

תחרות ורגולציה בענף המזון

סיכום הכנס שהתקיים בתאריך 27 לנובמבר 2014*

מסמך זה מהווה את תמצית הדיונים שערכו במסגרת הכנס, מתוך מטרה לשתף את הקהל הרחב בעיקרי הדברים. בקריאת המסמך יש להביא בחשבון שמדובר בתמצית הדיון ולא בפרוטוקול מלא. יודגש כי הדברים מייצגים את עמדותיהם האישיות והמקצועיות של חברי הפורום ואינם מייצגים בהכרח את העמדות הרשמיות של הגופים אליהם משתייכים. הדוברים מובאים כאן לפי סדר הדברים במהלך הדיון, וחלקם מופיעים מספר פעמים.

דוברים:

מנכ"ל חברת שופרסל	מר איציק אברכהן
הכלכלן הראשי ברשות ההגבלים העסקיים	ד"ר אסף אילת
שותף ומנהל מחלקת הגבלים עסקיים, משרד תדמור ושות'	עו"ד שי בקל
הממונה על הגבלים עסקיים	פרופ' דיויד גילה
מזכ"ל התאחדות חקלאי ישראל	מר אבשלום וילן
שותף מנהל, משרד עמית פולק מטלון ושות'	עו"ד אלדד כורש
מנכ"ל ביסקול ויו"ר אגף לתעשייה קטנה ובינונית בהתאחדות התעשיינים	מר ליאור לוי
הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב	ד"ר טל מופקדי
מנכ"ל המועצה הישראלית לצרכנות	עו"ד אהוד פלג
דקאן הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב	פרופ' משה צבירן
המפקח על מחירים במשרד החקלאות	מר אורי צוק בר
לשעבר מנכ"ל משרד התמ"ת ויו"ר הצוות לבדיקת התחרותיות בשוק מוצרי המזון והצריכה	מר שרון קדמי
הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב	ד"ר רועי שלם

חומרי רקע מקצועיים באתר של פורום הגבלים עסקיים ורגולציה:

<http://recanati.tau.ac.il/hurvitz-forum/?tab=3>

ניהול מקצועי של פורום הגבלים עסקיים ורגולציה: ד"ר רועי שלם וד"ר טל מופקדי, הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל-אביב. ניהול מכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי: ד"ר רות כהן מיתר ומר אודי אהרוני, הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל-אביב. יו"ר מכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי: מר יאיר סרוסי (יו"ר בנק הפועלים).

* הכנס נערך בחסות משרד עורכי הדין עמית פולק מטלון ושות'

פתיחה

פרופ' משה צבירן (דקאן הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב)

הפורום להגבלים עסקיים ורגולציה פועל מזה שנה במסגרת מכון הורביץ בפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל אביב. מטרתו לחבר בין חוקרים למנהלים בתחום. למעשה על ידי העברת חלק מהידע ומהמחקר לארץ ולעולם ולעשות שיתוף פעולה מתמשך עם התעשייה. במסגרת הפורום נערכים כנסים, נערכים מפגשי שולחנות עגולים, ומסכמים ומפרסמים את הידע הנצבר באתר הפורום.

רגולציה כלכלית בענף המזון בישראל

ד"ר טל מופקדי זד"ר רועי שלם (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב): מצגת בנושא רגולציה כלכלית בענף המזון בישראל.

רגולציה כלכלית בענף המזון בישראל, פאנל מומחים

ד"ר רועי שלם

תחום ההגבלים העסקיים מטפל הרבה מאוד בנושא ריכוזיות ענפית, בין השאר באמצעות עצירת מיזוגים בין מתחרים אשר מעלים חשש לפגיעה בתחרות. בשנים האחרונות בוצעו הרבה מיזוגים בין יצרני מזון בענפים שונים, כלומר כאלו שלא דווקא מייצרים מוצרים מתחרים (מיזוגים קונגלומרטים). מה הם השיקולים המנחים אתכם בבחינת מיזוגים מהסוג הזה ומה חוק המזון עושה כדי לטפל במצב המבני שנוצר?

פרופ' דיויד גילה (הממונה על הגבלים עסקיים)

- החשש הזה נובע מקשירה של מוצר במוצר (קשירה טורפנית). חשש זה הינו חזק כאשר הספק הוא מונופול בעל ביקוש חזק למוצר א' אשר אותו הוא מנסה לקשור למוצר ב'. 3 דוגמאות לאופן בו זה עלול להתבצע: 1. הספק יכול לאלץ את הקמעונאים לקנות את מוצר ב' על מנת לקבל את מוצר א', ובכך לדחוק

מהשוק ספקים אחרים של מוצר ב'. 2. קשירה תימחורית - הספק יכול להעלות את מחיר מוצר א' למחיר מונופוליסטי, ולהציע הנחה על מוצר א' בקניית מוצר ב'. 3. קשירה לסל - ספק בעל סל מוצרים שלם יכול לדחוק החוצה ספק אחר שיש לו רק מוצר אחד (מוצר ב'), מכיוון שהקמעונאים מעוניינים לרכוש את סל המוצרים יחד, בשל התועלת כלכלית.

- בשנים האחרונות עצרנו מספר מיזוגים בשל חשש לקשירה, לדוגמה שירותי הנמל באילת ושירותי הובלת רכבים, החשש היה שהמיזוג עלול לדחוק מהשוק מתחרים אחרים של הובלת רכבים, ולכן עצרנו אותו.
- בעניין שאלת הגדלת סל המוצרים, העניין יותר מורכב, יכול להיות מצב בו ספק רוכש ספק אחר ספק, ואט אט מעלה את מספר המוצרים בסל (בשיטת "הסלמי"), עד לרמה שיוצרת חשש. באיזשהו שלב, יש לעצור את המיזוג.

ד"ר רועי שלם

עדיין בנושא המיזוגים הקונגלומרטים – כמי שעסק בהסדרה של מערכות היחסים הללו, האם הכתובת בעניין הזה לא הייתה על הקיר? מדוע לדעתך התופעות שנחשפו בחקירת הרשתות והספקים לא הובילו בשעתו את הממונה לאימוץ גישה שונה ביחס לאותם מיזוגים?

