**הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שני**

**פרוטוקול מס' 4**

**מישיבת ועדת המשנה של ועדת הכלכלה**

**לשירותי בנקאות למשקי בית ולעסקים קטנים ובינוניים**

**יום שני, י"ח בסיוון התש"ע (31 במאי 2010), שעה 15:00**

**סדר היום:**

השפעת הריכוזיות בענף כרטיסי האשראי בישראל על עסקים קטנים ובינוניים.

**נכחו:**

**חברי הוועדה:**

דני דנון - היו"ר

**מוזמנים:**

עו"ד יעל מליק - יועצת משפטית, משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה

רונן נסים - המחלקה המשפטית, בנק ישראל

אילנית מדמוני - כלכלנית בפיקוח על הבנקים, בנק ישראל

יובל רז - רכז משרדים כלכליים, אגף החשב הכללי, משרד האוצר

דפנה ורנר - רפרנטית משרדים כלכליים, אגף החשב הכללי, משרד האוצר

רועי דהן - עוזר מנהל הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

אברהם בירנבאום - יו"ר ארגוני הסוחרים בישראל

ברוך שניר - מנהל תחום כלכלה, התאחדות המלאכה והתעשייה בישראל

בועז בן-דב - כלכלן, איגוד לשכות המסחר

עו"ד טליה סלומון - יועצת משפטית, חברות כרטיסי האשראי

אליעזר בורג - סמנכ"ל מסחר ומכירות, ישראכרט

דוד כהן - סמנכ"ל שירות לקוחות, ישראכרט

יואל אטקוביץ - מנהל מחלקת מטה אגף עסקי, ויזה כא"ל

גלעד קהת - סמנכ"ל משאבי אנוש ניהול סיכונים ורגולציה, לאומי קארד

עו"ד אוהד מימון - יועץ משפטי, לאומי קארד

שלמה בן-שוע - בנקאות אישית, הבנק הבינלאומי

נסים זיו - אגף בנקאות, הבנק הבינלאומי

עו"ד נסים מזרחי - יועץ משפטי, המועצה הישראלית לצרכנית

שלמה דגן - כלכלן, המועצה הישראלית לצרכנות

אריאל גנוט - מנכ"ל חברת גמא, ניהול וסליקה

אליהו ישראל שופר - מנהל תפעול כספי, חברת גמא

יובל יבנקובסקי - מנכ"ל המכון לאבחון עסקי המייצג עסקים קטנים

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

עמי צדיק - מרכז המידע והמחקר, הכנסת

**מנהלת הוועדה:**

לאה ורון

**קצרנית פרלמנטרית:**

שלומית כהן

**השפעת הריכוזיות בענף כרטיסי האשראי בישראל על עסקים קטנים ובינוניים.**

היו"ר דני דנון:

אני מתכבד לפתוח את הישיבה של ועדת המשנה של ועדת הכלכלה לשירותי בנקאות למשקי בית ולעסקים קטנים ובינוניים. הנושא היום הוא השפעת הריכוזיות בענף כרטיסי האשראי בישראל על עסקים קטנים ובינוניים.

אנחנו קיבלנו דוח מקיף של מרכז המחקר והמידע. אני חייב לומר לשבחם של העוסקים בדבר שהם עשו עבודה מקיפה של כל נושא כרטיסי האשראי. אני מניח שגם אלה מכם שהם מומחים בדבר למדו דבר או שניים מהדוח הזה, שממנו אפשר ללמוד כמה דברים. אפשר ללמוד מהדוח, שהשוק של כרטיסי האשראי הוא שוק רווחי מאוד, שנמצא במגמת גידול הן מבחינת נפח העסקות והן מבחינת מספר כרטיסי האשראי. כולנו יודעים שהיום רבים מהצרכנים מחזיקים יותר מכרטיס אשראי אחד, ואנחנו מברכים על כך, אין לנו שום בעיה עם הרווח של חברות כרטיסי האשראי, של הבנקים שמעורבים בחברות האלו. אבל יש לנו בעיה בשלושה נושאים, שניגע בהם היום בדיון. הנושא הראשון הוא הגברת התחרות. אנחנו במגמה שאנחנו רוצים לראות יותר תחרות, וראינו שבכל נושא הסליקה והעמלות שנגבות על הסליקה יש התקדמות רבה, אם אנחנו מסתכלים לאורך השנים. אבל יש עדיין רבות מה לעשות בנושא הזה.

נושא שני, נציגות של העסקים הקטנים. אני רוצה לומר לשבחכם, שאתם הצפתם את הנושא הזה לפתחי, הן מבחינת הרגשת מונופול והן מבחינת הקנסות והעמלות שמשיתים עליכם ואין לכם שום אפשרות לבחור או לעבור לספק אחר, כי אתם נמצאים כשבויים בידיים של חברות האשראי. במקרה של ישראכרט באמת אין לאן ללכת, במקרים של החברות האחרות אין הרבה ברירה - ואני לא רומז שיש תיאום, אבל מכיוון שיש מספר שחקנים כל כך מוגבל, אז מן הסתם העסקים הקטנים משלמים את המחיר. זה לא אתם, כי אתם ברוב המקרים משיתים את העלויות האלו על הצרכן, ואז זה עובר לצרכן.

הנושא השלישי, שהוא נושא חשוב מאוד, וגם בדוח הוא בא לידי ביטוי, זה כל הנושא של הסליקה. אנחנו מלווים את הנושא כמה שנים. יש התחייבויות רבות שנים, יש בתי-דין, היו דיונים, יש דוחות, יש נושאים רבים, אבל בפועל אנחנו רואים שלא הושלם המהלך, וניגע גם בנושא הזה.

עמי, אני רוצה לאפשר לך לומר כמה הדגשים, כמי שהכין את הנייר המקיף, ולאחר מכן נפתח את הנושא לדיון.

עמי צדיק:

מדובר בשוק שגדל בצורה מאוד מהירה בשנים האחרונות. באוקטובר 2006 שלוש חברות כרטיסי האשראי והממונה על הגבלים עסקיים הגיעו להסכם לגבי סליקה הדדית של כל הכרטיסים, חוץ משלושה כרטיסים שנותרו מחוץ להסכם הסליקה ההדדית: ישראכרט, דיינרס ואמריקן-אקספרס. ההסבר בעיקר נגע לנושא של העמלה הצולבת, שהיא הולכת ויורדת על פני השנים עד לשיעור של 0.87% בשנת 2012. בדקנו את ההיבטים השונים של השוק הזה מבחינת הרווחיות, מבחינת הרגולציה שקיימת היום בשוק, מבחינת הצעות החוק שהונחו על שולחן הכנסת בשנים האחרונות, והגענו לכמה מסקנות של רווחיות מאוד גבוהה. עדיין הרגולציה שנעשתה עד היום לא נתנה מענה מסוים, אבל עדיין הרווחיות מאוד גבוהה, ואנחנו רואים שיש ירידה ברמת הרווחיות במקביל לירידה בשיעור העמלה הצולבת. בסקירה בין-לאומית שעשינו ראינו שבאמת יש מתאם בין מידת הרגולציה של הרגולטורים על השוק הזה לבין שיעור העמלה הצולבת. כלומר, ככל שהרגולציה היא יותר אפקטיבית ויותר פעילה, כך גם העמלה הצולבת יותר נמוכה. המדינה עם הרגולציה הכי נמוכה היא פינלנד, שם זה 0.3% בערך, ולאחר מכן באוסטרליה 0.5%. אצלנו היום היא עומדת על 1.1%, והיא תלך ותרד בשנים הקרובות עד 0.875%.

ראוי להזכיר, שהמותג היחיד שהוא משמעותי, הוא בערך 17% מהשוק, שהוא לא במסגרת הסליקה ההדדית, הוא ישראכרט. הוא מותג מקומי, הוא לא בין-לאומי, והשימוש בו בארץ הוא בעיקר על-ידי אנשים משכבות יותר חלשות ומפריפריה, שגם קונים בבתי עסק שנאלצים להשתמש במותג הזה. המשמעות שהוא לא בתוך ההסדר הזה היא שכוחו התחרותי גבוה יותר, ולכן יש חשיבות ציבורית שגם הוא יובא להסדר הזה.

היו"ר דני דנון:

אנחנו ניגע בנושא הזה. הבנתי שיש פסיקה של בית-דין להגבלים עסקיים.

