיקה, ששולטת בארץ הזו. הן אפילו לא הביאו כסף כדי לקנות דבר, הן לקחו את כל הכסף באשראי מהבנקים הממשלתיים.

קריאה:

מהבעלים שלו.

קריאה:

או מהדיבידנדים שלו.

היו"ר אופיר אקוניס:

ולגבי שוק המזון?

דניאל דורון:

תרשה לי עוד דקה אחת לתת את המסגרת. רבותי, אני רוצה לחזור לעניין של הנגב ושל הגליל. אני רוצה לברך אותך, מר פרץ, שהבאת את הנושא הזה לדיון. אולי זאת אתחלתא דגאולה, שאתה תתחיל באמת להצטרף אלינו למלחמה במונופולים, אני אשמח מאוד.

עמיר פרץ:

דניאל דורון, קצת צניעות לא תזיק לך. במקומות שאתה טעית, אני התנגדתי להעביר את כל החברות לידי אנשים פרטיים.

דניאל דורון:

אני לא רוצה להעביר את זה לוויכוח אישי.

היו"ר אופיר אקוניס:

מכיוון שאנחנו מכירים את תפיסותיו של פרופסור דורון, את מאמריו, את הרצאותיו וגם את הרצאותיך, אני מוכרח להגיד שהדיון ביניכם הוא מרתק, אבל זה לא המקום.

עמיר פרץ:

האדם היחיד שהצליח להעלות במשהו את שכר המינימום הייתי אני.

דניאל דורון:

שכר המינימום מזיק לעובדים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו יכולים להיות בחדר הזה עד הלילה בתוך ההתנגשות בין התפיסות השונות שלכם.

דניאל דורון:

עמיר פרץ, שאל את עצמך שאלה פשוטה, למה במפעלי ההסתדרות ובחברת העובדים והקיבוצים והמושבים, שהתנהלו לפי העקרונות הסוציאליסטיים הטהורים, למה הם היו הראשונים שהתמוטטו? וכשתשיב על השאלה הזאת, תדע למה שכר המינימום מזיק.

היו"ר אופיר אקוניס:

נטפל בזה בהזדמנות אחרת, נקיים על זה דיון. נקיים על זה יום עיון, כי אני מוכרח להגיד שזאת באמת שאלה מעניינת.

עמיר פרץ:

חבר הכנסת אופיר אקוניס, המקום היחיד שמעולם לא הרוויחו פחות משכר המינימום זה המקום שהוא מציין. שכר המינימום העלה למקומות הלא מאורגנים, ודניאל דורון עושה פה סלט שלם. הוא עדיין תקוע בימים של המאבקים שלו נגד משל, אבל אנחנו לא שם.

דניאל דורון:

תודה רבה לך. אני שמעתי אותך.

עמיר פרץ:

בוא נחזור לנושא.

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל אנחנו חייבים להתכנס לתחום המזון והמכולות.

עמיר פרץ:

אני מציע שתעשה דיון מיוחד בנושא.

היו"ר אופיר אקוניס:

אגב, אני מקבל את הצעתכם, אני חושב שיהיה פה דיון מרתק.

דניאל דורון:

הנגב והגליל הם בפריפריה של הפרוטקציה, רבותי. הם סובלים ממחנק אשראי. רוב העסקים בנגב ובגליל הם עסקים קטנים. עסקים קטנים, אין להם נגישות לאשראי בארץ. זאת תחילת הבעיה, גם של המכולות.

עמיר פרץ:

זה נושא חשוב.

דניאל דורון:

הנה לכם, לכל דבר כאן בארץ, כשאתה קטן, אתה דפוק. פשוט מאוד, אין לך נגישות לאשראי. ואתם הולכים ומוסיפים עוד ועוד משקולות על המשק, ועל מי זה נופל? זה נופל תמיד על הקטנים. הגדולים מסתדרים. האמן לי, הם מסתדרים.

כשדיברתי עם בנקאים שעזבו את הארץ, שאלתי אותם: למה אתם עוזבים? הם אמרו: הרגולציה שלכם היא בלתי נסבלת. דרך אגב, רגולציה, תשכחו מזה, היא פשוט לא אפקטיבית, עם כל הכבוד לגברת קן. אין אפשרות לעשות במשק מודרני רגולציה אפקטיבית. רגולציה עוסקת בעבר, המשק מסתכל קדימה, והרגולטורים תמיד מופיעים לאחר קטסטרופה ויש להם אנליזה, והם מוסיפים עוד רגולציות, והם חונקים את המשק, אבל הם לא פותרים אף בעיה. הדבר היחיד שפותר בעיה זה תחרות. למה למשל שיהיו שישה ספקים, שכולם תלויים בהם? למה שלא יהיו 30 ספקים שיתחרו ביניהם ויהיו חמישה ספקים שירצו לספק לו את הסחורה, ושהם יבינו שבמצבור הוא שוק גדול? אתם מקבלים כמובן מאליו את המבנה המונופוליסטי, ואתם עליו טלאי על גבי טלאי, עוד רגולציות ועוד רגולציות.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה לא נכון. אני חושב שאף אחד מבין היושבים בצד הזה לא מקבל מבנה מונפוליסטי, גם לא חבר הכנסת עמיר פרץ.

דניאל דורון:

אתם הריבון, והמשק הישראלי נשלט על ידי מונופולים, מה פירוש הדבר? שבשתיקה, בהסכמה או בחיוב, אתם מקבלים את זה. זו המסקנה, אחרת לא היו קיימים. אם אתם הייתם רוצים לשנות את המונופולים, בידכם לעשות את זה. רבותי, אתם יכולים תוך שנתיים לפתור את בעיית העוני בישראל, מפני שתחשבו, שוו בנפשכם - -

היו"ר אופיר אקוניס:

מה אתה מציע?

נחמן שי:

תנסה לעזור לנו בסוגיה הזאת.

דניאל דורון:

אם נחזור לסוגיה, פער המחירים בינינו לבין חוץ לארץ הוא למעלה מ-50%. אם אתם תורידו את הפער הזה ב-30%, מה פירוש הדבר? אתם מגדילים את כוח הקנייה של השכבות המוחלשות, אתם מעלים אותן מייד לקו העוני, הרבה יותר משכר העוני שרוצים להעלות ב-5% או 10%.

כרמל שאמה:

האם יש מישהו פה בחדר שחולק על הנתון הזה של הפער?

עמי צדיק:

בין ישראל לבין חוץ לארץ?

כרמל שאמה:

עדיין יכול להיות שמישהו חולק.

היו"ר אופיר אקוניס:

מרכז המחקר והמידע עם דניאל דורון - -

דניאל דורון:

אתם זוכרים את פתיחת השוק של הטלפונים? מה כולם אמרו? תהיה אבטלה, המשק ייהרס. מה קרה? מי שמבין בכלכלה, מבין שכאשר נוצרת תחרות, המחירים יורדים. כשהמחירים יורדים, יותר אנשים קונים. אז דווקא נוצרת התרחבות. כשיותר אנשים קונים, יש צורך ביותר עובדים.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה ברור כשמש. תודה רבה, אנחנו חייבים להמשיך, פרופסור דורון.

עמיר פרץ:

מי שחתם על פתיחת השוק הייתי אני.

היו"ר אופיר אקוניס:

באיזה תחום?

עמיר פרץ:

בתחום התקשורת, אני הראשון שחתמתי על כך שייכנסו חברות נוספות.

דניאל דורון:

כל הכבוד, תמשיך כך.

היו"ר אופיר אקוניס:

אם אינני טועה, אלה היו החלטות ממשלה. לגבי שוק הטלפוניה הסלולארית, היו החלטות ממשלה.