עו"ד שי בקל (שותף ומנהל מחלקת הגבלים עסקיים, משרד תדמור ושות')

- רשות ההגבלים העסקיים התירה מיזוגים קונגלומרטים בתחום המזון בשני העשורים האחרונים. התופעה של מיזוגים קונגלומרטיים בין ספקי מזון הינה עולמית ונמשכת זמן רב, כאשר ישנן דוגמאות בודדות בהן מיזוגים אלו נאסרו. אחד מהעקרונות הבסיסיים של דיני ההגבלים העסקיים הוא שהחוקים הללו באים להגן על התחרות ולא על המתחרים. יכולים להיות מצבים שהמיזוג הקונגלומרטי מגדיל את התחרות ומקשה על מתחרים ובדיני ההגבלים העסקיים המיזוגים הללו לא נעצרים.
- ישנם מקרים בהם הפגיעה בתחרות הינה ברורה (מיזוג אופקי ואנכי), אך יש מקרים בהם הפגיעה בתחרות רחוקה ופחות מובנת מאליה כמו במיזוגים קונגלומרטיים דוגמת רכישת טרה על ידי קוקה קולה. החשש במיזוגים קונגלומרטיים בתחום המזון יכול לבוא לידי ביטוי במספר מצבים:
 - א. מוצרים מונופוליסטים וחשש לקשירה - הפתרון לכך הוא משפטי דרך הצבת תנאים ולא דרך עצירת המיזוג.
 - ב. מיזוגים בהם החשש נובע מהגדלת סל המוצרים - לרוב חשש זה לא יוביל לעצירת המיזוג. הבעייתיות של המיזוג הזה נובעת מיתרונות תחרותיים

שהספק משיג כמו: העדפתו על ידי הרשת הקמעונאית בשל חסכון בעלויות עסקה, או השימוש במערך הפרסום שלו לכלל מוצריו. למעשה, הספק נהנה מכוח המיזוג מיתרון לגודל, אשר הינו לגיטימי. דיני ההגבלים העסקיים לא מתערבים בסוג כזה של מיזוגים.

- בשוק המזון הישראלי בעבר היה מאזן הרתעה הדדי וקבוצות המזון לא התחרו זו בזו. לכל קבוצה היה מתחרה קטן לידה. המחשבה הייתה שהמיזוגים יכניסו את השחקנים הגדולים לתחרות זה בזה. נשאלת השאלה האם תחרות של ספק קטן כטרה מול תנובה היא יותר חזקה כאשר קוקה קולה עומדת מאחוריו או כשהוא חלש כפי שהיה לפני המיזוג עם החברה המרכזית? למיזוגים הללו יש אלמנט של התייעלות והגברת תחרות מחד, ומאיך חשש לקשירה. רשות ההגבלים העסקיים בשנות התשעים המוקדמות התירה את המיזוגים הללו ללא מגבלות, ובהמשך הציבה להם תנאים. זו נקודת האיזון שנבחרה בעבר והתמונה רחוקה מלהיות חד משמעית. גם בעולם נעשו מחקרים ואין שום תמיכה אמפירית לכך שיש להתנגד באופן גורף למיזוגים לשם הרחבת סל כשלעצמם.

ד"ר רועי שלם

ראשית, למה צריך לסבסד את החקלאות בישראל? שנית, יש, פחות או יותר, קונצנזוס שמבחינה כלכלית סבסוד כזה רצוי שיהיה באמצעות תמיכה ישירה בחקלאים ולא באמצעות העלאת מחירי השוק של התוצרת החקלאית. למה בכל זאת המעבר לתמיכה ישירה לא קורה?

מר אבשלום וילן (מזכ"ל התאחדות חקלאי ישראל)

- בישראל אין סבסוד ישיר, יש הגנה באמצעות מכסי מגן, שהם 8% מסך התפוקה החקלאית, משמע 2.5 מיליארד ₪ בשנה. בהשוואה ל-OECD אנחנו במקום השלישי מהסוף בסבסוד ישיר של החקלאות. דוגמה לכך באה לידי ביטוי במוצרי חלב, אם יורד ממחיר ליטר החלב הישראלי הסבסוד האירופי, נראה כי מוצרי החלב בארץ יקרים מאירופה באגורה בלבד. אנו מוכנים לעבור לסבסוד ישיר לחקלאי, מבחינה כלכלית זה הדבר הנכון.
- צריכת המזון הטרי מהווה כ-40% מהוצאות המזון בישראל, כלומר, משפחה צורכת מזון טרי בעלות של 900 ₪ בחודש במוצע. החלטת וועדת קדמי להפחית את ההוצאות על המזון הטרי ב-10%, למעשה מובילה לחסכון של 90-100 ₪ בתקציב החודשי של משפחה. מדובר בחסכון יפה, אך, לא כזה

- שמשיפע משמעותית על ההוצאות החודשיות. ההפרשים הגדולים באים לידי ביטוי במוצרים אחרים.
- תנובה משנת 2008 נמצאת בידיים פרטיות ומאז העלתה את המחירים לרמת מונופול והתייקרות של 20% בשלבים. לאחר מכן כל היצרנים הקטנים עשו זאת בעקבותיה, רשתות המזון ראו זאת והעלו מחירים גם הם, והיבואנים הצטרפו לכך. רשתות המזון, היבואנים, והמחלבות מעלים מחירים מכיוון שאין תחרות. שוק המזון הטרי הינו קטן ולא במשחק.
 - האיחוד האירופי בנה תוכנית של 21 שנים שבהן עבר לשיטה של סבסוד ישיר לחקלאים. הציעו לחקלאים שתי אפשרויות: 1. לעבור לסבסוד ישיר בשוויץ. 2. לפרוש מהחקלאות ולעבור לתיירות תוך סבסוד ומימון. כל מדינה בחרה באילו אחוזים היא רוצה להשתמש בשתי האפשרויות. בארץ, המבצעים הצבאיים השונים מובילים לקיצוץ רוחבי של הוצאות הממשלה. אם הממשלה תתחייב לעמוד בהסכם, ולראותו כהסכם חוץ תקציבי שאין לגעת בו, מבלי לשנותו בעקבות אירועים כאלו, אז נוכל לעשות כן. למעשה, אם האוצר יסבסד באופן ישיר בסכום של 2.5 מיליארד ₪ את החקלאים, הדבר יעלה לו 3 מיליארד ₪ בשל הפסדים על הרווח מהיבוא, ולכן לא מעוניין לעשות כן. יש למשרד האוצר העדפה להשקיע 3 מיליארד ₪ במעמד הביניים דרך חוק מע"מ אפס.
 - ביצוא אנחנו למעשה מתחרים עם עוד מדינות בעולם שבהן הסבסוד של התוצרת החקלאית מהווה עבורן יתרון.

ד"ר רועי שלם

בתקופה האחרונה משרד האוצר הכריז על בחינה של הכנסה של מגוון מוצרי מזון לפיקוח מחירים ככלי למאבק ביוקר המחיה. באילו נסיבות לדעתך צריך מוצר להיכנס לפיקוח מחירים והאם אכן פיקוח מחירים על יותר מוצרים הוא האמצעי שבסופו של דבר יביא להפחתת יוקר המחיה בתחום המזון?