עמי צדיק:

בית הדין להגבלים עסקיים אישר את ההסכם שאליו הגיעו שלוש חברות כרטיסי האשראי יחד עם הממונה על ההגבלים העסקיים. הוויכוח היה בעיקר על השאלה כיצד גובים מבחינה כלכלית את שיעור העמלה הצולבת, ובסוף הגיעו להסדר מסוים, ובנוסף מינו מומחה חיצוני על-ידי בית המשפט כדי שהוא יבדוק את העניין הזה ויגיע עם השגות משלו.

היו"ר דני דנון:

תודה. אני רוצה לבקש מנציגה של בנק ישראל, אילנית מדמוני, כלכלנית בפיקוח על הבנקים, להציג את הדברים. יש קולות שאומרים שצריך חקיקה פרטית בנושא. אחת המטרות של הדיון היום היא לבוא לשמוע מה אתם עושים בפועל מבחינת ההתקדמות ואיפה זה עומד, ובהתאם לכך נחליט בסוף הדיון לאן אנחנו מתקדמים.

אילנית מדמוני:

אנחנו פועלים בשיתוף עם האגף של החשב הכללי באוצר כן לקדם את התחרות בתחום הסליקה ובתחום ההנפקה. החקיקה הזאת מתגבשת להצעת חוק, היא בישורת האחרונה שלה. ההיבטים המרכזיים של החקיקה הזאת הם קודם כל הרישוי של חברות שעוסקות בסליקה. היבט שני זה פתיחת תחום ההנפקה לתחרות ותחום הסליקה לתחרות. אנחנו כן מתקדמים עם האוצר. יש לנו עוד נתונים מסוימים לבדוק כדי להגיע עם הצעת חוק מגובשת, שתהיה מוסכמת ושתתקבל.

היו"ר דני דנון:

העברתם טיוטה בעבר?

אילנית מדמוני:

כן, היא מתגבשת. אנחנו עובדים על הניסוחים. כן חשוב שהחקיקה הזאת תגיע בצורה שלמה, מלאה ומוסכמת. אנחנו לא רוצים להגיע עם הצעת החוק הזאת ודברים לא יהיו מנוסחים עד הסוף ולכן החקיקה תיפול. כן חשוב לנו לעשות עוד בדיקות. לאחרונה אספנו נתונים מכל חברות כרטיסי האשראי, בדקנו את התחום, בדקנו את השוק, ואנחנו כן פועלים לקדם את זה.

היו"ר דני דנון:

עזבו את העבר, יש היסטוריה ארוכה מאוד. דברי אתנו על העתיד מבחינת לוחות זמנים.

אילנית מדמוני:

על העתיד אפשר לפנות למשרד האוצר, שהם פועלים בנושא.

היו"ר דני דנון:

יובל, בבקשה.

יובל רז:

אנחנו הצגנו את הנושא לא מזמן בפני שר האוצר. שר האוצר ביקש מאתנו לברר כמה פרטים, להשלים כמה פרטים, ואנחנו בישורת האחרונה. בתקופה הקרובה נגיע לשר האוצר שייתן את אישורו.

היו"ר דני דנון:

מבחינת לוחות זמנים?

יובל רז:

אנחנו מאוד מקווים שבתקופה הקרובה מאוד נגיע לשר האוצר, שיקבל את ההחלטה.

היו"ר דני דנון:

לא שמעתי פה חודש, חודשיים, שלושה.

יובל רז:

פחות מזה. אנחנו מקווים שזה עניין של שבועות בודדים.

היו"ר דני דנון:

תודה. אברהם בירנבאום, יושב-ראש ארגוני הסוחרים בישראל, בבקשה.

אברהם בירנבאום:

אדוני היושב-ראש, בענף כרטיסי האשראי קיים אוליגופול. אומנם כניסת לאומי-קארד לשוק יצרה תחרות מסוימת והוזילה את העמלות לקמעונאים, אבל כל אזרח למעשה צריך לדעת, ורבים בוודאי יודעים, שקיים תיאום, לפחות במבחן התוצאה, בין חברות כרטיסי האשראי. קחו למשל את הנושא של העמלות להמרת מט"ח, נניח תשלום לחוץ לארץ לבית-מלון. ויזה לוקחת 0.75% על דולרים ו-2% על יורו ומטבעות אחרים. ישראכרט עושה את ההפך, 0.75% על יורו, 2% על דולרים של ארצות-הברית. ב-1 בינואר השנה העלו כל החברות בעת ובעונה אחת את שיעורי כל העמלות להמרת מט"ח ב-0.25%. אם זה איננו תיאום, אינני יודע תיאום מהו. במסחר הקמעונאי אנחנו יודעים שיש יתרון מסוים לגודל. רשתות השיווק הגדולות קונות מהיצרנים, מהיבואנים, בהוזלה של 5%, 10%, 20%, אבל בשום מקום אין הפרשים של 50% כמו בכרטיסי האשראי, 100% ו-200%. מאחר שבנק ישראל אמון על איתנות הבנקים, זה הדבר החשוב ביותר עבורו מתוקף תפקידו, הייתי מצפה ממך, אדוני היושב-ראש, להגיש הצעת חוק פרטית, אולי יחד עם יתר חברי ועדת המשנה, שבה ייאמר שאסור לחברת כרטיסי אשראי לגבות עמלה מעוסק בכל עת הגבוהה מכל עמלה שהוא גבה מכל עוסק אחר באותה עת, בתוספת 50%. זו צריכה להיות התקרה. אם זאת תעשה, תועיל מאוד ל-80,000 קמעונאים, לבעלי מלאכה וכו', ותועיל לצרכן, שהרי הסוחרים ויתר העוסקים יוכלו להוזיל את המחירים לצרכן. תודה.

היו"ר דני דנון:

תודה. אמרתי בפתח דברי, שיש כבר חקיקה פרטית שמתגבשת, אבל היה חשוב לי לשמוע את נציגי האוצר ולדעת אם מדובר בהשתהות של ימים, שבועות, חודשים או שנים לגבי חקיקה שלהם, כי גם הטיוטה שלהם מסתובבת כבר הרבה מאוד זמן במסדרונות. אבל בהחלט, אם לא נקבל היום תשובות ברורות, אנחנו כן נגבש את החקיקה הפרטית. אני לא יודע אם בדיוק, אבל ברוח הדברים שציינת.

יובל יבנקובסקי, מנכ"ל המכון לאבחון עסקי המייצג עסקים קטנים, דיבר אתנו רבות לקראת הדיון הזה. בבקשה.

יובל יבנקובסקי:

תודה. בישראל 400,000 עסקים קטנים ובינוניים שמעסיקים מעל מיליון עובדים. לפי דוח משרד התעשייה והמסחר מ-2006, 70% נסגרים תוך חמש שנים, וזה לפני המשבר הכלכלי. באותו הדוח, ואני מצטט, נאמר שהגורמים העיקריים לכך הם גורמים פיננסיים. במהלך 11 שנות עבודה עם עסקים קטנים ובינוניים גילינו כמה גורמים, ואני רוצה כמובן להתרכז בגורמים שלשמם התכנס הדיון הזה, והן העמלות של חברות האשראי. יש לנו שתי בעיות עיקריות. הבעיה הראשונה כבר הועלתה גם על-ידי הסנאט האמריקני לפני שבועיים. לפני שבועיים הוכנס תיקון לחוק וההצבעה בסנאט היתה ברוב עצום. התיקון הזה טוען שהעמלות הנהוגות בארצות-הברית, שהן דומות מאוד לעמלות כאן בארץ, הן עמלות מוגזמות, ושבעצם אין פה מצב של שוק נורמאלי תחרותי, אלא מצב שבו אין כמעט שום ברירה עם שניים-שלושה שחקנים גדולים, ולעסקים אין הרבה ברירות. בישראל, לפי הדוח של מרכז המחקר והמידע, הפעילות בכרטיסי האשראי הסתכמה ב-160 מיליארד שקלים. חברות האשראי גרפו הכנסה של 2.9 מיליארד ודיווחו על רווח נקי של חצי מיליארד. לעומתם כ-70% מהעסקים הקטנים נסגרים תוך חמש שנים. זה נראה קצת לא הוגן. אין לי שום בעיה עם כך שחברות האשראי ירוויחו, אבל חשוב לי שהמשחק יהיה הוגן. חשוב לי שבסופו של דבר האנשים שמהם ניזונות גם חברות האשראי, שהם בעלי העסקים הקטנים, גם ישרדו. למרות שזה אולי נשמע לאוזן לא מיומנת לא הרבה 2%, 3%, אפילו 1.5%, אבל זה סכום עצום כי מדובר מהמחזור ברוטו. אם סוחר מוכר טלוויזיה ב-10,000 שקלים, הרווח שלו הוא 20% נניח.