עמיר פרץ:

בלי הסכם, לא היתה החלטת ממשלה, אתה יודע את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

יכול להיות שההסכם הוא חשוב, אבל קודם היתה החלטת ממשלה.

עמיר פרץ:

לא, אתה טועה. לא היית שם.

היו"ר אופיר אקוניס:

עם כל הכבוד, אני הולך לשבח את ממשלת יצחק רבין. בזמנה נכנסה סלקום, בממשלתו הראשונה של נתניהו נכנסה אורנג', ועכשיו אנחנו מכניסים את המפעיל הווירטואלי, אני לא יודע מי זה, אבל יהיה מישהו מהמפעילים. הרחבת התחרות בתחום הסלולארי זה החלטות ממשלה.

רוברט אילטוב:

איזו משפחה זאת תהיה?

היו"ר אופיר אקוניס:

מה זה איזה משפחה? אם אתם רוצים, אפשר לחזור לפלאפון שתוחזקה על ידי בזק, שהיתה בידי המדינה ב-1991, ואז היית צריך להיות עשיר מאוד כדי שיהיה לך מכשיר פלאפון.

כרמל שאמה:

ולשלם גם על שיחות נכנסות.

היו"ר אופיר אקוניס:

עם כל הכבוד, אלה היו החלטות ממשלה והחלטות נבונות, ללא קשר אם אני תומך בממשלה זו או אחרת.

עמיר פרץ:

ההחלטות האלה בוצעו מתוך הסכמות כלליות, שבלעדיהן לא - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל קודם היתה המדיניות לפתוח את הסלולארי.

עמיר פרץ:

אתה יודע איך מתגבשת מדיניות?

דניאל דורון:

מר סתוי ברוב טובו הזמין אותי, אבל אני אינני מייצג אותו, אינני מייצג אף אחד. אני מבקש מכם לחשוב על דבר פשוט מאוד, לא צריך להמציא את הגלגל, תפתחו את המשק לתחרות אמת, והתחרות תחסל את בעיית העוני תוך שנתיים. אתם תורידו מחירים בצורה כזאת, שבעלי ההכנסות הנמוכות יוכלו להתפרנס בכבוד גם ברמת השכר שיש היום, לתשומת לבך מר פרץ.

עמיר פרץ:

הבנתי, מצד אחד אתה אומר 5,000 שקל שכר עוני, מצד שני אתה אומר ש-3,000 זה בסדר. קשה לי להבין מה אתה אומר, אבל בואו נתקדם.

דניאל דורון:

אני אסביר לך.

עמיר פרץ:

כן, תסביר לי, תסביר לי איך קונים ב-3,000 שקל.

חמד עמאר:

אדוני היושב ראש, אני קודם רוצה לברך אותך על הדיון. אני אדם שמאמין בשוק חופשי תחרותי, כי רק הוא יטיב עם האזרח ויתן לנו מחירים יותר זולים. דיברו כאן על הפערים בינינו לבין אירופה, ועל כך שאנחנו משלמים 50% יותר לעומת אירופה.

היו"ר אופיר אקוניס:

לעומת אנגליה למעלה מ-50%, כמעט 53%.

חמד עמאר:

אבל אני לא רוצה להתמקד בפער בינינו לבין אירופה. אני רוצה להתמקד בפער בין היישובים החלשים שלנו, ואני מייצג את היישובים הדרוזיים והערביים, ואני אדבר בשמם של היישובים בפריפריה. אני אומר לכם מידיעה אישית, אני לא קראתי בעיתון, כי אני גר בשפרעם, שפער המחירים הוא יותר מ-100%. הוא יותר מ-100%. מי שאין לו רכב ולא יכול לרדת לרשת שיווק גדולה, משלם במקום 3,000 שקל בחודש עבור מזון ומצרכים לפעמים 5,000 ו-6,000 שקל. עבור רוב האנשים שם המכולת טובה, כי הם רושמים אצלה ומשלמים בסוף החודש, ב-28 לחודש, אז הם מקבלים הבטחת הכנסה וקצבת זקנה.

היום במגזר הלא-יהודי כמעט ואין רשתות שיווק. אולי יש איזה יישוב או שניים שיש בהם רשתות שיווק. רשתות השיווק הגדולות לא נכנסו ליישובים. אנחנו כאן מדברים על תחרות, אבל אני אומר לכם, שהמחירים של החנויות הקטנות, נקרא להן חנויות קטנות, במגזר הערבי ובמגזר הדרוזי יש בהן יותר מ-100% הבדל במחיר, וזה הבדל אדיר.

צריך להיות כאן טיפול שורש. למה אני שגר בשפרעם צריך לקנות בקבוק קוקה-קולה בשמונה שקלים, ואם אני יורד לרשת שיווק גדולה בקריית-אתא, חמש דקות ממני, אני יכול לקנות אותו ב-4.5 או בחמישה שקלים? למה אני צריך את זה? למה ביישובים החלשים – וכאן אנחנו צריכים לדבר על היישובים בדרום ועל היישובים בצפון הרחוק – אנחנו מדברים על כ-20%? ואני רק מדבר על המגזר הלא-יהודי, כי אם נוסיף את היישובים בדרום, כמו שדרות, אני לא יודע אם יש שם רשתות שיווק גדולות, אנחנו מדברים כאן על שני עולמות: עולם אחד שיכול לקנות את סל הקניות שלו ב-2,000 שקל, ועולם שני שהוא יותר עני, מצבו הכלכלי קשה הרבה יותר, וסל הקניות שלו מגיע ל-4,000 שקל פלוס.

על כן, אני פונה אליך, צריך גם להסתכל על המגזר החלש, המוחלש כפי שהגדירו אותו. אם יש צורך לחייב את המשווקים, שיתנו את המחירים שהם נותנים לרשתות השיווק הגדולות. אני לא יודע איך אנחנו יכולים לעשות את זה, אבל אני אומר לכם שלנושא הזה חייב להיות פתרון. אנחנו כמחוקקים חייבים למצוא פתרון לנושא הזה ולהוזיל את המחירים ביישובים החלשים.

קריאה:

- - - לא רוצים להיכנס - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

מוטי שפירא, מנכ"ל לה"ב, לשכת ארגוני העצמאים.

מוטי שפירא:

מי שראה אתמול בטלוויזיה את הפתיחה המפוארת של איקאה, שקונה את העץ שלה בפולין.

לאה ורון:

ושלשום של H&M.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מבין שאת מתכוונת לבקר כבר בשני המקומות הללו...אגב, זה מראה בניגוד לאמירות שלא באים אלינו ואנחנו מנותקים ושכל העולם נגדנו, שבאים לכאן כי רוצים לבוא לפה. איקאה כבר באה ב-2000, אם אינני טועה, ופתחה סניף הרבה יותר גדול בראשון לציון אתמול, ו- H&M. מה זה לא באים? באים, רוצים, רוצים את הארנק של הישראלים.

אורי אורבך:

איקאה נכנסת לאתרי המורשת...

לאה ורון:

אבל למדנו על פערי המחירים לרעת ישראל.

היו"ר אופיר אקוניס:

כן, של H&M אמרת לי קודם בתחילת הישיבה, אבל בכל זאת היא תקיים תחרות לרשתות שכבר קיימות, אז זה בסדר, והתחרות היא מבורכת.

מוטי שפירא:

מי שראה אתמול את החלק השני של הכתבה, ראה חנות רהיטים גדולה בראשון לציון ריקה מאנשים.