מר אורי צוק בר (המפקח על מחירים במשרד החקלאות)

- בעבודה של מחלקת המחקר של הכנסת נראה כי 7% מהמוצרים בסל הצריכה הינם מפוקחים, 4% מוצרי הדלק, ו- 3% מוצרים בתחום המזון. בענף הביצים והחלב רמת הפיקוח הינה מאוד גבוהה 95% ו- 80% בהתאמה (כולל דומים ומוצרים נלווים למוצרי עוגן).
- שוק חופשי ותחרות בונה הם היסודות להתפתחות כלכלית נכונה ונבונה. מ- 2008 ועד 2011 החלה להתפתח עליה של מחירים במוצרי החלב שהגיעה לפער מחירים של 20%. אז הדבר הכי טוב קרה, הצרכן קם על הרגליים, וזה

- הרבה יותר טוב מכל רגולטור. בתגובה לכך, מחיר הקוטג' ירד בעשרות אחוזים ומאז לא השתנה, כ-5.80 ₪ ביחס ל-7.50-8.00 ₪ ב-2011.
- המוצרים המפוקחים הינם יותר זולים באותו מקטע עליו אנחנו מפקחים. מטרתנו לתת תמריץ לשוק לחפש דרכים להוריד מחירים לא רק בשל פיקוח. הציבור צריך את המידע על מנת להוביל לכך.
- מאז שהוצאנו את הקוטג' מפיקוח, הייתה ירידה של ריכוזיות בהתחלה, ואז משנת 2008 לאט לאט החלה מגמה של עליית מחירים. לאחר הורדת המחירים ב-2011 המשכנו לעקוב אחר המחירים בקפדנות.
- מהלכים שנעשו מאז דוח מבקר המדינה ועד היום: כל שנה קבלת דוחות רווחיות, אחת לשבוע קבלת נתונים ממוצעים מרשתות השיווק באמצעות סטורנקסט, ועדכון שוטף בנוגע למחירי המוצרים לצרכן בכל רגע נתון. כאשר ראינו שהמחיר של הגבינה הלבנה לא ירד מספיק, החזרנו אותה לפיקוח והורדנו את המחיר.
- מטרתנו להעביר למחלבות את המסר שאנו עם עין צופיה, אך זה לא מספיק כשלעצמו, הכוח הוא בידי הצרכנים.
- אנו הרתענו, הורדנו, התרענו ובדקנו ואנו ממשיכים לעבוד. אנו לא רואים בפיקוח ככלי העיקרי.

ד"ר רועי שלם

מה היא לדעתך ההשפעה של המותג הפרטי על התחרות ומחירי המזון בישראל?

מר איציק אברכהן (מנכ"ל חברת שופרסל)

- הצרכן הישראלי בקיץ 2011 אמר את דברו, יוקר המחיה בישראל מקשה עליו. זהו אירוע מכונן, אשר משפיע על שוק המזון בכללותו. לאחר המחאה, ניסינו להציע מחירים זולים יותר באמצעות המותג הפרטי, באותה תקופה כל המוצרים ירדו זה הקשה על הצלחתנו במותג הפרטי.
- ניסינו להחדיר לשוק עשרות מוצרים של המותג הפרטי. ההבדל בינו לבין המותגים היה בנראות המוצר, ומעט במפרט הטכני, אך הצרכן הישראלי לא בחר במותג הפרטי והעדיף את המותגים.
- בשנתיים-שלוש האחרונות פנינו ליצרנים קטנים ובינוניים וליבואנים על מנת להוריד את יוקר המחיה של הציבור, תוך הגדלת הרווחיות שלנו. הגענו לאיטליה, טורקיה וצפון הארץ והצענו לשחקנים הללו את רשת השיווק וההפצה שלנו תמורת רכישת המוצרים שלהם במחיר מוזל. למעשה, מטרתנו הייתה להציע הנחה של 20-30% לצרכנים שלנו תוך כדי שימור הרווחיות שלנו.

- שופרסל היום נמצאת ב- 50%-60% חדירה בקטגוריות המוצרים השונים, ומטרתנו להגיע ל-100% בשנים הקרובות. כיום, אנו פועלים גם בתחום המוצרים הטריים ומייצרים שיתופי פעולה עם יצרנים קטנים ובינוניים, תוך הצעת מקום מוגדל במדף על מנת להוריד את המחיר עבור הצרכן.
- מכירות המותג הפרטי בעבר היוו 5%-6% מסך המכירות של שופרסל, בתקופת המחאה הן עמדו על 9%-10%, ולפני כשלוש שנים הן עמדו על 10%-11%. היום אנו מזהים שהאמון של הצרכנים במותג הפרטי עולה, היקף הקניה גדל ונתח המכירות עלה ל-15%. אנו לא רואים סיבה שלא נעמוד על 25%-30% כמו באירופה בשנים הקרובות.

ד"ר רועי שלם

אחד הנושאים שדובר עליהם בועדת קדמי הוא הפחתת התחרות מצד היבוא. הייתה פעילות מסוימת בהפחתת מכסים. כמו כן החודש פרסם משרד הכלכלה דוח שמסכם פעילות ועדה בין-משרדית בראשות מנכ"ל המשרד עמית לנג, להגברת התחרות והסרת החסמים בייבוא. מה אפשר לעשות כנגד התנהגויות אנטי-תחרותיות אשר חוסמות את היבוא מלהגביר את התחרות בשוק?

פרופ' דיויד גילה (הממונה על הגבלים עסקיים)

- ניסינו למצוא דרכים להסיר חסמים לייבוא ומצאנו כי יבוא של מוצרים מקבילים מחו"ל יכול לסייע בכך. אם יבואן מקביל מצליח להביא סחורה לישראל, הדבר מוביל לתחרות גבוהה מול היבואן הרשמי. לעיתים היבואן המקביל נתקל בקשיים הנובעים מהיות הצרכן הישראלי נאמן ליבואן הרשמי.
- הבעיה בכוח רב של היבוא הרשמי נובע גם מהיכולת של היצרן הזר להעלות את המחיר באופן אחיד בקרב כל היבואנים הרשמיים שלו ובכך "לרכך" את התחרות. לכן, היבוא המקביל הינו חשוב מאוד. לעיתים יצרנים זרים מנצלים את המוכנות של הצרכן הישראלי לשלם יותר ומעלים את המחיר.
- היבואן הרשמי יכול לנסות להפריע לתחרות מצד היבואן המקביל דרך הפעלת לחץ על הקמעונאים התלויים בו באופן חזק, שלא לעבוד עם יבואנים מקבילים.
- אנו שוקלים לתקן את חוק ההגבלים העסקיים ולקבוע כי כל יבואן רשמי ייחשב כמונופול בכל הקשור לתחרות מול היבואן המקביל. אם ינסה ללחוץ על הקמעונאים בדרכים שונות, הדבר יוביל את היבואן הרשמי לחשיפה לאכיפה, לתביעה ולאחריות פלילית מטעם הרשות להגבלים עסקיים.

ד"ר רועי שלם

אתה היית אחראי על תחום קמעונאות המזון ברשות ההגבלים העסקיים בזמן שפורסם בשנת 2006 הצו המוסכם עם ספקי המזון המסדיר את יחסי הסחר שלהם מול הקמעונאים. האם בראייתך חוק המזון, שעליו נדבר בהמשך, הוא המשך טבעי של הצו ההוא או שהוא מציג תפיסה שונה לגמרי של האסדרה בענף המזון?