אברהם בירנבאום:

5% אולי.

יובל יבנקובסקי:

אז כמה זה בעצם 2% מתוך 5%? הם לוקחים בעצם 50% מהרווח של בעל העסק.

היו"ר דני דנון:

אתה משווה את זה לתשואה להון של חברות האשראי. כפי שראינו, חלקם מגיעים ל-40%.

יובל יבנקובסקי:

נכון. התשואה להון 40% זה מעבר לכל חברה בורסאית, מעבר לכל סכום מקובל. אין לנו בעיה עם זה שירוויחו, אבל זה מראה על איזשהו חוסר איזון ועל איזושהי בעיה, וזה צריך להדליק נורה אדומה.

נקודה נוספת מאוד כואבת לנו כבעלי עסקים הוא נושא של עמלה שנלקחת מהם. כרגע בבדיקה שלנו התברר ששתי חברות, ויזה ולאומי-קארד, מחייבות את בעלי העסקים בעמלת סליקה גם לאחר ביטול עסקה. אם למשל מכרנו את אותה טלוויזיה ב-10,000 שקלים ולאחר מכן הלקוח התחרט, וקורה שמסכימים ומסכמים שהכסף יוחזר, ברגע שזה נעשה דרך כרטיס האשראי לא רק שבעל העסק הפסיד את העסקה, הוא גם שילם את כל העמלה, וכאן אנחנו מתחילים לדבר על משהו שנראה בריוני.

היו"ר דני דנון:

לגבי הביטול הוא משלם את העמלה הרגילה?

יובל יבנקובסקי:

הוא משלם 2% או 2.5%, גם אם העסקה בוטלה. אני חייב לציין שבבדיקות שלנו ישראכרט לא עושים את זה, אלא לאומי-קארד וויזה. זה דבר שנשמע מקומם. אני לא מבין איך יש זכות מוסרית לעשות דבר כזה, ואנחנו בהחלט מבקשים חקיקה נקודתית על הנקודה הזאת באופן דחוף ומיידי, שלפחות הדבר הזה ייפסק, כי זה יכול להשליך גם על התנהגות כללית במשק. אם כך נוהגים התאגידים, אז מה יגיד בעל העסק הקטן שמגיע אליו לקוח ומתחרט או רוצה לבטל? אז הוא יגיד לו: מצטער. אם אנחנו לוקחים את הדוגמה הזאת, אז אני גם אקח את הטלוויזיה חזרה וגם אחייב את הלקוח בסכום המלא, כי זה מה שקורה. הם מקבלים את כספם חזרה ומחייבים את העמלה, וזה כמובן לא יכול להימשך.

היו"ר דני דנון:

תודה. בועז בן-דב, איגוד לשכות המסחר.

בועז בן-דב:

תודה רבה. אנחנו באיגוד לשכות המסחר ערכנו סקר קצר. יש לנו עסקים קטנים ובינוניים בכל הארץ. בדקנו מה גובה העמלה לפי גודל עסק, לפי מיקום, מרכז, פריפריה.

לאה ורון:

מתי נערכה הבדיקה?

בועז בן-דב:

בחודש האחרון. מצאנו הבדלים של הגובה בין עסקים גדולים יותר לעסקים גדולים פחות, וזה מובן בגלל יתרון הגודל. דווקא בין מרכז לפריפריה לא מצאנו הבדלים מובהקים, אבל אנחנו משערים שדווקא עסקים בפריפריה הם על גבול הבינוני, וייתכן שיש אולי הבדל בעסקים היותר זעירים. אנחנו תומכים מאוד בעידוד התחרות בתחום הזה, כי אנחנו יודעים שהפחתה של רמת הסליקה היא אמצעי שיוזיל מאוד את העלויות של העסק הקטן והבינוני בעיקר.

היו"ר דני דנון:

יש לך מקרים נקודתיים של בעלי עסקים שאין להם מרחב התמרון בנושא של הסליקה? דיברת על הפריפריה.

בועז בן-דב:

לא רצינו להיכנס לקרביים של העסקים בתחום הזה, כי זה נושא מעט רגיש, אבל אנחנו מוכנים לבדוק את הנושא הזה.

היו"ר דני דנון:

אריאל, מנכ"ל חברת גמא, ניהול וסליקה - לגבי ביטול העסקאות, למה אתם גובים את אותה עמלה אם בוטלה העסקה במלואה?

אריאל גנוט:

גמא לא עוסקת בסליקה, גמא עוסקת בניהול עסקאות תשלומים בכרטיסי אשראי ומימון עסקאות תשלומים. על השאלה שאתה שואל לא אני צריך לתת תשובה, כי מי שקובע את המדיניות של ביטול או אי ביטול עסקה זה חברות האשראי עצמן. מה שגמא עושה, יש פה שני שווקים. יש שוק אחד שהוא שוק הסליקה, שוק שמגלגל 160-150 מיליארד שקלים לשנה, וכל פרומיל, כל 0.1%, המשמעות המשקית שלו היא כ-150 מיליון שקל. ליד השוק הזה יש שוק ניקיון כרטיסי האשראי. כפי שידוע, בתי העסק בישראל סולקים בתשלומים. כ-40 מיליארד שקלים מתוך ה-160 מיליארד אלו עסקאות. זה מאוד חשוב, הנושא הזה נמצא גם בתוך הצעת החוק שגיבש משרד האוצר. כ-50-30 מיליארד שקלים מהעסקאות האלה הן עסקאות תשלומים שבתי עסק פורסים עד 36 תשלומים למחזיקי הכרטיס, ובתי עסק זקוקים לקבל אותם במזומן. תיק האשראי של השוק הזה בשנה הוא בין 10 ל-15 מיליארד שקלים. כל אחוז ריבית יותר גבוה בשוק הזה, משמעותו סדר גודל של 150 מיליון שקלים לשנה. אני חושב שאנחנו מדברים כל הזמן על שוק הסליקה ועל הורדת עמלות סליקה, וזה הכסף הקטן. הכסף הגדול נמצא בכלל בשוק מימון שוברי האשראי, שבקשיים הקיימים היום בתחרות בו ובקשיים שמערימות על חברות האשראי על חברות ניקיון כרטיסי האשראי, שגמא היא החברה היחידה המשמעותית בשוק הזה פרט לכל החברות האחרות שנרכשו בעבר על-ידי חברות האשראי, וגמא גם נרכשה על-ידי חברת לאומי-קארד, והרשות להגבלים עסקיים לא נתנה לעסקה הזאת לקרות, המשמעות המשקית של שוק ניקיון האשראי להערכתי גבוהה מהמשמעות המשקית של סוג סליקת כרטיסי האשראי. הנושא הזה מטופל בחקיקה. גמא נקראה לראשונה לוועדת זליכה, הציגה את הנתונים, וועדה החליטה להכניס לתיקון לחוק שהוגש על-ידי משרד האוצר סעיף העוסק בניקיון, שמשמעותו עידוד התחרות והסרת חסמים המושטים כיום על חברות ניקיון כרטיסי האשראי. גמא איננה קשורה לסליקה, איננה חלק משוק הסליקה ואינה מתערבת בשוק הסליקה, ואין לה שום קשר אם המותג ישראכרט יסלק או לא. זה לא קשור לגמא ולא מעניינה של גמא. גמא מספקת שירותים לבתי עסק על גבי הסליקה, כדי לאפשר להם לקבל במזומן את עסקאות התשלומים. השוק הזה הוא שוק עצום שגדל ומתפתח, כי יש צורך משקי בתשלומים, ועל גמא מושתות כל מיני גזירות, למשל עמלות חברות ניקיון. בית עסק שרוצה לנקות עם גמא נאלץ לשלם עמלה מול האלטרנטיבה של חברת האשראי או חברת הבת של חברת האשראי. הנושא הזה טופל בחקיקה, ולצערנו החקיקה הזאת לא מתנייעת לשום מקום, וכתוצאה מכך תחרות בשוק הניקיון היום קיימת, אבל היא מאוד מאוד קשה, ומי שסובל מהעניין זה בתי העסק.