צריכים להגדיר מה זה צרכן. 400,000 בעלי עסקים קטנים, כולל אלה שהם סופרים ושדיברתם עליהם מקודם, ושמעסיקים מיליון עובדים, הם גם צרכנים. אם מדינת ישראל החליטה, אפרופו התיאוריה של הגופים הגדולים, שהמגזר הזה צריך להיעלם, לאט לאט להיעלם, אז בסדר, זו החלטה. הצרכן זה כנראה מישהו אחר, אני לא יודע מי זה, עובד בתעשייה האווירית. אני לא יודע מי זה הצרכן. הצרכן זה גם 400,000 בעלי עסקים קטנים ועצמאיים וגם מיליון העובדים או 800,000 העובדים שעובדים אצלם, גם הם צרכנים. אז אם ההחלטה היא לחסל את התחום הזה, נחסל. בסדר, אז יהיו צרכנים אחרים, לא יודע איפה הם יהיו.

חברים, תקשיבו, במדינת ישראל הולך תהליך איטי, אבל רציני, של השמדת המגזר העסקי הקטן, הקמעונאי או האחר. אז בסדר, אז אולי יש מקצועות חזקים עדיין בשוק בתחום המקצועות החופשיים, אבל לאט לאט זה הולך ויורד.

עכשיו, תבינו איך זה עובד עם הרשתות הגדולות, מעבר לבעיית המחירים. זה עובד על זה, שהרשויות המקומיות מאפשרות להן להחדיר מיני סניפים, שופרסל מקומי כזה, טיב טעם שכונתי, וזה חודר פנימה. ואני רוצה לצנן לכם את ההתלהבות, יש מחקרים גדולים בארצות הברית, שלא מוכיחים בעליל, שרשתות גדולות נותנות יותר תעסוקה מאשר הצבר של עסקים קטנים. יש על זה מחקרים ברורים. בבקשה, מי שזוכר מה שקרה ברשתות כשנכנסו לכאן ACE וכולי, בסוף נכנס להאנגר ענק, שלא היית מוצא עובד אחד שיוכל לטפל בך.

אז מה אתם מעדיפים, לא אתם, לא הכנסת, אלא מה אנחנו מעדיפים ככלכלה? האם אנחנו מעדיפים עובדים שעובדים בעבודה זמנית, לעומת אנשים למשל שמפעילים עסקים כעצמאים, כבעלי עסקים, כבעלי שליטה, כבעלי חברות?

לקיצורו של עניין, אני חושב שהנושא הוא מאוד מורכב. כמובן שאין לי הפתרונות הרגולטוריים לבעיות האלה, אבל התהליך הזה חייב באיזשהו מקום לעבור דיון. אם אלי סתוי בא עם ההצעה הספציפית הזאת, שיכולה אולי לתת מזור למכולות, אולי צריך ללכת על זה וצריך לבחון את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה.

עמיר פרץ:

אף יצרן לא הגיע?

לאה ורון:

שלחו נציג מאיגוד לשכות המסחר.

עמיר פרץ:

של היצרנים, לא של הרשתות.

גלעד זילברברג:

שמי גלעד זילברברג.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה מהתאחדות התעשיינים, ואתה מייצג את כולם, נכון?

גלעד זילברברג:

פחות או יותר. אני מייצג את המפעלים הקטנים והבינוניים.

היו"ר אופיר אקוניס:

חבר הכנסת פרץ, גלעד ידבר מייד אחרי חבר הכנסת שאמה.

כרמל שאמה:

בראשית דבריי, אדוני היושב ראש, הייתי רוצה לשאול שאלה, ולאחר התשובה לומר את מה שיש לי לומר, כי בגלל העובדה שנזרק לחלל האולם ולא הוכחש עד לרגע זה שיש פער מחירים קבוע בין מוצרי היסוד בארץ לבין מדינות דומות לנו, רציתי לדעת האם העובדה הזאת נכונה, ואם יש הסבר וצידוק לכך, שאין לנו שליטה עליו? כי אם אנחנו יושבים פה בבית הנבחרים, ורובנו גם נמצאים פה ותומכים בקואליציה - וזאת אולי לא רק בעיה של הממשלה הזאת, אלא של ממשלות קודמות – ולא יודעים לספק לאזרחים שלנו, בטח לחלשים ביניהם, את מוצרי היסוד במחירים סבירים ודומים למדינות אחרות, זה כישלון חרוץ, אז בעצם מה אנחנו עושים? מה תפקידנו? זה התפקיד הבסיסי.

אני לא מכיר את הנתונים לעומק. שמעתי אותם פעם אחת, פעמיים, ואף אחד לא הגיב. רציתי לשמוע, האם זה המצב.

גלעד זילברברג:

קודם כל שלום ליושב ראש הוועדה, לחברי הכנסת, לכל הנכבדים פה, שמי גלעד זילברברג, אני תעשיין קטן, יש לי מפעל שנקרא "מאיר בייגל", המתחרה מול תעשיינים מאוד גדולים. אני יושב ראש הוועדה לקשרי הגומלין עם הכנסת ונציג המפעלים הקטנים והבינוניים באיגוד המזון.

אני גם הרבה מאוד מעורה בתחום. בעברי הייתי גם בצד של הקמעונאות, ואני מכיר טוב את התחום. אני גיבשתי את הצו המוסכם מטעם המפעלים הקטנים והבינוניים ברשות להגבלים עסקיים לעומת המפעלים הגדולים, הגופים הגדולים ב-2005.

היו"ר אופיר אקוניס:

ואתה נדרכת כשדיברנו פה על פערים עצומים, ומרכז המחקר דיבר על פערים של למעלה מ-50% בינינו למשל לבין אנגליה.

גלעד זילברברג:

צריך להבין קודם כל את האבולוציה של התחום. יש פה הרבה מאוד אלמנטים שמרכיבים את המחירים, ולכן להשוות אותנו לאנגליה, שהיא מדינה מתקדמת ביותר בענף הקמעונאות זאת אולי השוואה מאוד יפה, אבל אנחנו צריכים גם להבין איפה הם נמצאים ואיפה אנחנו נמצאים, ואנחנו מדינה רק בת 60 שנה.

מעבר לזה, יש כאן נושא של כלכלה חופשית, וזה אומר יתרון לא רק לגודל. יש נושא של הפצה, שהוא דבר מאוד מאוד יקר. אם תשוו אותנו למדינות קטנות אחרות בעולם, תראו שאנחנו גם נמצא שהן באותו מקום. תשוו אותנו למדינות מזרח אירופה, תראו שעלויות ההפצה הרבה הרבה יותר גדולות מעלויות ההפצה בישראל.

כרמל שאמה:

הולנד?

גלעד זילברברג:

הולנד ספציפית אני לא מכיר, אבל אני יכול להגיד לך בהשוואת מחירים, כשלצורך העניין אני לוקח את הענף שאני נמצא בו, שזה חטיפים אפויים, ואני יכול להגיד לך שאנחנו נמצאים במקום טוב מאוד. אם אני רוצה לייצא היום לאירופה, מלבד נושא ההובלה שהוא בעייתי, אין לי שום בעיה להתחרות במחירים. לראיה, בעולם שלנו יש ייצוא. יש בעיות אחרות, בעיות של כשרויות, של מבנה עלויות, זאת אומרת: יש עלויות אחרות שקשורות לענף המזון, שלנו אין. אסור לנו לעבוד בשבת, יש לנו הרבה מאוד אלמנטים שצריך להשוות אותם אחד לאחד.

גם אם מסתכלים על רווחיות של ענף המזון באותן חברות בורסאיות, אפשר לראות שהרווחיות די דומה לרווחיות המקובלת בעולם, ואפילו נמוכה מזה. כנ"ל גם בענף הקמעונאות, זאת אומרת: אם מסתכלים על הרשתות הגדולות, לא שאני חלילה מייצג אותן או משהו כזה, אפשר לראות שהרווחיות שלהן אולי אפילו נמוכה ממה שמקובל בעולם. זה לעניין השאלה הספציפית.