עו"ד שי בקל (שותף ומנהל מחלקת הגבלים עסקיים, משרד תדמור ושות')

- מה שמשותף ביניהם זה הדיאגנוזה. גם אנחנו ב-2005 ראינו בעיות תחרות קשות בשוק המזון בכלל, ובמקטע של יחסים בין ספקים דומיננטיים לרשתות שיווק בפרט. ידענו אז שיש זכרים שידינו קצרה מלהושיע בהם במסגרת מגבלות חוק ההגבלים העסקיים ואמרנו כי זהו צעד ראשון מתוך מספר צעדים. נתקלנו במגבלות חוק ההגבלים בעיקר בתחומים של כשרות, השתלטות של קמעונאים על מיקומים שלא בדרך של מיזוג ועוד זכרים שחורגים מחוק ההגבלים העסקיים. המטרה הייתה להרחיב את האיסורים בצו המוסכם לקמעונאים נוספים ולקדם טיפול בכשלים נוספים בשוק.
- לא הייתה ב-2005 אווירה ציבורית ורוח גבית שאפשרה לקדם מהלכים חיצוניים לדיני ההגבלים. חוק המזון היה הזדמנות לכך אבל קרה משהו מצער, הנושאים שלא ניתן להסדיר בחוק ההגבלים העסקיים נדחו לטיפול עתידי (דוגמת מכסי מגן, בעיות כשרות, ועוד עלויות מלאכותיות שמגביהות את רמת המחירים).
- לעומת זאת, נעשתה הסדרה שונה דווקא בנוגע למקטע שיש לגביו טיפול במסגרת חוק ההגבלים העסקיים שהסדירו אותו במסגרת חוק המזון באופן שונה מהסדרה תחרותית בכמה מישורים. בהגבלים הפיקוח הוא על כוח שוק במקטע מסוים ולא על גודל כלכלי. בחוק המזון ההסדרה מבוססת על היקף מכירות ויכולה ליצור אפקט בומרנג: ספק גדול עם נתח שוק של 5% יהיה מנוע מלרכוש מדפים ולמרץ את הרשת למכור את מוצריו, בעוד שספק קטן עם נתח שוק של 95% יוכל לקנות מדף ולעשות בדיוק את זה. המשמעות היא שחוק המזון מגן על המונופול. נקודה נוספת הינה שחוק ההגבלים העסקיים פוגע באופן ממוקד בכוח השוק מבלי לפגוע בהתנהגות שהיא חלק מתחרות בריאה. זה בולט במיוחד בהסדרים אנכיים שיכולים במקרים רבים לקדם את התחרות בשוק ולא לפגוע בה. דוגמת קופיקס שרוצה להיכנס ולהתקשר עם ספק בחו"ל, אשר תוכל לקבל ממנו מחירים מוזלים שתוכל לגלגל לצרכן בתמורה להתחייבות למכור את מוצריו במחיר זול יותר מהמתחרים. על פי חוק ההגבלים העסקיים אין לה מניעה, אבל על פי חוק המזון לא תוכל לעשות כן. לעיתים ריבוי מגבלות משמען פחות תחרות.

- אפשר לקחת דווקא את הכוח של חוק ההגבלים העסקיים הנובע מהמיקוד שלו אל מול חוסר המיקוד של חוק המזון. ישנם גם יתרונות לחוק המזון הבאים לידי ביטוי בעיקר באותם דברים שחוק ההגבלים לא יכול לטפל בהם.

ד"ר רועי שלם

בחודש מרץ השנה צומצם הפטור בחוק ההגבלים העסקיים שאפשר תיאום בין משווקי מזון בסיטונות של תוצרת חקלאית. מה להערכתך ההשפעה של הצעד הזה, שיזמה רשות ההגבלים העסקיים, על החקלאים ועל הצרכנים?

מר אבשלום וילן (מזכ"ל התאחדות חקלאי ישראל)

- בכל העולם יש פטור מהגבלים עסקיים בחקלאות, מכיוון שיש תנודתיות עצומה ביכול וחיי מדף קצרים. היו ניסיונות בישראל לבטל את החוק הנותן פטור להגבלים עסקיים, אך הממשלה השכילה להבין שהדבר לא אפשרי.
- ניסינו להגיע למודל, אך לשאלת הצלחתו, התשובה מורכבת והדבר תלוי בממונה, בתקנות ובאופן האכיפה והבקרה. עלות הפירות והירקות ישראל יותר זולה ב-15% מה-OECD, אבל בין 23-27% מהרווח של הרשתות מגיע מפירות וירקות. מחאת הפלפלים הייתה דוגמית למצב האפשרי כאשר מקטינים את פער התיווך.
- רצוי להעביר חוק שקובע שעל כל מוצר יש לרשום את המחיר בו נקנה מהחקלאי כדי שהלקוחות יראו את הפער. מנגנוני הפיקוח לא עובדים, התחרות עובדת.
- דוגמה נוספת לכך היא החלב, קשה לפקח עליו. בכל העולם בסה"כ 5% מתוצרת החלב העולם נסחרת בשווקים הבינלאומיים. הגבינות הקשות האיכותיות הן אלו שנסחרות בעיקר, ובארץ הגבינות הקשות המיובאות מהוות 20% ממכירות ממוצרי החלב אותם צורכים 3-5% מהצרכנים.
- אני חושב שבגדול זה ישפיע בשוליים, השאלה היא האם זה באמת יקטין את פער התיווך של התוצרת החקלאית, צריך להבין שפער התיווך הוא לב העניין.

ד"ר רועי שלם

הדיון בענף המזון מתרכז בעיקר בנושא המחירים. למרות זאת יכולים להיות יעדי מדיניות אחרים שגם הם לגיטימיים כגון תמיכה בחקלאים, עידוד הציבור לצרוך מוצרים בריאים יותר, עידוד תעסוקה מקומית (מוצרי כחול לבן) ועוד. כיצד אתה רואה את האיזון הנכון שצריך לעשות משרד החקלאות בין שמירה על החקלאים והחקלאות לבין הפחתת מחירי מזון לצרכן?

מר אורי צוק בר (המפקח על מחירים במשרד החקלאות)

- צריך להבין מאיפה נובע יוקר המחיה, ההוצאה הממוצעת על מזון בישראל עומדת על 13.6%, ובאירופה על 15.5%. ההבדל נובע מכך שההוצאה על דיור ואחזקת דיור הוא 35% בישראל, בעוד שבאירופה 16%. מתוך אותם 13.6%, ההוצאה על מזון טרי שמגיע מהחקלאות היא 4%, כלומר, גם אם נחסוך במזון הטרי ונהיה המדינה הזולה בעולם, הדבר יוביל לירידה ביוקר מחיה בסך הכול של 1%. יחד עם זאת, במשרד החקלאות אנחנו פועלים לתת את התוצרת הכי טרייה ואיכותית במחירים הכי טובים לצרכן.
- לחקלאות יש ערך לאומי רב יותר מהערך הכלכלי המיידי, למשל הערך הביטחוני שמספקת על ידי שמירה על אדמות מדינה. למעלה מ-20% מאדמות המדינה מוחזקות על ידי החקלאות בהתיישבות ובעיקר בפריפריה. כמו-כן, 50% ו-13% מהעוסקים, עוסקים בחקלאות באזור הערבה ובצפון בהתאמה.
- החקלאי עובד בדיוק על פי חוקי הכלכלה של היצע וביקוש, כאשר העלות השולית נמוכה, המחיר נמוך, אין מונופול לחקלאים. ריבוי חקלאים מצדיק ומחייב את אותו הפטור מהגבלים עסקיים ואת יכולת ההתארגנות. עלינו לעזור לחקלאים להתארגן, לתת להם יכולת לקנות תשומות בזול, להתאגד תחת מותג אחד, וכך להראות כמה המוצר הישראלי הוא טוב, טרי וזמין מיידי לצרכן, ובשוליים יש גם היבוא המספק חלק מהתצרוכת. כל מדינה מייצרת לעצמה את רוב התוצרת הטרייה.
- החקלאות מצדיקה תמיכה, ולמעשה הערך הנוסף שלה הוא מעבר לערך התוצרת שלה, בתמחור השווי של כל דונם מעובד לאוכלוסיה, נמצא כי הוא גבוה מאוד.