היו"ר דני דנון:

תודה. מוטי שפירא, מנכ"ל לה"ב, בבקשה.

מוטי שפירא:

חלקם של הדברים שאמר הנציג של העסקים הקטנים הוא מאוד חשוב. על העסקים הקטנים יש שורה ענקית של עמלות וכל מיני תשלומים ועלויות עצומות, שאנחנו לא כל כך מודעים אליהן, כמו חשמל, מים, היטלים, אגרות, חניות. בין השאר זה גם עמלות האשראי, שהם חלק מהמכלול הזה של הדברים שיושבים על בעלי עסקים קטנים. אני מוכרח להגיד שהדוח של עמי ושל מרכז המידע והמחקר הוא דוח מעולה, מאלף. לשבת ולקרוא אותו לעומק נותן תמונה מאוד מאוד מעניינת. לפי דעתי צריכים לשלושה יעדים כשמדובר על עסקים קטנים, כי הרי זו הבעיה. אנחנו לא מדברים על כרטיסי אשראי של אינטל, אנחנו מדברים על כרטיסי אשראי של עסקים קטנים. יעד אחד, הגדלת החשיפה. החשיפה של ישראל 37%. רק לפני שבוע החליט שר המשפטים, אני לא יודע אם ההחלטה אכן נכנסה לתוקף או לא, לסלק מאות אלפי תיקי הוצאה לפועל. חלק מהעיסוקים הקבועים של בעלי עסקים קטנים זה לרוץ אחרי צ'קים חוזרים ולרוץ אחרי עוקצים למיניהם, ואין ספק שבאופן עקרוני שימוש בכרטיסי אשראי הוא דבר חיובי. ואם החשיפה היא 37%, יש כנראה בעיה, ולדעתי כיעד אסטרטגי צריך להיות הגדלת החשיפה לאשראי, כי לפחות רואים את זה כלפי העולם.

דבר שני הן העמלות. גם אנחנו, כמו אחרים, עשינו סקר ספציפי, ב-3 במאי, בקרב 300 נשים ואנשים בעלי עסקים בפריפריה. אין לי כאן שמות היישובים, אבל הגדרנו את זה מקריית-גת דרומה וצפונה באזור של הגליל המזרחי, בעסקים שמעסיקים עד 50 עובדים. הנתונים הם כאלה שאני לא בדיוק יודע איך לשפוט אותם, זו פעם ראשונה שאני מציג אותם. אבל יש כאן דברים מובהקים שאני יכול להגיד אותם. אחד, משום מה ההתפלגות של השימוש בכרטיסי האשראי הוא כזה: 81% ישראכרט, 69% לאומי-קארד ו-71% ויזה-כא"ל. זה מה שהתבקשנו לבדוק. שימו לב ש-60% מהעסקים מחזיקים הסכמים עם שלוש חברות, ו-14% בכלל לא. עמי, אני לא כל כך תופס את הנתון הזה עם החשיפה של רק 37%. לפחות בפריפריה יוצא שיחסית החשיפה לכרטיסי אשראי היא גדולה, 13% עשו הסכמים רק עם חברה אחת, 13% עשו עם שתי חברות ו-60% עם שלוש חברות.

לגבי העמלות, לפי העמלה שאנשים דיווחו לנו, העמלה עומדת בסביבות 2.03%. אני לא יודע לשפוט את זה. יש פה בנק ישראל.

עמי צדיק:

זו עמלת בית עסק. הצולבת היא רק חלק מהבעיה.

מוטי שפירא:

נכון. אני מדבר על עמלת בית עסק. היא 2.03%. אני לא יודע לשפוט אם זה טוב או רע. ככלל אני הייתי רוצה להוריד את זה. אפשר להוריד את זה. אם חברות האשראי מרוויחות כל כך הרבה, אז אפשר להוריד את זה שזה יגיע לשיעור יותר נמוך. אני לא יודע מה השיעורים של עמלות בית עסק הממוצעים בחוץ-לארץ. דרך אגב, זה מעניין שדווקא אלו שהיו להם הסכמים עם שתי חברות, העמלה ירדה מעט ל-1.94%. אני לא יודע להגיד למה זה בדיוק. כמובן שיש פה גם סדרה של שאלות ותשובות למה בחרו לעסוק עם בית עסק כזה או אחר. המשמעות של כל הנתונים האלו היא, שצריכים להגיע לשלושה דברים: הגברת התחרות, הגדלת החשיפה.

היו"ר דני דנון:

איך אתה מגביר את התחרות לשיטתך?

מוטי שפירא:

אני לא כל כך מומחה בזה. יש בנק ישראל, יש האוצר, יש אנשים שיודעים איך מגבירים תחרות. אני לא בא מהתחום הזה של הרגולציה.

עמי צדיק:

יש פה כשל שוק. התחרות גורמת להתעצמות הבעיה.

מוטי שפירא:

דבר נוסף, הגדלת התחרות בהכרח גם תוריד את העמלות. כמובן, העמלות לא עומדות בפני עצמן, בזה אני מסכים עם המחקר. העמדות עומדות גם ביחס לרווח. אם הרווח הוא גבוה מאוד, אין הצדקה להוריד את העמלות. לפי דעתי צריך ללכת פה בכיוון הזה.

עמי צדיק:

לגבי החשיפה שציינת, 37% בלוח 1 הכוונה היא שלא יהיו לך עסקים שיש להם כרטיסי אשראי בכלל העסקים. הכוונה היא מה השימוש בכרטיסי האשראי מסך כל אמצעי התשלום, צ'קים, מזומנים וכיו"ב.

מוטי שפירא:

הבנתי. בכל מקרה, החשיפה כפי שנראתה פה היא יחסית די גבוהה, אבל אפשר בהחלט להרחיב אותה.

היו"ר דני דנון:

תודה. אשמח שתביא את הסקר לוועדה.

מוטי שפירא:

אני אשאיר אותו.

היו"ר דני דנון:

ברור לנו הנושא של הפריפריה עם ישראכרט. כיוון שהכרטיס הוא לא בין-לאומי, אז מן הסתם מי שפחות יש לו אמצעים, יש לו כרטיס שהוא לא בין-לאומי.

אילנית, אתם הרגולטור במקרה הזה. ראשית לגבי ביטול העסקה. האם התייחסתם לזה בעבר? הייתם במגעים בנושא הזה שהוא מקומם? בנושא הגברת התחרות, כמובן שהחוק אמור לעשות זאת, אבל האם יש עוד דברים שאתם חושבים שצריך לעשות?

אילנית מדמוני:

לגבי עמלות הסליקה, לא היינו מודעים לזה, לא פנו אלינו, אז מן הסתם לא טיפלנו. יש דברים שצריכים לצוף אלינו כדי שנראה שיש בעיה.

יובל יבנקובסקי:

זה לגבי עמלה בביטול עסקה?

אילנית מדמוני:

עמלה בביטול. לנו לא ידוע על זה, אני לא זוכרת שפנו אלינו פעם.

היו"ר דני דנון:

אני מבקש מכל הארגונים הערב להוציא פנייה רשמית על הנושא הזה. נאמר פה שישראכרט במקרה הזה לא גובים את העמלה הזאת, שאר החברות גובות את העמלה של ביטול עסקה, וזה דבר מקומם. נתחיל במהלך הזה, שתהיה פנייה רשמית.

גלעד קהת:

אילנית צודקת שלא הוגשה פנייה לאגף שלה, אבל היו שתי תלונות של לקוחות לאגף פניות הציבור בפיקוח על הבנקים, והם הביעו את דעתם שזה תקין איך שזה בוצע, לאחר בדיקה כמו שבודקים כל תלונה שמגיעה אליהם.

היו"ר דני דנון:

תקין מבחינת לשון החוק?

גלעד קהת:

אני לא יודע אם הם בודקים רק מבחינת לשון החוק. לדעתי הם בודקים בכלל. לפעמים כשאין התייחסות בחוק, הם גם קובעים עמדה.