האם מותר לי להתייחס לדיון?

כרמל שאמה:

אני רוצה לשאול שאלת המשך, מה אנחנו כמחוקקים יכולים לעזור כדי לצמצם את הפער הזה ולאפשר לכם להתמודד עם אנגליה?

גלעד זילברברג:

אני מייד אענה על זה, כי מלבד העובדה שאני תעשיין, יש לי גם אג'נדה לנושא של עסקים קטנים ובינוניים בכלל. אני רוצה רגע להתייחס בכלל לכל התחום הזה. קודם כל, קיימת ריכוזיות בענף המזון. קיימת ריכוזיות בענף המזון, כמו בהרבה מאוד ענפים במדינת ישראל. הריכוזיות קיימת הן בעולם הקמעונאות, כמו שאתם קוראים ואתם יודעים, והן גם בעולם הספקים, אבל זה כנראה – ואני אומר את זה גם ככלכלן – כי אלה הם תחלואי הכלכלה החופשית.

דניאל דורון:

סליחה, על איזו כלכלה חופשית אתה מדבר?

גלעד זילברברג:

תן לי לסיים, ותוכל להתייחס. אני מסתכל על זה כבר הרבה מאוד שנים, וגם כאזרח שרוצה לפתח פה עסק ומתמודד כל יום עם שחקנים הרבה יותר גדולים והרבה יותר גדולים והרבה יותר גדולים. אבל זה בדיוק מה שקורה, וזה נכון לאיקאה וזה נכון לכל דבר וזה נכון למוצרים לסין, וזה נכון לכל דבר, וזה נכון למפעל שיש לו יתרון כי יש לו headquarter גדול, כי יש לו מסה ענקית, ולמפעל קטן שצריך לעשות הכל לבד, ונכון אותו דבר לגבי מכולת או סופרמרקט גדול, שבו יש יתרון לגודל. בסופו של יום, אלה חוקי המשחק שהריבונים קבעו פה, שתהיה כאן כלכלה חופשית, וזה חלק מהמשחק שאנחנו משלמים עליו.

עם זאת, אני אומר שדווקא בעולם המזון אצלנו, אני חושב שדווקא הממונה על ההגבלים העסקיים הצליח לעזור לנו, לתעשייה הקטנה והבינונית, ליצור מערכת יחסים קצת יותר נורמלית בחיים שלנו, כי בכל אופן אנחנו כלי פקטור מאוד משמעותי בתחרות פה. ולראיה, מאז הצו המוסכם עכשיו, התפרסם סקר של סטורנקסט - התעשייה הקטנה והבינונית, או הספקים הקטנים והבינוניים, הגדילו את חלקם לעומת הספקים הגדולים, זאת אומרת: יש שינוי מגמה, ועל זה אני יכול לברך. נכון שהיא מגמה קטנה, אבל עדיין הדג הגדול לא נהיה יותר גדול. לכן אין פה ספק שאפשר לברך את הרשות.

לעניין של הנושא של קמעונאות בכלל, קודם כל אני מייצג פה גם את איגוד המזון וגם את התעשייה הקטנה והבינונית, ואנחנו לא אחידים בנושא הזה, יש בינינו מספיק קונפליקטים בין קטנים ובינוניים לבין גדולים, וזה לגיטימי, אבל עדיין אנחנו איגוד ויש לנו אינטרסים משותפים. הנושא הזה של קמעונאות, צריך להבין אותו. הוא נושא של כלכלה חופשית, הוא נושא של טרנדים, הוא נושא של מגמות, והדברים משתנים כל יום. חנויות המכולת בכלל הן חנויות, שצריך להגיד את האמת, הן חנויות נוחות, הן החנויות שאנחנו קונים בהן למטה במכולת. גם בתחום הזה יש שינויים. אם תסתכלו בעבר הרחוק, היו לנו שווקים, מה שנקרא השווקים הגדולים, שכולנו היינו הולכים לקנות בהם, והיום הם כמעט לא מהווים פקטור, כי אנשים רוצים לקנות בסופר עם מזגן ועם חניה, כשהכל מסודר.

גם חנויות המכולת היום, אם מסתכלים על המגמות השונות, יש לנו היום חנויות נוחות yellow, so good, כל הדברים האלה. הן ממלאות היום את המקום של חנויות המכולת, שאתה עובר לקנות בדרך הביתה את הגבינה, את הלחם ואת הדברים שאתה צריך.

עמיר פרץ:

אבל למה אתה מוכר להם יותר יקר? זאת השאלה. אתה מתאר את הפסיכולוגיה של הקליינט.

היו"ר אופיר אקוניס:

למה אתה מוכר לסתוי יותר יקר מאשר אתה מוכר ל-yellow?

עמיר פרץ:

נכון, תגיד לנו למה.

אלי סתוי:

הוא בפירוש לא מייצג את הפריפריה, הוא מייצג את אנשי גוש דן העשירים.

עמיר פרץ:

אם לא הוא, מישהו אחר.

היו"ר אופיר אקוניס:

גם אתה מגוש דן.

אלי סתוי:

אני משתדל לייצג מערכתית את כולם.

היו"ר אופיר אקוניס:

מאה אחוז, כמייצג כן, אבל רחובות היא בגוש דן, רק למען הגיאוגרפיה של ארץ ישראל, השלמה אגב.

אורי אורבך:

השפלה.

היו"ר אופיר אקוניס:

גוש דן מגדרה ועד חדרה, בכל בדיקה שאתה תעשה. הוא היה בעבר יותר קטן והתרחב, ואלה גבולות הגזרה כרגע של גוש דן, ולא אני קבעתי אותם. אני מסכים אתך, שבעבר זה היה רמת-גן, גבעתיים, פתח-תקווה, אבל מה לעשות? המדינה התפתחה. היום תסע לראשון לציון, תוך דקה תהיה ביבנה. פעם היית צריך לעבור את כל החולות הענקיים האלה, עכשיו הכל ביחד מחובר.

כרמל שאמה:

גם לפי המחירים של הדירות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אין על זה ויכוח, אבל במקרה הזה גם בפריפריה הכל הכל נפרץ. רק תענה לנו, הנתונים שמר סתוי הציג הם מדהימים. אנחנו רוצים שתענה לנו לעניין הזה. אני חייב לאפשר גם לרונית לדבר, כי היא ביקשה לסכם ולתת תשובות לכולנו.

גלעד זילברברג:

ראשית, אנחנו כמשווקים, אין לנו ספק שאנחנו מעודדים את התחרות ומעודדים יותר תחרות ככל שתהיה, כי זה האינטרס האישי שלנו, מאשר להיות עם שני לקוחות וחצי. לכן הטענה, כביכול, שאנחנו מעודדים את זה, היא טענה לא נכונה.

שנית, לגבי פערי המחירים, יש פה בעיה מאוד גדולה, שגם העלינו אותה כנציגים של האיגוד מול הממונה הנוכחית ומול הממונה הקודם בדיונים שהתקיימו, וזה נושא של loss leader, וזאת בעיה מאוד מאוד גדולה, שכולם אחידים בנושא הזה שזאת בעיה. Loss leader זה אומר מוצרים שנמכרים בהפסד מראש. המוצרים, למשל, שמר סתוי הציג אלה מוצרים מושכי קהל, המוצרים העיקריים שנמצאים בין 100 המוצרים המובילים בשוק. אני יכול להגיד לך, ואני אסיים פה בסיפור אפרופו, של חברת קוקה-קולה שהוא הציג פה.