ד"ר רועי שלם

אתה מומחה בקמעונאות מזון. חוק המזון שעליו נדבר בהמשך מתיימר לשנות דרכי פעולה לא רק ביחסי הסחר מול היצרנים, אלא גם בנוגע לניהול המדפים, פתיחה וסגירה של סניפים ודיווח נתונים פרטניים לגבי מחירים לציבור. האם להערכתך הצעדים האלו יקלו בסופו של דבר על הצרכן?

מר איציק אברכהן (מנכ"ל חברת שופרסל)

- ליבי עם החקלאים, גלגול האחריות לקמעונאים נעשה ללא ביסוס אמיתי. אני מציע ללמוד את שרשרת הערך של כל מוצר.
- הסיפור האמיתי מאחורי מחאת הפלפל: חקלאים מהדרום נהגו למכור לאירופה במחירים טובים, ואז השוק נסגר, אירופה התחילה לקנות ממרוקו. אותם חקלאים פנו אלינו ורצו למכור לנו את סחורתם. באותה תקופה קנינו את זה ב-5.5 ₪ לקילו בעוד שהם הציעו לנו את הפלפל ב-2.5 ₪ לקילו. הצעתי למוכר הגדול ביותר שלנו לקנות ממנו את כל הסחורה ב-4.5 ₪ לקילו. עד היום הוא לא חזר אליי. הקמעונאי מרוויח אחוזים בודדים, מאז יולי 2014 המחירים במקטע הפירות והירקות ירדו משמעותית, בשבועות האחרונים אנו מוכרים עגבניות ב-1.90-2.90 ש"ח בעוד שאנו קונים אותם ב-5.50 ₪. הרווחיות עומדת על מתחת ל-30%, הוצאות התפעול גבוהות, אני מציע לחפש את הבעיה במקומות אחרים.
- לגבי חוק המזון, אנו חברה מסודרת ונעשה מה שנדרש מאיתנו, האם הדבר יוזיל את המחיר? אני חושב שהציבור יכול להשפיע על המחיר ולא הרגולטור. הרגולציה תאתגר אותנו, תהפוך אותנו ליצירתיים ולא תעצור את הצמיחה שלנו. לדעתי ייקח שנים להבין את החוק הזה. נעשה הכי טוב שביכולתנו, יותר טוב מאחרים.
- ככל שהקמעונאים יצליחו פחות, זה יגולגל בחזרה לצרכן. הניסיון של הרגולציה למנוע צמיחה טבעית הינו דבר לא נתפס.
- במצפה רמון אנו מוכרזים כמונופול. בתוך הערים ישנן אלפי מכולות, והדבר לא נתון להגבלים עסקיים, רשת זולה לא תוכל לפתוח סניף בתל אביב, לשלם 160 ₪ למטר ולמכור עגבנייה ב-1.90 ₪. צריך לתת לכוחות השוק לעשות את העבודה.
- ההגבלה היא על שופרסל, ישקלו בחיוב לתת פטורים לרשתות רביעיות, אבל לשופרסל הדבר לא יעשה. לא מדובר בחוק מאוזן וסימטרי. הדרישות שנעשו עולות כסף ופוגעות ברווחיות שלנו.

שאלה מהקהל:

בעבר אישרו מיזוגים בעייתיים וכתוצאה מכך בועת המחירים קפצה. האם לא הגיע הזמן לעשות שימוש בכלים של רגולציה יותר אגרסיבית, שתמנע מרשת אחת להיות 70% משוק החלב או הבשר, ולשקול אפשרות לפצל אותה, לפרק אותה לחתיכות במקום להגדיל את הרגולציה ולהפוך את הגוף הממשלתי המפקח למסורבל הרבה יותר?

פרופ' דיויד גילה (הממונה על הגבלים עסקיים)

- חוק המזון אמור לעשות הרבה בנושא, לפרק ספק מבחינה משפטית הינה דבר מסובך, הממונה לא עשה זאת הפעם. החוק מאוד מחמיר ומשנה את כללי המשחק של השוק. השוק יהיה חייב להתאים עצמו על פי החוק אף על פי שקשה לו לעכל אותו. אנו נאכוף את החוק הזה מאוד באדיקות החל מה- 15 בינואר.

מר איציק אברכהן (מנכ"ל חברת שופרסל)

- במאי 2015 ישנה ציפייה להקים מאגר שבו כלל הצרכנים יוכלו לראות בזמן אמת את תמונת המצב לגבי כל מוצר בסל הקניה שלהם. אנחנו בירכנו על כך, יחד עם זאת, חשבתי שזה היה נכון לקחת מספר מאות מוצרים שמרכיבים את הסל הישראלי המשפחתי ולהתמקד בהם ולהוריד עליהם מחירים, תוך מתן אפשרות להרוויח במוצרים אחרים. נקבע החוק שעלינו לפרסם את מחיר כל המוצרים בכל החנויות. אתם תופתעו לראות כי הפערים התפיסתיים לגבי הבדלי מחירים בין הרשתות הינם קטנים ועומדים על אחוזים בודדים, כולם נעולים על מחיר של עגבנייה או עוף. מיותר להיכנס לאינטרנט או לרכב כי המחירים מאוד דומים. אני לא בטוח שנראה ירידה משמעותית במחירים כי כולם נמצאים די קרוב לתחתית.

חוק קידום התחרות בענף המזון

ד"ר אסף אילת (הכלכלן הראשי ברשות ההגבלים העסקיים) ו**פרופ' דיויד גילה** (הממונה על הגבלים עסקיים) מצגות בנושא חוק קידום התחרות בענף המזון.

חוק קידום התחרות בענף המזון, פאנל מומחים

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

אתם אמונים היום על חלקים ניכרים מהיישום של חוק המזון. לחוק יש הרבה מרכיבים שכולם ביחד אמורים להגביר את התחרות בענף המזון. אם היית צריך לשים את האצבע על מרכיב אחד שלדעתך יש לו את הסיכוי הגבוה ביותר להפחית בסופו של דבר במחירי המזון, מה הוא היה?