אילנית מדמוני:

האגף לפניות הציבור בודק לא רק עניין של חקיקה מבחינת החוק היבש, אלא גם בודקים את ההיבט הצרכני, פגיעה צרכנית. גלעד מן הסתם יודע את זה טוב ממני. אם היתה פנייה כזאת, בדקו את זה כנראה גם במישור ההוגנות לאגף יחסי בנק-לקוח. אצלנו בפיקוח על הבנקים ההיבט של ההוגנות הוא מאוד חשוב, הוא עובד בשיתוף פעולה עם הצד של ההסדרה. הצד של ההסדרה פועל לשמירת היציבות של הבנקים, אבל האגף של יחסי בנק-לקוח מאוד שם דגש על ההוגנות ביחסים בין בנקים ללקוחות ומן הסתם גם חברות כרטיסי האשראי.

יובל יבנקובסקי:

את רוצה להגיד שזה נראה הוגן בעיני בנק ישראל?

אילנית מדמוני:

כמו שגלעד אמר, אני לא טיפלתי בזה, אני לא יודעת. יכול להיות שיש מקום להגיש את הפנייה הזאת מחדש, אולי לעשות בחינה מחודשת. אני לא רוצה לענות על משהו שאני לא יודעת לעומקו. אני רק אומרת שבעיקרון האגף ליחסי בנק-לקוח כן שם דגש על ההוגנות, ולראיה מה שהיה כל הטיפול בנושא הסדרת העמלות בבנקים. כן חשובה לנו ההוגנות, ואנחנו מאמינים שיציבות של בנקים לא יכולה להישמר אם לא תישמר ההוגנות מול הלקוחות שלהם. אז אני אומרת שוב, אולי יש מקום להגיש את זה מחדש.

היו"ר דני דנון:

ההתרשמות שלי היא, שהפיקוח הוא קצת אנמי. זאת אומרת, אם אנחנו לא באים כמחוקקים ודופקים על הדלת, ויש פה גופים חזקים שהם חזקים בשוק, ששולטים בשטח שהוא גדול מאוד, ויש כמה מתחרים, לא יושבים פה מאות אנשים - אתם מחכים לפניות שלנו, אבל אתם כרגולטור צריכים להיות הרבה יותר עם שיניים ולעלות על הדברים האלו, לא לחכות שאנחנו נבוא עם הצעות חוק או יבואו בעלי העסקים. לכם כרגולטור יש המון כוח שאתם לא משתמשים בו.

אילנית מדמוני:

אני חייבת לציין שזה לא מדויק, כי כן צריכים לחכות לציבור לראות שדברים יעלו מהשטח. לא כל החכמה נמצאת בבנק ישראל, ואנחנו לא מודעים לכל מה שקורה לדוגמה בעסקים קטנים. אנחנו כן צריכים שהדברים יצופו מהשטח.

היו"ר דני דנון:

מה עשיתם בנושא הפיקוח בתחום כרטיסי האשראי?

לאה ורון:

כי הנושא של העמלות התחיל עוד בעסקת החבילה של השר, אז חבר הכנסת שלום שמחון. מה עשיתם בתחום של כרטיסי האשראי?

אילנית מדמוני:

אנחנו כן פועלים מול האוצר כדי לעודד את התחרות בתחום ההנפקה והסליקה, וזה מתקשר לשאלה השנייה שלך. ניכנס טיפה למהותו של החוק. לחוק, כמו שאמרתי, יש שלושה היבטים מרכזיים. האחד זה הרישוי, וברגע שיש רישוי בא אתו גם פיקוח מן הסתם, גם לעניין היציבות וגם לעניין ההוגנות ביחסים בין הלקוח, שהוא הצד החלש בדרך כלל, לבין הגופים החזקים, שהם הבנקים וחברות כרטיסי האשראי. ההיבט השני הוא עידוד התחרות בתחום ההנפקה ובתחום הסליקה. מחר יבוא גוף קטן שיחליט שהוא רוצה להנפיק כרטיסי אשראי, אז בצד ההנפקה הוא צריך לבחור את הלקוחות שלו, הוא צריך להעמיד להם אשראי, אבל הוא צריך גם מישהו שיסלוק את העסקאות האלו. סליקה כמו מערכת כבישים, כי אתה צריך לקשר בין בתי העסק לבין אותו גוף שמנפיק את כרטיסי האשראי לבין הצרכנים. להקים רשת כבישים עצמאית זה עולה המון כסף, ולכן, כדי לעודד שייכנסו מנפיקים קטנים לשוק, צריכים לאפשר לפתוח את תחום הסליקה, ולכן החוק הזה אומר שכל מי שמוגדר היום כסולק גדול, מי שיש לו מערך סליקה מפותח, תשתית כבישים מפותחת, יהיה מחויב לסלוק כל מי שינפיק כרטיסי אשראי, כמובן תחת זה שהוא לא גוף קיקיוני או גוף שמהווה עבורו סכנה להלבנת הון, שהוא גוף מפוקח. אם מחר, לדוגמה, חברת ביטוח תחליט להנפיק כרטיסי אשראי, אבל היא תגיד שההשקעה בתשתית סליקה עולה לה המון כסף, לכן היא לא רוצה לעשות את הסליקה אלא רק את צד ההנפקה, שלוש החברות הגדולות - ישראכרט, לאומי-קארד וכא"ל, שהיום הן פעילות בתחום, הן כולן נופלות להגדרה של סולק גדול ויהיו מחויבות לסלוק את אותה חברה, וכך אנחנו מגבירים את התחרות בתחום הנפקת כרטיסי האשראי. זה בצד של משקי הבית. יהיה להם היצע יותר גדול של כרטיסים. אני לא אהיה מחויבת לקבל רק כרטיס של לאומי-קארד, כא"ל או ישראכרט, אני אוכל לקבל גם כרטיס של כלל-קארד או משהו בסגנון. זה בצד ההנפקה. בצד הסליקה, אם אנחנו מדברים על ישראכרט, יש לה תחום של כרטיסי ישראכרט שרק היא יכולה לסלוק אותם, ויש להם נתח שוק לא מבוטל. יש שיגידו שבפריפריה היא יותר חזקה, מאחר שאלה כרטיסים מקומיים המוצעים יותר לשכבות החלשות.

היו"ר דני דנון:

זה הוכח.

אילנית מדמוני:

לי אין הנתונים האלה בידיים.

היו"ר דני דנון:

אם ישראכרט חושבים אחרת, הם יוכלו להגיד זאת בדיון. כרגע הנחת העבודה היא שישראכרט נמצאים בפריפריה יותר מכרטיסים אחרים.

אילנית מדמוני:

אני מדברת על נתונים שאני מכירה. אין לי נתון מספרי להוכיח את זה, אבל זה הכיוון. אגב, אני מכירה את הסקר, הסקר מתייחס לסליקה, ויש גם היבטים אחרים שהם משפיעים למה כולם סולקים שם ישראכרט. אבל יש לה נתח שוק שגם אם הם לא גובים בפועל עמלות יותר גבוהות, יש להם כוח תחרותי, ולכן המחשבה של משרד האוצר ושל הפיקוח על הבנקים, כשישבנו לגבש את החקיקה הזאת, שברגע שתיפתח הסליקה ומחר כל חברת כרטיסי האשראי תוכל להציע בפני כל בית עסק one stop shop, תגיד לו שהיא יכולה לסלוק את כל הכרטיסים - - -

היו"ר דני דנון:

מתי זה יקרה? מתי בפריפריה בדימונה, בחנות המקומית, אפשר יהיה one stop shop?

אילנית מדמוני:

אנחנו מקווים שהחקיקה תתקדם מהר. כרגע זה נמצא בידיים של האוצר. חשובות לנו הבדיקות, אנחנו לא רוצים להגיע וליפול בעקבות טעויות או הצגת נתונים לא נכונה. יש לציין לטובה את חברות כרטיסי האשראי, שכל נתון שביקשנו העבירו לנו מייד. עשינו ניתוח בלתי תלוי שלנו ושל האוצר.

היו"ר דני דנון:

מתי העברתם לאוצר את התזכיר?

אילנית מדמוני:

ב-2006 עשינו בדיקה מקיפה, ולאחרונה, ביוני 2009, עשינו בדיקה מחודשת כדי לראות כיצד השוק השתנה בעקבות הפעילות של הרשות להגבלים עסקיים.

היו"ר דני דנון:

מתי זה עבר לאוצר?

יובל רז:

אנחנו עובדים בשיתוף פעולה מלא.

היו"ר דני דנון:

אותי מעניין למה זה לא זז. שניכם מבחינתי אותו דבר, ואתם צריכים לייצר את החוק.