עמיר פרץ:

זאת לא הצגה נכונה, כי אם היצרן ימכור לרשת ב-10 שקלים והרשת תחליט להפוך את זה למוצר מושך קהל ותמכור בחמישה שקלים, זה בסדר, אבל אם היצרן מוכר לרשת ב-10 שקלים ולא ב-15 שקלים, זה לא בסדר. אלה שני דברים שונים, זה משהו אחר מה שאתה אומר. אנחנו לא מתערבים בהחלטות הרשת, שתמכור הכל בשקל, זה בסדר.

גלעד זילברברג:

מהיכרותי את כל ענף המזון, כמעט את כל השחקנים, גדולים כקטנים, אני יכול לומר לך שמתנהלת פה תחרות מאוד מאוד חזקה מדי יום, ואין ספק בכלל שכל התעשייה ללא יוצא מן הכלל, רואה במכולות שוק מאוד מאוד חשוב כדי לעזור להן.

עמיר פרץ:

למה אתה לא עונה לי על השאלה? למה אתה מסתובב מסביב? אתה מוכר להם ולהם באותו מחיר? כן או לא? עזוב אותי מכל הסיפורים האלה.

היו"ר אופיר אקוניס:

גלעד, אבל זאת שאלת הבסיס שהציג לך מר סתוי. גם מר דניאל דורון דיבר עליה וגם הגברת, שאני לא יודע אם נספיק לשמוע אותה בגלל סד הזמנים. אנחנו חייבים לסיים ב-11:00, כי מליאת הכנסת מתחילה. חבר הכנסת פרץ, אני מודה לך שעוררת את הדיון, אנחנו חייבים להמשיך בו עוד פעם. לכל מי שנרשם, אני אומר שאנחנו נקיים עוד ישיבה בהקדם בעניין הזה. אחרי שאתה תסיים, תדבר רונית.

דבורה ארנון:

אני חייבת - - -

עמיר פרץ:

אבל הפעם צריך לדאוג שהיצרנים והספקים הגדולים יגיעו.

היו"ר אופיר אקוניס:

בהחלט, אנחנו נסיק את כל המסקנות מהישיבה. חשוב לעורר דעת קהל בעניין הזה, ואחר כך בהתאם לדבריו של דוקטור דניאל דורון, גם לעשות מעשים. דבריך בהחלט נתקלו באוזניים פתוחות פה.

גלעד זילברברג:

אין פערי מחירים, למיטב ידיעתי, כאלה גדולים. אני יכול להעיד ולהגיד דבר אחד, חבר הכנסת פרץ ויושב ראש הוועדה, אין פערים כאלה גדולים בין המחירים, כפי שהוצגו על ידי מר סתוי.

היו"ר אופיר אקוניס:

מה זאת אומרת?

עמיר פרץ:

מה זאת אומרת? מה, הוא שיקר את הוועדה?

אלי סתוי:

כבר מזמן הפכו אותי לגנב, עכשיו הופכים אותי גם שקרן?

גלעד זילברברג:

לא שקרן ולא כלום, חלילה וחס.

היו"ר אופיר אקוניס:

אף אחד לא שקרן ולא גנב. תאמין לי, המילים האלה לא בלקסיקון של השיח של הוועדה הזאת, אולי במקומות אחרים.

גלעד זילברברג:

אני אומר לכם מניסיון רב בתחום הזה, פערי המחירים לא משקפים בכלל את מה שקורה בפועל. הסיבות שהצרכן רואה את הפערים הללו נובעות משני אלמנטים: אחד – המרווח הבסיסי שחנות נוחות, so called חנות מכולת, צריכה לעבוד בה הוא יותר גבוה מהמרווח - -

קריאה:

זה לא קשור.

דבורה ארנון:

ממש לא, אתה יודע מה המרווחים בקיבוצים?

עמיר פרץ:

מה אתה מוכר?

גלעד זילברברג:

בייגלה.

עמיר פרץ:

בכמה אתה מוכר בייגלה לשופרסל ובכמה אתה מוכר בייגלה לו? תגיד מספר.

גלעד זילברברג:

פערי המחירים לא גדולים.

עמיר פרץ:

לא, תגיד מספר.

גלעד זילברברג:

עם כל הכבוד, זה הביזנס שלי.

עמיר פרץ:

תגיד לנו מספר. אני לא מתערב לרשת מה היא עושה.

גלעד זילברברג:

אני לא יכול להגיד מה אני מוכר בכל מקום על גבי הטלוויזיה.

עמיר פרץ:

סליחה, למה לא?

גלעד זילברברג:

כי זה העסק שלי.

עמיר פרץ:

סליחה, אתה מבקש הגנה של הממונה על ההגבלים, אתה פונה לרגולטור איפה שאתה רוצה, וזכותנו המלאה לדרוש את זה, אם אתה עושה פערים ספקולטיביים מסוג זה או אחר.

אורי אורבך:

כמה הנחה אתה נותן להם?

גלעד זילברברג:

שאלתם את השאלה, זאת תשובתי.

היו"ר אופיר אקוניס:

אגב, לצורך העניין אנחנו היינו צריכים הרבה יותר נציגים, וזה לישיבה הבאה. אנחנו נטפלנו לגלעד מייצר הבייגלה.

לאה ורון:

אדוני היושב ראש, הם הוזמנו גם לישיבה הזאת ומצאו לנכון שלא להגיע.

היו"ר אופיר אקוניס:

הם יבוא לישיבה הבאה.

לאה ורון:

אולי כן ואולי לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

יבואו, יבואו.

גלעד זילברברג:

אני יכול להגיד לך ש-loss leader זה נושא בעייתי מאוד, שמייצר פערים, כי אם מישהו קם בבוקר להפסיד כסף מראש, אנחנו מייצרים באמת את הפערים האלה, כי הצרכן לא זוכר 1,000 פריטים, הוא זוכר 50 או 100 פריטים. זאת נקודה שאנחנו רואים אותה, ויש לנו קונסנסוס מלא בנושא הזה. יש מדינות בעולם, שכן התייחסו לנושא הזה וכן עזרו בנושא הזה, כמו: צרפת וגרמניה. הן התייחסו לזה, שלא ימכרו בהפסד מראש.

עמיר פרץ:

שלא יתקבל רושם אחר, אין לי שום דבר חלילה נגד מה שהם עושים, אני רק אומר שאם אתה תגיד: תשמע, מסכום של 10,000 חטיפים, אני נותן הנחה כזאת וכזאת, זה בסדר גמור, אז אני אגיד להם: חבר'ה, תתארגנו בצורה שתקנו 10,000 חטיפים.

גלעד זילברברג:

דרך אגב, אין לנו בעיה עם התארגנות כזאת.

עמיר פרץ:

לא, אבל אתה צריך להתחייב. אין לי בעיה שאתה מחיל כללים של גודל ושל נפח, אבל שיהיו כללים שהם לכולם.

היו"ר אופיר אקוניס:

מר סתוי, התייחסו אליך, ולכן יש לך זכות להגיב במשפט. אלה הכללים בכנסת, ואני מחיל אותם גם על האורחים.

אלי סתוי:

לגבי המכירה בהפסד שהוא מציין ברשתות הגדולות, המאזנים – מאחר והן חברות ציבוריות – מדברים על רווח של כ-28% רווח גולמי, שהוא רווח ענק שקיים בענפי הצעצועים ובמכשירי הכתיבה. רווח בענף המזון, שזה מוצרי יסוד, של 28% מוכיח על רווחיות גבוהה מאוד.

גלעד זילברברג:

28%? סליחה, איפה יש כזה דבר?

אלי סתוי:

אני לא יודע על מה הוא מדבר כשהוא מדבר על הפסדים, כאשר המאזנים מוכיחים רווח אסטרונומי, שלא מקובל בתחום.