ד"ר אסף אילת (הכלכלן הראשי ברשות ההגבלים העסקיים)

- לחוק המזון שני חלקים: 1. הגברת כוח הצרכנים מול הקמעונאים הנובע משקיפות המחירים. 2. הגבלת יחסי הספקים והקמעונאים. החלק הזה שונה מחוק ההגבלים העסקיים אשר מנסה להבין האם הגבלים ספציפיים הם טובים או רעים, אין לרוב איסורים גורפים בתעשיות רבות על הסדרים אנכיים. החוק הזה בא לשנות את כללי המשחק, יש יחסים מורכבים ובעייתיים בין קמעונאים גדולים לספקים גדולים, אשר עשויים לפעול לטובתם ולא לטובת הצרכן.
- החוק עולה עוד מדרגה ומבצע מהלך חד בכך שמפסיק את המרדף אחרי ההסדרים הרבים, במצב של תעשייה ריכוזית הם כבר יודעים לעשות את ההסדרים שמיטיבים איתם אבל עשויים לפגוע בצרכן וביכולת של ספקים קטנים להיכנס לשוק. החוק בא לבטל את מערכות היחסים האלה באופן גורף. היחסים בין קמעונאים לבין ספקים יהיו ספציפיים וידברו על המחיר לצרכן בלבד. הזעזוע לתעשייה מטרתו לשבור את היחסים הארוכים הללו.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

ועדת קדמי מצאה שמקטע היצרנים הוא מהריכוזיים בעולם ברוב הקטגוריות. האם ריכוזיות כזאת היא לא גזרת הגורל בהינתן גודלו הקטן של המשק הישראלי? כיצד בכל זאת יכולים יצרנים קטנים להגיע לגודל מינימאלי הכרחי בשביל שיהיה להם יכולת לייצר בעלויות סבירות?

מר ליאור לוי (מנכ"ל ביסקול ויו"ר אגף לתעשייה קטנה ובינונית בהתאחדות התעשיינים)

- "הרגל רע לו ללב אדם לכנות בשם גורל רק את הגורל המוחץ אותו". אני מייצג את התעשייה הקטנה והבינונית (מחזור של עד 100 מיליון ₪ בשנה). תעשיית המזון והקמעונאות הקטנות הבינוניות והגדולות זו תעשייה מפוארת. נראה לי שרודפים אחרי הקמעונאים הגדולים ולא בצדק, מכיוון שרואים כי הרווחיות שלהם הינה נמוכה ביותר. לא צריך לעשות חוק מפואר ורגולציה רבה, אלא, צריך לתת תעודף ותמיכה למפעלים קטנים ובינוניים, התחרות האמיתית תבוא מבית ולא מיבוא.
- היום התפוקה (פיריון לעובד) למפעל קטן היא 400,000-500,000 ₪, ולמפעל גדול 1,500,000 ₪. אם נוכל לתת הלוואות ארוכות טווח של 15 שנה כמו בארה"ב ואירופה, נייצר תחרות טובה בשוק המקומי והעולמי. כך היה יוצא שכרנו בשכרנו, היינו מטפלים ביוקר מחיה, מגדילים פריון, מייצאים, משלמים שכר טוב יותר, וכך כולם היו מרוויחים.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

ראיתי באתר של המועצה הישראלית לצרכנות שאתם דוגמים מחירי סלי מזון במקומות שונים בארץ ומפרסמים את התוצאות על מנת שהצרכן יוכל לבצע החלטות רכישה מושכלות יותר. חוק המזון לוקח את הרעיון הזה קדימה ומחייב את כל הרשתות מעל גודל מינימאלי לפרסם את כל המחירים בכל חנות כמעט מיד לאחר העדכון בחנות. מה לדעתך היכולת של הצרכנים לעשות שימוש בכל כך הרבה נתונים כדי לקבל החלטות? ראינו בשוק גם מודלים אחרים כמו המודל שבו יצאה לדרך רשת cost 365 שדיברה פשוט על רווחיות גולמית נתונה בסניפים.

עו"ד אהוד פלג (מנכ"ל המועצה הישראלית לצרכנות)

- אנחנו קוראים לזה מבחן הארוחה הקרובה, הצרכן אוכל 3 פעמים ביום ורואה כמה זה עולה לו. ישנה עבודה שהראתה שכאשר הוצאו המוצרים מפיקוח, המחיר שלהם קפץ בעשרות אחוזים, בעוד שהמוצרים שנותרו בפיקוח מחירים עלה ב-10-15%. כלומר הפיקוח שומר על המחירים נמוכים, האם הפיקוח הוא הפתרון להבראת הכלכלה הישראלית? בהחלט לא. אך, הפיקוח מקל על הצרכן הישראלי עד שיימצאו פתרונות ארוכי טווח.
- בוועדת קדמי הצבענו על הקושי הזה מנקודת המבט של הצרכן, ביקשנו שיקלו על הצרכן להוזיל לעצמו את סל המחירים. הצענו להפעיל את סירת המועצה

לצרכנות שתדגום מאות נקודות מכירה ברחבי הארץ, ותציג מידע לגבי סל מוצרים רחב של 40-50 מוצרים. מטרתנו הייתה שהצרכנים יוכלו לבחור את מקום קניותיהם על פי סל המוצרים הזול ביותר, בטרם יציאתם מהבית והיותם לקוחות "שבויים". ביקשנו מוועדת קדמי להקים אתר השוואה ממשלתי המכיל מידע לגבי מחיר כל המוצרים שיהיה זמין לכל הצרכנים.

- הזכות לקבל מידע בר השוואה זו זכות בסיסית שהצרכן זכאי לה. מיותר לציין שלא ניכר מאמץ מצד החנויות לעשות את השוואה הזאת בעבר. וועדת קדמי אימצה את ההמלצות שלנו, ובסעיף שקיפות המחירים, הממשלה מחייבת חנויות לדווח באינטרנט את מחיר המוצרים שלהם ברמת הסניף. יחד עם זאת, הממשלה לא הקימה אתר אינטרנט שיעשה השוואה זו, אלא ציפתה שהמגזר הפרטי יעשה זאת באופן טוב יותר, למרות התנגדותינו. הממשלה פחדה מאפשרויות עיוות שיהיה ניתן לעשות בנתונים הללו בלי השגחה צמודה של הממשלה. כרגע המצב ייבחן לתקופה של שנתיים ואם יימצא לנכון, הרעיון של אתר השוואה ממשלתי יחזור לשולחן הדיונים.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

האם להערכתך החוק הזה מתקיים בשלום לצד חוק ההגבלים העסקיים והוא המשך טבעי של דיני ההגבלים העסקיים או שהוא יוצר דווקא התנגשויות וסתירות מול דיני ההגבלים העסקיים?

עו"ד אלדד כורש (שותף מנהל, משרד עמית פולק מטלון ושות')

- חילופי מידע לגבי מחירים עד היום היה אסור על פי החוק הקיים היום, אני מקווה שמנגנון השקיפות הזה לא תוביל לתיאום מחירים.
- חוק המזון וחוק ההגבלים העסקיים תוקפים את הסוגיות מכיוונים שונים. ישנן סיטואציות שמטופלות גם על ידי חוק המזון וגם על ידי חוק ההגבלים העסקיים. בחוק המזון בסעיף 51 נאמר כי אין בהוראות החוק בכדי לסתור את הוראות חוק ההגבלים העסקיים. ככלל כאשר יש שני חוקים שמטפלים באותה סיטואציה, יש את הכלל הידוע שהחוק הספציפי גובר תמיד על חוק כללי. הנחת העבודה פה היא שהחוק הספציפי זה חוק המזון והחוק הכללי הוא חוק ההגבלים העסקיים. הביטחון שלנו בכך מתערער שמגיעים לסעיף 51, אשר לא טופל בסופו של דבר.
- דוגמה לבעייתיות זו עולה בנושא הסדרנות. חוק המזון קובע כי סדרנות אסורה, מטעם איסור יחסים בן ספק גדול לקמעונאי גדול. כלומר, אין לספק גדול לסדר סחורה אצל קמעונאי גדול. האם מותר לספק קטן לסדר אצל קמעונאי גדול?