אילנית מדמוני:

האוצר פועל במלוא הכוח כדי לקדם את החקיקה הזאת. כל מה שנדרשנו מהאוצר הוא להשיג נתונים, כי אנחנו עובדים בקשר ישיר מול חברות כרטיסי האשראי. אנחנו פנינו לחברות כרטיסי האשראי.

לאה ורון:

ובכל זאת, מתי העליתם איזושהי טיוטה ראשונית ביחד או בלי האוצר להצעת חוק כלשהי שתוכל להיות תזכיר? האם אתם מדברים על שלושה חודשים אחרונים, על שלוש השנים האחרונות?

אילנית מדמוני:

התזכיר הופץ לפני כמה שנים. לדעתי ב-2007. אל תשכחו שגם היו חילופים, החשב הכללי התחלף. דברים מתעכבים, דברים שהם לא בהכרח תלויים בנו או ברצונות שלנו. אני חושבת שלאחרונה האוצר עשה מאמץ מחודש לאסוף שוב את הנתונים, לנתח אותם, לגבש את העמדות, ואני לא חושבת שזה נתקע מסיבות שאנחנו מנסים לתקוע את החקיקה. להפך, לנו יש אינטרס. כמו שאמרתי, בתוך החקיקה הזאת יש גם ההיבט של הרישוי, ולנו הוא מאוד חשוב מההיבט של היציבות.

היו"ר דני דנון:

חוץ מהרישוי והסליקה, מה עוד יש בחוק?

אילנית מדמוני:

הנפקה. יש רישוי, סליקה, הנפקה והיבט של עידוד התחרות בתחום הניקיון. אנחנו באים גם לפתור את הבעיות, אם קיימות, בשוק הניקיון.

היו"ר דני דנון:

אני מבקש התייחסות של חברות כרטיסי האשראי גם לנושא של ביטול העסקה, שהוא נושא קטן, וגם לגבי החוק, אם אתם כולכם מברכים על הצעת החוק, על זירוז המהלך, או שיש התנגדויות.

לאה ורון:

אתם מכירים את התזכיר?

גלעד קהת:

בוודאי. ועדת זליכה היתה ב-2005, ב-2007 קיבלנו תזכיר, העברנו הערות. התזכיר הופץ כבר לפני כמה שנים.

לגבי עמדתנו. אני מייצג רק את לאומי-קארד. אנחנו בעד תחרות ובעד הגדלת התחרות. ב-2007 כשנפתח השוק לתחרות במאסטר-קארד, זה רק היה טוב לשוק ולנו. אנחנו מאמינים שאם השוק ייפתח גם לתחרות בישראכרט לגבי המותג ישראכרט זה יהיה טוב לשוק כולו. אני לא יודע אם אפתיע אתכם במה שאגיד עכשיו. לפני שבוע או שבועיים היה בעיתון שבנק הדואר קיבל רישיון מוויזה העולמית להנפיק כרטיסים. אנחנו רואים את זה כדבר מבורך, שייכנס גוף רביעי ויתחרה בנו. זה רק טוב. הם הולכים לעבוד במוצר שנקרא כרטיסי prepaid, כרטיסים שניתנים מראש. זה יעזור לשוק, זה יהיה טוב לתחרות, ואנחנו מברכים כזה דבר.

אחד מהנושאים שהעלו פה, ואלה גם נתונים שאנחנו מכירים, זה שבארץ יש 400,000 בתי עסק, רק 80,000 מכבדים כרטיסי אשראי. אנחנו רוצים שכמה שיותר בתי עסק יכבדו כרטיסי אשראי. יש ניתוחים שנעשו באירופה, שאני מכיר, לגבי עלות כלכלה של ניהול מזומן. לדעתי באירופה יש מספרים שונים שעלו במחקרים שונים, אבל מדברים על סדר גודל של בין 0.5% ל-0.7% מהתל"ג שהמשק מבזבז על ניהול מזומן. באנגלייה יש חוק לביטול צ'קים. אני חושב שכרטיס אשראי הוא אמצעי התשלום הטוב ביותר בכלל לכלכלה. רק בשביל הקוריוז, בטייוואן יש חוק שהממשלה הוציאה, שאומר שבתי עסק שמכבדים כרטיסי אשראי יהיו פטורים או יקבלו הנחה במע"מ, כי הם מבינים שזה כל כך טוב שהם יכולים לקבל פחות הכנסות מע"מ רק כדי שיכבדו כרטיסי אשראי.

אריאל גנוט:

זה מונע כלכלה שחורה.

גלעד קהת:

היום חלק לא קטן מבתי עסק שלא מכבדים כרטיסי אשראי הם בתי עסק כמו אנשי מקצועות חופשיים, נגרים, ספרים, שהם מעדיפים לא לכבד כרטיסי אשראי כי יהיה להם יותר קשה אחר כך לכלכלה האפורה בארץ.

אברהם בירנבאום:

גם העמלה היא גבוהה מדי.

גלעד קהת:

לפני שאגע בנושא של ביטול עמלה, אומר דבר נוסף. לצערנו מאז שהשוק נפתח ב-2007 לתחרות במאסטר-קארד, אנחנו ניסינו להרחיב את התחרות ולסלוק כמה שיותר בתי עסק. אבל מאחר שאנחנו מוגבלים ואנחנו לא יכולים לסלוק את שלושת המותגים - דיינרס, אמריקן-אקספרס וישראכרט - קשה לנו. כי כמו שהוזכר פה, כשאנחנו מציעים לבית עסק סליקה של מאסטר-קארד, הוא בכל מקרה יצטרך לעבוד עם ישראכרט על מותג ישראכרט, ואנחנו לא one stop shop, וזה עושה איזשהו חסם על התחרות להגברת התחרות בסליקה.

נושא ביטול העסקה, כמו שאמרת, זה הנושא המשני פה. אני חושב שכמו שכולנו משלמים עמלת ביטול עסקה כשאנחנו קונים כרטיס טיסה או חבילת נופש לחוץ-לארץ, ואנחנו מבינים למה ויש גם מועדים שונים, כך גם כאן. אם אתה מבטל חודש לפני הנסיעה, אתה לא משלם כלום, או משלם מעט, וככל שהזמן לקראת הנסיעה מתקרב, אתה משלם יותר, גם בלאומי-קארד, אם אתה מבטל את העסקה באותו יום אתה לא משלם עמלה. ההיגיון הוא די ברור, ואני חושב שזה רוב המקרים. לקוח קנה מוצר, חזר לחנות, אמר שהוא לא רצה לקנות את המוצר, אז אין עמלת סליקה לגבי העסק. כך זה עובד בלאומי-קארד. כשזה יותר מזה, כבר יש עבודה שנעשתה, כמו באותו רציונאל של נסיעות לחו"ל, של קניית כרטיסי טיסה.

יובל יבנובסקי:

אבל לא משלמים את כל הכרטיס, ואתם לוקחים את כל העמלה.

גלעד קהת:

אני אומר שאם הביטול הוא באותו יום, לא משלמים.

יובל יבנובסקי:

ומה קורה כשזה לא באותו יום? ואם הלקוח התחרט אחרי יומיים, אז מה?

לאה ורון:

אם עשית השוואה עם הטיסות קודם.

גלעד קהת:

נכון. אבל כמו שבמקרה של סוכנות הנסיעות משלמים.

היו"ר דני דנון:

אבל לא מאה אחוז.

יובל יבנקובסקי:

העמלה המלאה זו הבעיה.

גלעד קהת:

דיברתם על ההתייחסות של הפיקוח על הבנקים. הפיקוח על הבנקים יודע להגיד לחברות כרטיסי האשראי או לבנקים להחזיר עמלות במקום שהוא חושב שהם פועלים לא בסדר. לדעתי רק לפני חצי שנה הוא פנה לחברת כא"ל והם החזירו על גלגול אשראי שלקוחות עשו, שהם לא יודעים. חברות כרטיסי האשראי החזירו עמלות דמי טיפול לפני שלוש-ארבע שנים בכמה מיליוני שקלים ללקוחות שהפיקוח על הבנקים חשב שעמלות נגבו באופן לא הוגן. מאחר שהיה פה טיפול ובדיקה של הפיקוח על הבנקים בנושא הזה, אני חושב שבנק ישראל כבר הביע את עמדתו בנושא והוא יודע להביע את עמדתו נגד הבנקים כשהוא חושב שזה מוצדק.

היו"ר דני דנון:

לגבי ביטול עסקה אתה אומר: אנחנו מרגישים בסדר גמור עם הנושא, אין פה שום בעיה.