היו"ר אופיר אקוניס:

כל מי שנרשם לדבר, ידבר בישיבה הבאה, בגלל קוצר הזמן של ימי רביעי. אני שואל את הממונה על ההגבלים העסקיים, אם תונח בקשה - אני מבין שלא הונחה בקשה על ידכם או שכן הונחה - על ידי הפורום, להתארגנות כדי להקים מרכז לוגיסטי ארצי משותף, האם הדבר הזה יקבל את תמיכתך ואת אישורך? ואני מאוד מקווה שאנחנו נגביר באחד האמצעים את התחרות, דוקטור דורון.

רונית קן:

תודה רבה, אדוני היושב ראש. אני אנסה בדבריי להתייחס למגוון דברים שעלו כאן, וגם אתחשב בזמן הקצר שעומד לרשותנו. אני אתחיל ואומר, שמדינת ישראל היא כלכלת E, כלכלת E במובן זה שאנחנו בסך הכל כלכלה שמבודדת מבחינה גיאוכלכלית, אנחנו לא רואים את השווקים השכנים שלנו כהזדמנות תחרותית או איום תחרותי לחברות שפועלות בישראל. אנחנו בסך הכל שוק שיש אליו חסמי כניסה שונים, בין אם בגלל הבידוד הגיאוגרפי שלנו, בגלל המיקום שלנו, בגלל העובדה שאנחנו אוכלוסיה קטנה עם ייחודיות שלה: שפה, כשרות ועוד כהנה וכהנה, שמשפיעים על מספר השחקנים שיכולים לפעול במשק. כשאנחנו מדברים על אוכלוסיה של כשבעה מיליון תושבים, מספר של שחקנים שאנחנו רואים במגוון של שווקים בתחומים רבים הוא הרבה פעמים מצומצם. כנראה שזה מה שהכלכלה שלנו יכולה להכיל. זה לא דבר שמובן מאליו להסכים אתו, ולכן בשווקים מסוימים, שבהם אנחנו רואים מספר קטן של שחקנים ובעיות תחרותיות, צריך לפעול וצריך לעשות. כך עושה הממשלה במקום שבו יש סמכות לרשות ההגבלים העסקיים, וחוק ההגבלים העסקיים נותן את הכלים. אנחנו פועלים כמובן גם כן, וכמובן שגם משרדי הממשלה והרגולטורים הענפיים השונים פועלים בתחומם, על מנת לקדם ולהכניס תחרות בשווקים השונים שהם פועלים בהם.

אני אסכים עם מר דורון ועם דוברים נוספים שדיברו כאן, אנחנו מאמינים שהתחרות היא בעצם אג'נדה חברתית, מפני שתחרות היא זאת שמביאה לצרכן - -

היו"ר אופיר אקוניס:

זאת אג'נדה חברתית, תחרות זאת אג'נדה חברתית. את יודעת כמה זמן צריך לשכנע אנשים להבין את הדבר הזה? בוודאי, תחרות, בוודאי יותר מהמונופלים והכלכלה הסובייטית שהיתה פה עד תחילת שנות ה-90. אנחנו ביום עיון, הבטחתי לך לקיים יום עיון.

עמיר פרץ:

כלכלה סובייטית, בגללה אתה שותה מים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אגב, השרידים שלה עדיין כמשקולת על הכלכלה הישראלית, מה אני יכול לעשות? אני רק נודלתי ב-73', אבל אלה דברים שנטמעו פה מלפני כן.

עמיר פרץ:

אופיר אקוניס, "הכלכלה הסובייטית" הקימה את האוניברסיטה שלמדת בה, "הכלכלה הסובייטית" הקימה את המוביל הארצי. פה בכלכלה החופשית בקושי מצליחים להקים איזו רכבת.

דניאל דורון:

אתה שם לב, מר פרץ, שכל הדברים שמנית הם לא בדיוק סיפור הצלחה.

רוברט אילטוב:

אופיר אקוניס, הכלכלה הסובייטית אצל הסובייטים חיסלה 50 מיליון תושבים וחיסלה את כל הכלכלה.

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון מאוד, חיסלה את המדינה כמעט של עצמה, אבל אגב, לגבי רכבות, רק לסבר את אוזנו של חבר הכנסת פרץ שבוודאי יודע את הדברים, כאשר התחילו לפתוח את השוק הישראלי לתחרות ונשתנו התפיסות הכלכליות בישראל מ-1990, 1991 הרכבות והכל, בניגוד לתפיסות הסובייטיות שכבלו את הרכבת רק לקו תל-אביב-חיפה ולא פיתחו את המדינה, הדברים התפתחו בתחילת שנות ה-90.

רוברט אילטוב:

התפיסה הסובייטית בנוגע לרכבות ברוסיה דווקא הצליחה.

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון, זה דווקא הפוך.

עמיר פרץ:

30 שנה אתם כבר שולטים. 30 שנה אתם שולטים, אז מה שעשו לפני - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

לא, זאת טעות. אגב, אתה מצטרף לסיור ברכבת? ביום ראשון כולם מוזמנים. כדאי לך להצטרף, זה באזור הצפון, אפילו לשפרעם נגיע. נוסעים מתל-אביב לחיפה ברכבת ומקיימים שם ישיבה. אני אומר לך, אין חולק שתנופת הפיתוח של הרכבת החלה ב-90', 91'.

עמיר פרץ:

לכל דבר יש יתרונות וחסרונות, בוא נשאיר את זה לדיון אחר.

דניאל דורון:

יש חולק.

עמיר פרץ:

אדוני היושב ראש, אני בעד שוק חופשי מאוזן.

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון, לא פרוץ. גם אני.

עמיר פרץ:

יפה. יש מקומות שצריך להתערב, יש מקומות שלא.

היו"ר אופיר אקוניס:

שום דבר פרוץ לא טוב, שום דבר ללא גבולות הוא לא דבר חיובי.

רונית קן:

אני רואה שהאמירה "תחרות היא אג'נדה חברתית" הציתה את המוחות ואת הדמיון.

היו"ר אופיר אקוניס:

אהבתי את המשפט הזה.

רונית קן:

אני בהחלט עומדת מאחוריו. אני חושבת שתחרות היא זאת שמביאה את התועלות הטובות ביותר לצרכן, את מגוון המוצרים במחירים נמוכים, תורמת ומזרזת חדשנות, מחקר ופיתוח, והיא בהחלט מהכלים הטובים ביותר שידועים לנו. לא ידועה לנו שיטה טובה יותר להביא את מיטב התועלות לצרכן.

היו"ר אופיר אקוניס:

אז אם ניתן לקולות להתאגד, אנחנו נגביר את התחרות והאג'נדה החברתית שלנו תעלה ותפרח. אני קוטע אותך, כי לא שמעתי ואני מנסה להבין אם ביקשתם התאגדות כזאת

רונית קן:

לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא היתה בקשה?

רונית קן:

אין, לא מונחת בפנינו בקשה כזאת.

דניאל דורון:

למה הם צריכים רשות?

אלי סתוי:

מר אקוניס, אני בכלל לא דיברתי על התארגנות, אני דיברתי על יצירת מנגנון של שרשרת אספקה, שזה כלי טכני. אין צורך בהתארגנות, יש כלים לתת לקמעונאים.

היו"ר אופיר אקוניס:

הרי זאת היתה ליבת הוויכוח, האם רק הגדולים מתארגנים.

אלי סתוי:

אין צורך.

היו"ר אופיר אקוניס:

הוא צריך התארגנות.

אלי סתוי:

אין צורך.

עמיר פרץ:

- - - שהם ימכרו - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

רבותי, אבל הביטו, אם אתם כן תתארגנו וכוחכם יהיה גדול כמו של הרשתות – אתה התחלת בזה, חבר הכנסת פרץ, אתה הצגת את זה.