האם לספק גדול מותר לסדר סחורה אצל קמעונאי קטן? לפי חוק המזון אין בעיה לספק קטן לסדר סחורה אצל קמעונאי גדול, אך לפי חוק ההגבלים העסקיים הדבר אסור.

- בעייתיות דומה קיימת בעניין התערבות במחיר. חוק המזון אוסר על ספק גדול קביעת מחירים של קמעונאי קטן. זה הסדר כובל הסכם 2'ב' הקובע שהדבר אסור מבלי צורך לבחון האם הדבר פוגע בתחרות. האם מותר לספק הקטן לעשות זאת? התשובה אינה ברורה.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

אתה עמדת בראש הוועדה, שנקראת על שמך, שעסקה בתחרות ומחירים בענף המזון, ומסקנותיה הן למעשה הרקע לחקיקתו של חוק המזון. איזה צעדים רגולטורים לדעתך עוד חסרים בענף, מעבר לחקיקתו ואכיפתו של חוק המזון?

מר שרון קדמי (לשעבר מנכ"ל משרד התמ"ת ויו"ר הצוות לבדיקת התחרותיות בשוק מוצרי המזון והצריכה)

- החוק הוא הרובד השלישי בשורה של מהלכים. לאחר פרוץ המחאה, החלה הוועדה לעבוד, ההמלצות הראשונות שאומצו על ידי הממשלה היו הפחתת המכסים, היום הם עומדים על קרוב לאפס, והדבר לא התגלגל לטובת הצרכן. הרבה דברים שחשבנו שנכון להכניס נשארו על שולחן העריכה מטעם הממשלה וצוות הוועדה.
- ברור מי נפגע מהותית - החשוד המידי, הקמעונאי. ישנם עוד שחקנים מרכזיים שהחוק הזה עוד לא נגע בהם, החוק הוא "רגל בדלת", צריך להמשיך ולהוסיף רבדים, זה תהליך מתמשך. מבחינת הייבוא יש עוד מקום לשיפור.
- דוגמה לנושא שבועדה לא הצלחנו לקדם, הינו קידום שחקנים בינוניים וקטנים, אבל הכנסת כן הצליחה לעשות כן. דחפנו להקצות שטח מדף נוסף לשחקנים קטנים-בינוניים, וועדת הכספים המליצה על חלוקת מדף של 50/50 בין שחקנים גדולים לקטנים.
- התקשינו לטפל בריכוזיות, האתגר הגדול הוא שמדובר במהלכים שאושרו כדת וכדין על ידי הממונה על הגבלים עסקיים ויצרו את החשקנים הגדולים ביותר בשוק. הממשלה יודעת ללכת אחורה, הוכיחה זאת בוועדת הריכוזיות ותוכל לעשות זאת אם תרצה.
- החברות יצטרכו להחליט מה המהות שלהן, מה מייצרות, ולהתמקד בתחום אחד בלבד.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

כפי שהזכרתי, אחד הפרקים בחוק המזון מתייחס לשקיפות מחירים ולחובתו של קמעונאי גדול לפרסם את כל המחירים שלו באינטרנט. ראשית, האם לא מתעורר חשש שפעולות כאלו עשויות להקל על הפעלת כוח שוק מתואם של הקמעונאים, כלומר על תיאום מחירים עקיף? שנית, מאחר ולפחות על פניו נראה שהמקטע הקמעונאי לא מדגים רווחים עודפים, האם לדעתך יש לכלי הזה כוח אמיתי בהורדת מחירי המזון בישראל?

ד"ר אסף אילת (הכלכלן הראשי ברשות ההגבלים העסקיים)

- לגבי מה שנאמר קודם על ידי ידידי, עו"ד אלדד כורש, חשוב לי לומר כי שתי מערכות החוקים חיות בסימביוזה האחת עם השנייה. חוק המזון בא להטיל איסורים ספציפיים בתחום המזון אבל מצוין במפורש שחוק ההגבלים ממשיך לחול. לכן ברור כי חוק ההגבלים הכללי חל גם על תחום המזון.
- לגבי אינפורמציות מחירים, אכן יש חשש שהדבר יוביל לתיאום מחירים ולא לתחרות הנובעת מצרכנות נכונה עקב שקיפות. אבל היום לצרכן אין אפשרות לעשות השוואת מחירים בצורה אפקטיבית. כאשר עלויות החיפוש הן גבוהות, הדבר מוביל להעלאת מחירים על ידי החברות. לגבי התיאום, חברות מנסות באופן שוטף להשיג מידע בנוגע למתחרות שלה על מנת להתחרות, רשתות המזון כבר היום יודעות מה המתחרים שלהן עושים על ידי שליחת קניינים לאסוף מידע באופן שוטף. לשחקנים אין צורך לתאם מחירים של כל מוצר, מספיק להעלות קצת את המחירים באופן כללי מתוך הנחה שהמתחרה שלי יעשה זאת גם כן. כלומר, אולי זה עוזר במידה מועטה לתיאום, אך זה וודאי עוזר במידה רבה לצרכנים ליהנות מיכולת השוואה.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

האם היום יצרני מזון קטנים מצליחים למצוא את מקומם על המדף על מנת להתחרות ביצרנים הגדולים? האם לדעתך חוק המזון יביא לבשורה אמיתית בהקשר הזה?

מר ליאור לוי (מנכ"ל ביסקול ויו"ר אגף לתעשייה קטנה ובינונית בהתאחדות התעשיינים)

- לגבי יבוא, יש 2-3 יבואנים שמהווים את רוב שוק מוצרי הצריכה. הם לא משנים מחירים כאשר הדולר יורד ומעלים מחירים כאשר הדולר עולה.

- אני חושב שזה יהיה תיאום המחירים הגדול ביותר בהיסטוריה והכול בחסות חוק המזון.
- הבעיה של ספקים קטנים ובינוניים תחילתה בנגישות למדפים ברמת ההפצה. הספקים הגדולים בעלי מערכי הפצה גדולים, בעוד שהספקים הקטנים והבינוניים נשענים על מערכות הפצה בודדות שקיימות כיום בשוק. המהלכים שנעשים על ידי שופרסל, מגה וסופרפארם שנותנים שירות נוסף לספקים קטנים ובינוניים. מגמה זו הינה חיובית שתוכל לסייע בקידום העסקים הקטנים והבינוניים אם תילקחו ברצינות.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב)

אתם מובילים את דגל המסחר ההוגן. מה עמדתכם לגבי פליית מחירים בתוך הרשת בין סניפים במרכז לסניפים בפריפריה? בפרט כאשר לעיתים הדבר נובע מהבדלי עלויות אמיתיים עבור הרשת.