לאה ורון:

התייחסת ליום אחד, אבל מה לגבי שבוע, מה לגבי שבועיים?

עו"ד אוהד מימון:

אני ברשותכם אומר שתי מלים, בתוספת למה שגלעד אמר. גם מר יבנקובסקי שדיבר כאן לא סבור, ואני לא חשוב שיש מישהו שסבור, שעל עבודה לא צריכים לשלם. גם בחברה אחרת שנזכרה כאן, זה לא מצב שלא גובים עמלה על ביטול העסקה. בדיוק כמו שכאשר מבטלים צ'ק גובים מכם עמלה. למה גובים עמלה? כי נעשית עבודה כלשהי. יש ויכוח על שיעורה של העמלה. אגב, אם חברי כאן יבדוק את גובה העמלה לעומת העסקה הממוצעת שחברי הציג פה, ומר צדיק הציג שגובה העסקה הממוצעת בכרטיס אשראי היא 240 שקלים, אם נלך לבדוק בחברות אחרות, יש עמלה אחידה על ביטול עסקה בגובה של 7.40.

יובל יבנקובסקי:

רק לתקן, רק על ביטול ידני. אף אחד לא חייב לבטל ידני.

עו"ד אוהד מימון:

7 שקלים או 6 שקלים. אני חושב שזה עולה בהרבה על 2% מ-240 שקלים. אז כנראה שיש ויכוח על גובה העמלה. אני חושב שזה נושא שיכול להיות מטופל על-ידי בנק ישראל, אפשר לפקח עליו. ממילא הנושא הזה גם נמצא בתביעה. אני חושב שבית-משפט, אם וככל שירצה להביע דעתו בעניין, יביע דעתו. יש לנו בתי משפט שבהחלט יודעים להביע דעתם בכל מה שקשור בבנקים ובחברות כרטיסי אשראי. העובדה שכל חברה נוהגת אחרת רק מוכיחה שאין תיאום, וזה בדיוק מוכיח את הטענה היותר חשובה שאני חושב שהתכנסנו אליה היום. לו מר יבנקובסקי היה רוצה, והוא ידע שיש לו העמלה הזאת כי זה היה כתוב במפורש, יכול היה להגיד: לא רוצה לסלוק עם לאומי-קארד. יעבור מחר בבוקר לסלוק עם ישראכרט את כרטיסי הוויזה שלו. זה לא המצב, אגב, בכרטיס ישראכרט, שם אין לו הברירה הזאת. אבל לו היה רוצה לעשות את זה, יש לו ברירה, הוא יכול לגשת מחברה א' לחברה ב' לחברה ג'. זה בדיוק העניין של תחרות וזה בדיוק העניין של הגברת תחרות.

היו"ר דני דנון:

אנחנו טוענים שאין פה תחרות בכרטיסי הוויזה. אתה מסתכל על נתוני השוק, רואה את גובה העמלה, אתה רואה שיש פה כשל בנושא הזה. אם היתה תחרות אמיתית, מזמן היה קם מישהו שלא היה גובה את העמלה הזאת במלואה.

עו"ד אוהד מימון:

אז אני מבין שיש מישהו שלא גובה את העמלה הזאת.

היו"ר דני דנון:

הוא גובה אותה בצורה אחרת.

עו"ד אוהד מימון:

אז אולי יש סיבה לגבות את העמלה.

היו"ר דני דנון:

לגבי התזכיר, אתם מכירים? אתם בעד קידום החקיקה?

גלעד קהת:

כן.

היו"ר דני דנון:

תודה. נציגת כא"ל, בבקשה.

עו"ד טליה סלומון:

אנחנו מכירים את התזכיר, אנחנו תומכים בו, אנחנו תומכים בפתיחת השוק לתחרות. כל עוד התחרות הזאת באמת תתבצע בתנאים שווים, ולא כפי שהדבר היום, אנחנו נתמוך בכל מהלך.

היו"ר דני דנון:

אתם מכירים את התזכיר שדובר פה ואתם תומכים בו?

עו"ד טליה סלומון:

כן. הבעיה היא שכיום אין תנאים שווים, כי כל פעם צריך להבחין פה בין מותגים לבין חברות כרטיסי אשראי. היום יש שלושה מותגים עיקריים: מסטר-קארד, ויזה וישראכרט. בעוד ששני מותגים, מסטר-קארד וויזה, נסלקים על-ידי שלוש חברות, שזה כא"ל, לאומי-קארד וישראכרט, מותג הישראכרט נסלק רק על-ידי חברה אחת, ישראכרט. מהסיבה הזאת נוצר פה אי שוויון וחוסר סימטריה שלא מאפשרת את ההתפתחות של התחרות כפי שאנחנו תומכים בה וכפי שאני מבינה שגם חברי הוועדה הנכבדים מעוניינים להשיג. צריך גם להבין שהמותג ישראכרט הוא מותג חזק. זה מותג שמרכז נתח שוק של בערך 20% משוק הסליקה, וכפי שנאמר כאן הוא בעיקר משמש אוכלוסיות שהן פחות חזקות, ולכן נפוץ בפריפריה. המשמעות היא שבתי עסק, בעיקר בפריפריה, פשוט חייבים להיות בקשר עם חברת ישראכרט, כי ללא ההסכם עם חברת ישראכרט הם לא יוכלו לכבד בבתי העסק שלהם חלק ניכר מכרטיסי האשראי. הדבר הזה יוצר לכא"ל קושי מסוים בהתמודדות בתחרות שכן קיימת באופן חלקי, גם קושי בגיוסים של בתי עסק חדשים, כי הלכה למעשה מאה אחוז מבתי העסק החדשים שנפתחים פונים לחברת ישראכרט, אבל הרבה פחות מבתי העסק האלה, בערך שליש, פונים לחברת כא"ל. יש להם תחליפים לגבי הכרטיסים של כא"ל. זה יוצר קושי לכא"ל גם בהסבה של בתי עסק קיימים אליה, ולכן אנחנו תומכים בכך שכן יתבצעו המהלכים הנדרשים כדי לשנות את זה. אני חייבת לציין שנאמרו פה אמירות על כך שאין תחרות, אז גם בדוח של דוד בועז וגם בדוח של הכנסת מדובר על כך שיש פעילות גם של רשות ההגבלים, שהנציג שלה יושב כאן, שכן פועלת כדי לקדם את התחרות, ואי-אפשר להתעלם מהעובדה. אי-אפשר להגיד שאין פה תחרות. הבעיה המרכזית היא חוסר השוויון שנוצר במצב היום, שהמותג ישראכרט נשאר סגור ומסוגר.

היו"ר דני דנון:

תודה. נעבור לישראכרט. בועז רדי, בבקשה.

בועז רדי:

אני קצת תמה על חבריי מהחברות האחרות, ששוכחים כל מיני דברים. ראשית, לצורך העניין שלושת החברות הגיעו להסכם, שלושת החברות חתמו עליו. הגוף שאמון על התחרות במדינת ישראל, קרי הממונה על ההגבלים העסקיים, חתם עליו. הוא נמצא כרגע בהתדיינות בבית-משפט, שמינה מומחה מטעמו שקיבל תפקיד אחר כרגע, בחברה בנקאית, יוסי בכר.

היו"ר דני דנון:

בית המשפט לא התייחס לנקודה, לא מינה מישהו תחתיו?

בועז רדי:

לא. בינתיים אין פסיקה. אני מציע שלא ניכנס לזה.

היו"ר דני דנון:

זה מעניין אותי לדעת, כי עכשיו מר בכר הוא כבר לא רלוונטי אז צריך לחשוב.

בועז רדי:

אבל זה תפקיד בית המשפט. אסור לנו להתערב את מי ימנה בית המשפט לפסוק אם ההסכם בינינו הוא טוב או לא. אנחנו מנועים.

היו"ר דני דנון:

אבל נעשתה פנייה לבית המשפט למנות מישהו תחתיו, או עוד לא?

עו"ד טליה סלומון:

הציעו את הכלכלן הראשי של רשות ההגבלים, את ד"ר שלומי פריזט, אבל עדיין לא התקבלה החלטה בעניין הזה, ולמיטב ידיעתי החברות עדיין לא הגיבו לעניין הזה.