רוברט אילטוב:

- - הם לא יהיו מונופול לעולם.

היו"ר אופיר אקוניס:

מי, הקטנים? נכון. אבל יעצימו את כוחם, אם פורום המכולות מקים התאגדות דומה לשופרסל או לקואופ.

אלי סתוי:

מר אקוניס, התארגנות היא לא חוקית מול חוקי ההגבלים העסקיים. אנחנו אנשים שומרי חוק, אני לא מציע דבר שהוא לא חוקי.

היו"ר אופיר אקוניס:

בטוח, גם אם תציע, זה לא יהיה - - -

אלי סתוי:

מר אקוניס, יש הרבה יזמים במדינת ישראל, שאם הספקים הגדולים רק יאותתו להם שהם מוכנים לשתף פעולה עם שרשרת אספקה יעילה גם למגזר הפרטי, כמו שיש לשופרסל ולריבוע הכחול, אני מבטיח לך מיליון יזמים, שיהיו מוכנים להקים מרכזי לוגיסטיקה לטובת העניין וייצרו את התחרות, בלי לערב את הממונה על ההגבלים העסקיים. אנחנו לא ביקשנו - -

רונית קן:

יש חוק במדינת ישראל.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא בטוח ששאלו אותה, אפילו את הגברת קן, אם היא יכולה להיות מעורבת או לא, אלא החוק קובע לגביך את הדבר הזה, אם אינני טועה.

רונית קן:

החוק קובע שאני צריכה להחליט בבקשה כזאת, וחובתם להגיש - -

היו"ר אופיר אקוניס:

אלא אם כן משנים אותם. יש חוקים עד שמשנים אותם.

רונית קן:

בתחום קמעונאות המזון, אני חושבת שבעולם כולו, לא רק במדינת ישראל, בעולם כולו, כמו גם בתחומי קמעונאות אחרים רבים, אנחנו רואים מגמות של שינוי. מגמות של שינוי, שבהן אנחנו רואים רשתות גדולות שנכנסות, תופעה שלדוגמה במדינת ישראל היתה קיימת בצורה מאוד מאוד מצומצמת עד אמצע שנות ה-80, ולאחר מכן ראינו התפתחות של רשתות המזון.

זה נכון גם לתחומי קמעונאות אחרים, זה נכון לתחומי קמעונאות בגדים ורהיטים, כמו שאנחנו רואים בימים אלה, בתחומי הפארמים או בתחומים נוספים, מה שאומר שהסוגים השונים של פלטפורמות קמעונאיות, של סוגי קמעונאות שונים, הולכים ונעשים מגוונים, לטובת מי? לטובתנו הצרכנים. באיזה מובן? אנחנו היום יכולים להחליט לגוון את הקנייה שלנו, לעשות קנייה חודשית אחת גדולה, או שבועית אחת, קנייה משלימה, ואז פורמט קמעונאי מסוים, מכולת לצורך העניין, חנות נוחות כמו שהגדיר אותה מר זילברברג, או רשת של סופר מזון גדול, כל אחד נותן את המענה שלו, ולצרכן יש ערך למענה הזה. כשהצרכן רוצה לעשות קנייה משלימה, הוא רוצה לגשת לחנות המכולת, כי הוא מכיר את המוכר, כי הוא אולי ימליץ לו על מוצר, מפני שהוא במוצרים מסוימים יקבל הנחה כזאת ובמוצרים אחרים אחרת.

עמיר פרץ:

או כי אין לו רכב.

רונית קן:

אולי לפעמים הוא לא נגיש.

עמיר פרץ:

או שהוא קשיש שמחכה ל-28 לחודש, ומשלם פי שניים על קולה.

רונית קן:

נכון, הוא יקבל בה אולי אשראי חודשי, כמו שהוא לא יקבל ברשת גדולה, עולם שלם של שירותים וערכים נוספים, שחנות המכולת תוכל לתת לו והרשת הגדולה לא תיתן לו. יש גם ערכים נוספים שהרשת תיתן וחנות המכולת לא תיתן.

בתחום ההגבלים העסקיים אנחנו על תחום רשתות המזון מסתכלים כשוק אחד, ועל תחום המכולות ומה שנקרא חנויות הנוחות, מינימרקטים וכולי, שאלה חנויות בסדר גודל מבחינת השטח שלהן והמגוון שלהן קטן הרבה יותר, מסתכלים בדרך כלל כתחום נפרד.

צריך לומר – הרשתות הגדולות, יתרונותיהן לצדן, המכולות יתרונותיהן לצדן. כמו שבאמת נכתב בסקר של מרכז המחקר והמידע של הכנסת, בתחום רשתות המזון אנחנו רואים רשת אחת מובילה, שופרסל שלה כ-240 סניפים על פי דוחותיה הכספיים; רשת שנייה הריבוע הכחול עם 203 סניפים, ומעל 10 רשתות פרטיות, שלכל אחת מהן יש מעט מעל 10 סניפים, יש כאלה שיש להן כמעט 20 סניפים או פחות מזה. זאת אומרת, שבסך הכל אנחנו רואים מבנה שוק עם שחקן אחד משמעותי, שחקן נוסף גדול לידו ועוד שורה של שחקנים ורשתות פרטיות, כולם פועלים באותו שוק.

עמיר פרץ:

מה מעורבותך ביחסים שבין היצרנים לרשתות, שזה הגורם המרכזי? אין לנו טענות לרשתות, שיוזילו, שיעשו הכל, זה בסדר, פה מפספסים את הדיון.

רונית קן:

אני אצטרף לאמירתך ואומר, הלא אף אחד מאתנו לא רוצה להוביל למצב, שבו ההנחות לצרכן מסתיימות, נפגעות, ושאנחנו מצמצמים את ההנחות לצרכן. זה לא מה שאמור לעמוד לנגד עיניו של המחוקק, בוודאי לא לנגד עיניה של רשות ההגבלים העסקיים. העובדה שיש פערי מחירים בין רשתות שונות, בין רשתות לבין חנויות בינוניות לבין רשתות וחנויות קטנות היא תופעה שקיימת בעולם כולו.

עמיר פרץ:

אבל זו לא השאלה. תתייחסי לשאלה, למה היצרן מוכר לרשת ב-30% פחות מאשר הוא מוכר ליצרן הקטן? זאת השאלה.

רונית קן:

אני אומר שכשיש בשוק עבירות על חוק ההגבלים העסקיים, אנחנו נטפל בו. לתחום המחירים עצמו ולפיקוח על המחירים הרשות לא נכנסת, אבל אני אגיד ואומר, שלא רק בקמעונאות מזון, אלא בעולם כולו, גם בתחום הייצור, כשיש לך יצרן שקונה כמות גדולה, הוא מקבל הנחות כאלה ואחרות. אולי אם מובילים את המוצרים לנקודה אחת, נחסכות הרבה מאוד עלויות הובלה. אם הוא קונה בכמות, יש סיבות למתן הנחות.

עמיר פרץ:

אין בעיה, תקבעי את הכללים האלה, שיחולו על כולם. אין לי בעיה, זה בסדר.

היו"ר אופיר אקוניס:

הם לא ביקשו אפילו, אני חושב שכן צריך. דניאל, לא הצעת להם כן להקים - - ?

עמיר פרץ:

אני לא מבקש שיצרן יוותר על עמלות ההפצה שלו כשהוא מביא את הסחורה למכולת, עם כל הכבוד, אבל אם הם יתאגדו, ואם היצרן יביא לנקודת הפצה אחת של קבוצה של 500 מכולות והם יפיצו בדרך יותר זולה, מאה אחוז, מה שהוא נותן לשופרסל, שייתן גם להם. אם הם מצליחים להזמין סחורה בהיקפים כמו שאת אומרת ב-X נפח, שהוא דומה ל-X נפח התקורה המינימלית הנדרשת, שיתנו לו גם הנחה של גודל, השאלה אם זה עובד או לא. אם לא, חבל על הזמן.

רונית קן:

חבר הכנסת פרץ, אני חושבת שאנחנו נמצאים בשאלה תיאורטית. אין לי דרך לענות עליה. יש חובה על פי חוק להגיש בקשה לרכש משותף.

היו"ר אופיר אקוניס:

היא עונה לי עכשיו.

רונית קן:

אם מר סתוי והארגון שבראשו הוא עומד יגישו בקשה, כמו שנדרש להגיש בקשה על פי חוק ההגבלים העסקיים, אנחנו נבחן אותה, נידרש לה, נראה מה מהות הבקשה, אם יש בה פגיעה בתחרות, ובהתאם לבקשה ולמהות שלה, אנחנו נוכל לתת תשובה. אני לא יודעת לתת תשובה לשאלה.

היו"ר אופיר אקוניס:

נהפוך הוא, אני רואה בבקשה הווירטואלית שלהם הגברת התחרות. אני גם מציע לכם להגיש את הבקשה הזאת. דניאל, אולי תנסח להם את הבקשה ותעביר.

דניאל דורון:

שורש הבעיה, הם לא צריכים להתערב, אין להם שום סמכות וידע בדברים האלה, והם תמיד יעבדו בשביל הגופים הגדולים.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא, לא צריך.

דניאל דורון:

אל תאמר לי לא, המציאות מלמדת.

לאה ורון:

אבל החוק מחייב אותם.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו דיברנו על חוק.

דניאל דורון:

את החוק יודעים לפרש.

היו"ר אופיר אקוניס:

לדניאל ולמר סתוי, גם לך חבר הכנסת עמיר פרץ, אני חושב שענתה בעברית די טובה הממונה על ההגבלים, שאתם תגישו על פי חוק את הבקשה, ואני מציע לכם להגיש אותה, ואנחנו עד הישיבה הבאה - אני לא יודע כמה זמן לוקח לבחון דבר כזה. כמה זמן זה לוקח? נגיד שמחר הוא מניח את הבקשה, כמה זמן לוקח לבחון אותה? תאמינו לי, אנחנו מגדילים תחרות.

אלי סתוי:

בהקשר לשאלה שלך, קודם כל יש תקדים. עומד פה מר ציון יסעור מארגון "קמע", שקיבל כבר אישור כזה. הוא קיבל אישור כזה, והמשמעות שלו מבחינת היכולות לביצוע שווה אפס.

היו"ר אופיר אקוניס:

הספקים סירבו? למה להם? כי הם מפחדים מהגדולות?

אלי סתוי:

האילוצים שהוא קיבל במסגרת האישור מגבילים את היכולות שלו כמארגן 600 קמעונאים לפעילות של אפס. במבחן התוצאה, הניסיון הזה נכשל. ידידי מר אקוניס, אני רוצה לשאול את רונית שאלה אחת עקרונית, כממונה על ההגבלים העסקיים. אני קמעונאי כ-30 שנה. אני זוכר את מר טרובוביץ מאשר את עסקת שופרסל-שקם, כאשר שופרסל היתה 15% נפח שוק. העסקה הזאת הובילה אותה ל-30% נפח שוק. אני זוכר את מר שטרום מאשר את עסקת שופרסל-קלאבמרקט, שהקפיצה את שופרסל ל-40%.

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל אנחנו לא יכולים כרגע.

אלי סתוי:

אני רוצה לשאול, איך הגברת מצדיקה את השיקול שנכשל במבחן התוצאה. הוא נכשל במבחן התוצאה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. את רוצה להוסיף מלבד הסיכום ש"את תבחני את בקשתם"? אני גם שאלתי כמה זמן לוקח לבחון בקשה.

רונית קן:

על פי חוק, לרשות עומדים 90 יום לבחינת בקשה, אבל צריך להגיד שבקשה היא לא בקשה לאישור הסדר כובל. יש פירוט לגבי איך מוגשת בקשה כזאת, מה היא צריכה לכלול, היא לא מכתב דל תוכן, ולכן יתכבדו הצדדים, יעשו את המאמץ.

היו"ר אופיר אקוניס:

אם יחפצו בכך, כמובן. אני ממליץ להם לעשות את זה.

רונית קן:

אם באמת הבעיה כה אקוטית והם רואים בכך פתרון, יתכבדו, יגישו בקשה והיא תיבחן בצורה עניניית ומהותית.

קריאה:

אם מדובר כאן בדיון ציבורי חברתי עם אג'נדה חברתית, למה הפנייה לבקשה לתיקון או בחינת כשל שוק אפשרי כן או לא צריכה לבוא מגורם כזה? למה זאת לא צריכה להיות פנייה של הוועדה? אני חושב שהבעיה פה היא ציבורית, היא לא משהו נקודתי.

לאה ורון:

- - -

קריאה:

עוד שאלה לממונה, האם יכול להיות שיש בארצות הברית חוק למניעת אפליה במחירונים בין יצרנים לבין לקוחות, שאם מוכרים את קרטון הקפה הזה ב-10 שקלים, כולם מקבלים אותו ב-10 שקלים על פי חוק?

דניאל דורון:

לא צריך חוק, יש תחרות.

קריאה:

בהנחה שהבונוסים גדלים לפי הכמות. ההנחה של בונוס מבטאת כמות קנייה. תבדקו את זה.

רונית קן:

אנחנו לא מכירים חקיקה אמריקנית כזאת. אני אגיד שאנחנו מכירים היטב את עמיתנו מרשות התחרות האמריקנית, הגישה האמריקנית בתחום הזה היא קונסיסטנטית מאוד. רשויות התחרות האמריקניות נמנעות, בכל דרך ובכל צורה, להתערב בפעילות השוק החופשי, ככל שיש בכך צורך. הן מתערבות התערבות משמעותית, כשהן רואות עבירות על חוקי ההגבלים העסקיים, הפרות של חוק ההגבלים העסקיים וכולי, אבל חקיקה שעוסקת בקביעת מחיר היא דבר שרחוק מהם, ממש כמו שהוא רחוק מאתנו.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו חייבים לסיים. אני רוצה להודות על הדיון, תודה רבה לך שוב, חבר הכנסת פרץ, שפנית אלי והעלית את הנושא הזה לסדר היום. אני חושב שבאמת תחרות, כפי שאמרו גם הממונה וכולם, כולל חבר הכנסת פרץ, היא המכשיר הטוב ביותר לצרכנים. אני מודיע שבישיבה הבאה אנחנו צריכים למצוא את הכלי לחייב אותם, לא לשאול אותם ולא לשעות לעצת שדלנים לרשתות השיווק, הסופרמרקטים מה שנקרא, פשוט להגיע לכאן לישיבה הזאת. אנחנו נקיים את זה איתם וגם נשמע את דבריהם, גם היצרנים וגם היבואנים.

ערן מאירי:

גם רשתות השיווק - -

עמיר פרץ:

הרשתות כאן, אבל הרשתות פחות - -

היו"ר אופיר אקוניס:

אם כך, נשמע אתכם בתחילת הישיבה הבאה, אני מתקן. אתם בוודאי תשמיעו טענה הפוכה, איך לא מונעים תחרות. כמובן, אני כן מציע למר דניאל וגם לך מר סתוי, להגיש את הבקשה שאמורה תוך 90 יום לקבל תשובה, אם תחפצו בכך. אני חושב שבעניין הזה נעשה צעד ראשון לקידום התחרות.

תודה, הישיבה נעולה.

**הישיבה ננעלה בשעה 11:15**