בועז רדי:

אני רוצה לגעת בעניין עצמו. אולי אני אפתיע אתכם קצת, אנחנו לא מתנגדים להצעת החוק של האוצר, אנחנו רק חושבים שצריך לעשות בה כמה שינויים. אני גם אסביר בדיוק למה. אני חושב שישראכרט, וכולם שוכחים להזכיר את זה כל הזמן, הוא מותג פרטי שפותח והושקע בסדרי גודל של עשרות מיליוני שקלים על פני השנים. אף אחת משתי החברות שדיברו לפני לא טרחו לעשות את אותו מעשה. הם יכלו לעשות את זה. דרך אגב, הם יכולים גם היום. אין מניעה שחברת לאומי-קארד או חברת כא"ל יעשו כך. ובכוונה אמר פה ידידי לא להגיד ויזה-כא"ל, קוראים לה כא"ל. היא גם יכולה להמציא היום כרטיס, כמו שעשתה חברת ישראכרט. היא המציאה כרטיס, השקיעה במותג פרטי, ואם אני אקח את האנלוגיה של הכבישים או כל אנלוגיה אחרת, מה שרוצים לעשות החברים שלי כאן זה להגיד בוא נפקיע לכם את המוצר. למה? כי ככה, כי אנחנו רוצים. יש לכם מותג פרטי, אתם פיתחתם אותו, אתם עשיתם אותו, אתם השקעתם בו עשרות רבות של מיליוני שקלים והצלחתם להכניס אותו ל-17%-16% מהשוק, בואו עכשיו ניקח אותו מכם. למה? כי אנחנו רוצים להגביר את התחרות על חשבונכם.

אנחנו סבורים שזה לא ראוי. אנחנו גם הצגנו את עמדתנו זו לשרי אוצר קודמים והצגנו את עמדתנו זו גם לכל הגורמים האחרים שעוסקים בעניין הזה וגם לאנשי אוצר בקדנציה הנוכחית. אנחנו חושבים שזה לא ראוי ולא מקובל. אם היינו מונופול, בסדר. אני לא מכיר, ואולי עמי צדיק או אחרים יוכלו לומר, אם יש מקום אחד בעולם שבו אם אתה מחזיק 16% מהשוק אתה מוגדר כמונופול וככזה שצריך להפקיע ממך את הזכות שיש לך. תחשבו של"קוקה-קולה" היו אומרים: עכשיו אנחנו לוקחים מכם את הנוסחה הסודית, כי "פפסי" וחברה אחרת לא מצליחות לשווק את המשקה שלהן, אז לכם יש נוסחה יותר טובה, בואו ניקח לכם את הנוסחה. למה? ככה. אם הייתי 51% מהשוק, ניחא. 50% מהשוק, ניחא. אני רוצה שאדם אחד פה יגיד לי שיש מדינה בעולם שמישהו מחזיק 16% מהשוק והוא מוגדר כמונופול או ככזה איום על התחרות.

עמי צדיק:

הוא לא מוגדר כמונפול, אבל מחייבים אותו להשתתף בעשייה.

בועז רדי:

משמעות הצעת החוק של האוצר, כפי שהיא מוצעת היום, באופן חד-משמעי, היא הפקעת מותג ישראכרט בתחום הזה של הסליקה מישראכרט ומתן השימוש בשם ישראכרט לשתי החברות שיושבות פה לצדי. אני חושב שזה לא ראוי. הצעת החוק כמו שהיא מנוסחת היום היא הצעות חוק אנטי ישרכארט, שאני לא יודע מאיזו סיבה היא מונעת, אבל היא אך ורק נגד 16% מהשוק. אם מישהו יגיד לי שנגד 16% מהשוק יש סיבה להפקיע, שיגיד. זה מה שאני רוצה להגיד באופן כללי. אנחנו נוכל לפרט, נשמח גם להציג טיעונים. הצגנו טיעונים הרבה יותר מפורטים גם לדוד בועז. הסברנו את הדברים לדוד בועז, שהוא האדם שעומד מאחורי הצד המקצועי שמאחורי החוק הזה, והוא גם קיבל את עמדתנו בתחומים רבים על השינוי בחקיקה. אנחנו חושבים שהדרך שנוקטות פה החברות האחרות היא דרך לא ראויה, מצד אחד לחתום על הסכם בגיבוי הממונה על הגבלים עסקיים ומצד שני לנסות לקדם חקיקה שנוגדת את אותו הסכם, על דבר שלא קיים כמותו בעולם. אם תרצו פירוט, בבקשה.

היו"ר דני דנון:

אתה התחלת ואמרת שאתם תומכים עם כמה שינויים קטנים. בסיום התרגום שלי הוא שאתם נגד.

בועז רדי:

חבר הכנסת דנון, החוק הזה הוא חוק גדול. למשל מה שהציג חברי מגמא. הצד הציבורי שלו, שכולם מדברים עליו, זה הצד של ישראכרט, כי זה הכי סקסי לדבר על זה. החוק הזה הוא חוק כבד, כמו שגם אמרו נציגת בנק ישראל ונציג האוצר. החוק הזה הוא חוק שכולל הרבה מאוד הסדרות בתחומים שונים. יש בו סעיף אחד, משפט אחד, שכל כולו נוגע רק לחברת ישראכרט ועליו הוויכוח שלנו. בשאר העניינים אין לנו שום בעיה עם חברת גמא. תתכבד חברת גמא, תהיה כפופה כמובן לבנק ישראל כמו שצריך בעניין הזה ותיכנס לשוק. אנחנו תומכים בזה. הנה אני מודיע באופן פורמאלי. תיכנס לכללים שאנחנו כפופים אליהם ותיכנס לשוק. אבל בתחום הזה של הפקעת מותג ישראכרט, כפי שמתכוונת הצעת החוק הזאת, אנחנו לא יכולים לתמוך ואין שום סיבה. ירצו חבריי, יקימו חברה משלהם, ישקיעו ויתחרו. אנחנו בעד תחרות.

היו"ר דני דנון:

תודה.

אברהם בירנבאום:

לתקוף את הנושא שלא קיימת בענף תחרות חופשית משוכללת באמצעות הסליקה של חברת ישראכרט, זה להיכנס בחלון האחורי של המטבח במקום ללכת בדרך הראשית, ואם זה יתבצע עד סוף הקדנציה של הכנסת הנוכחית זה יהיה טוב. הדלת הראשית היא שיעורי העמלות. יש מי שמכתיב את שיעורי העמלות לחברות כרטיסי האשראי. אלה הן רשתות השיווק הגדולות, השופרסל, הקו-אופ, והן משלמות 0.8% בלבד. חברות כרטיסי האשראי תלויות בהן, לא להפך. אילו המחוקק היה קובע תקרה מעבר לזה, שהם לא יוכלו יותר מכך לגבות משאר הקמעונאים ומשאר העוסקים, הכול היה מסתדר.

היו"ר דני דנון:

תודה. אנחנו מסיימים את הדיון. אם ידענו בפתח הדיון שיש כשל שוק, אני חושב שגם יש כשל של הרגולציה. בנושא הפיקוח אני אומר שלא מספיק התבצע פה פיקוח. העובדה שהוגש תזכיר ב-2007, ואנחנו נמצאים פה היום ודנים אם אתם מסכימים או לא מסכימים - השיהוי פה פוגע בצרכנים. עם כל הכבוד לבעלי העסקים, אתם מבחינתי הצינור שמול הצרכנים. בסופו של דבר הצרכן משלם את המחיר הזה, ולא מישהו אחר.

יובל יבנקובסקי:

אין ספק.

היו"ר דני דנון:

אני מבקש לקרוא הצעת החלטה ולאשר: הוועדה קוראת למשרד האוצר ולבנק ישראל לקדם במהירות את הצעת החוק להסדרת שוק כרטיסי האשראי, לרבות טיפול ופיקוח על גובה העמלות וסליקה צולבת. כמו כן הוועדה קוראת לבנק ישראל להגביר את הבקרה על עסקאות כרטיסי האשראי, ובעיקר לפרסם הנחיה ברורה בנושא גביית עמלות בגין עסקאות שבוטלו.

אני מוסיף שהוועדה וחברי הכנסת שחברים בוועדה ישקלו חקיקה פרטית תוך כמה שבועות, אם האוצר לא יתקדם בנושא הצעת החוק המדוברת. אני מודה לכולם על ההשתתפות ועל המידע שהוצג בפנינו. הישיבה נעולה.

**הישיבה ננעלה בשעה 16:00**