עו"ד אהוד פלג (מנכ"ל המועצה הישראלית לצרכנות)

- לפי חוק המזון חובה להקצות מוצרים לפיקוח, ולהנגיש אותם לצרכנים, בייחוד לאוכלוסיות חלשות. הצרכנים לא הכירו ולא חיפשו את המוצרים המפוקחים ורכשו את המוצרים הדומים שאינם בפיקוח שהובלטו על המדף. לדוגמה, חלב בפיקוח 3% לעומת חלב שלא בפיקוח 3.6% אשר נראה דומה, אך עולה הרבה יותר. לכן המלצנו לוועדת קדמי כי תהיה הבלטה של המוצרים בפיקוח, המלצה אשר התקבלה ויושמה. חובה לשלט מדפים של מוצרים בפיקוח. המועצה לצרכנות בדקה ומצאה כי שליש מהסופרמרקטים הגדולים ו-90% מהמכולות לא פועלים בהתאם להנחיה זו והאכיפה לוקה בחסר. הצעד הבא יהיה להציב מדף שכולו מוצרים בפיקוח, אך אין לממשלה אפשרות לחייב להחזיק מוצרים בפיקוח. בעוד שבועיים יהיה בירור בעניין זה בכנסת.
- אין מדיניות מחירים רשתית, מה שקובע את המחיר בסניף מסוים, זו התחרות הגיאוגרפית של אותו סניף. במתחמי קניות רואים מחירים תחרותיים וזולים יותר, בעוד שבמרכזי ערים ופריפריות המחירים יותר גבוהים. זה יוצר מצב לא תקין ואנחנו עוברים למונחים של דבר חברתי ושל אפילויות. בתגובה לכך עלה רעיון של מחיר אחיד בכל הסניפים. זה יכול לפעול בשני הכיוונים, הרשתות יצטרכו להתחרות במרכזי הקניות ויורידו מחירים, ותחויב למכור במחיר זה גם במרכזי ערים. סוגיה זו עולה בשל העובדה שבמקום שאין בו תחרות אזורית מנצלים את המצב שהלקוחות הם שבויים ומעלים את המחירים בצורה בלתי

סבירה. הייתי רוצה לראות שחברות ישתמשו בכך כיתרון תחרותי תוך שהם שומרים על מחיר אחיד כלפי כל לקוחות שלהם.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

כעורכי הדין של התאחדות התעשיינים אתם ייצגתם אותם בדיונים בוועדות הכנסת השונות בדיונים שקדמו לחקיקת החוק. כשאתם רואים היום את ניסוח החוק הסופי, מה הם לדעתך הבעיות המרכזיות שלו מבחינת תעשיית יצרני המזון?

עו"ד אלדד כורש (שותף מנהל, משרד עמית פולק מטלון ושות')

- אורי שוורץ היועץ המשפטי של הרשות להגבלים עסקיים אומר כי יש עקרון כללי שאומר כי שהחוק הספציפי גובר על החוק הכללי.
- חוק ההגבלים אינו קוהרנטי מספיק, אבל הלחץ הציבורי על פרופ' ברוורמן היה גדול מדי וכך נוצר החוק הזה.
- הרשות פרסמה לאחרונה שני פטורי סוג, הפטור בנושא הסדרנות כנראה יתפרסם בקרוב, ופטור הסוג בנוגע להתערבות במחיר לא ייצא או שייצא אחרת. אנו נמצאים חודשיים לפני שהחוק אמור לצאת והסכמים רבים עוד לא נחתמו. זהו מצב שאי אפשר לחיות עימו.
- בחוק המזון נקרא כך והוא חל על מצרך שהוא מזון וכל מוצר אחר שנמכר בחנות מלבד מוצרי חשמל, טקסטיל, וכו'. זה נקרא כך מכיוון שהפוליטיקאים רוצים להצטייר טוב מול הציבור והתקשורת.
- ישנו חוסר עקביות בשימוש במונחים שבא לידי ביטוי בהגדרה של שטח מכירה. שטח מכירה זה שטח מטר רץ של רצפה, בסעיפים נוספים משתמשים בביטוי שטח מכירה, אשר מתייחסים למדפים, מקררים וכולי. בסעיף 9א' יש הגדרה נוספת של שטח מדף. אנחנו עושים ייצוא של הבעייתיות הזו לחוק להגנת הצרכן, הנובעת מסעיף 49 המכיל תיקון לחוק להגנת הצרכן.
- אני חושב שמדובר ברגולציה גדולה שתתגלגל בסופו של יום אל הצרכנים.

ד"ר טל מופקדי (הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב):

הצרכנים נהנים אמנם כאשר המחירים נמוכים, אבל חלק מהתועלת שלהם קשורה בקרבה של הסניף למקום המגורים שלהם. אחד הנושאים עליהם המלצתם וגם נכתב לבסוף בחוק המזון קשור בהגבלות על קמעונאים גדולים מלהתרחב באזורים מסוימים ואפילו האפשרות לחייב אותם לסגור או למכור חנויות קיימות. במצב שבו ממילא הרווחים במקטע הקמעונאי אינם גבוהים, האם אתה לא חושש שהרגולציה הזאת תפגע בצפיפות הסניפים וכך תפגע בסופו של דבר בחלק מהצרכנים?

מר שרון קדמי (לשעבר מנכ"ל משרד התמ"ת ויו"ר הצוות לבדיקת התחרותיות בשוק מוצרי המזון והצריכה)

- אם חוק יכול לצאת לדרך רק כאשר הוא בטון יצוק, הוא לא ייצא לעולם. התחלנו במודל טוב, אבל נתקן תוך כדי תנועה. בממשלה אין מומחים לקמעונאות, כל התהליך הוא ניסוי ותהיה שיתקדם תוך הליך של היזון חוזר מכוחות השוק. המודל הזה מעורר שאלות גם בקרב ה"נפגעים" וגם על ידי הרגולטור, המודל הזה מיועד לחולל את השינוי שאמור לחולל.

שאלה מהקהל:

הבעיה שלחוק יש השלכות פליליות, אז מה עושים אם הוא אינו שלם?

מר שרון קדמי (לשעבר מנכ"ל משרד התמ"ת ויו"ר הצוות לבדיקת התחרותיות בשוק מוצרי המזון והצריכה)

- הממשלה יודעת גם ללכת אחורה ולעבור לעולם של איפה מנהלית.

שאלה מהקהל:

בכנס הזה לא דיברו על היצרנים הקטנים, מדובר בסקטור שמכיל כמות גדולה של עוסקים (6,000-7,000) שהחוק לא מתייחס אליהם. האם אותם יצרנים קטנים לא ייפגעו מעליה במכירות המותג הפרטי של השופרסל?

מר ליאור לוי (מנכ"ל ביסקול ויו"ר אגף לתעשייה קטנה ובינונית בהתאחדות התעשיינים)

- אני לא חושב שהבעיה תתבטא במונחי ייצור אלא במונחי נגישות. אם תהיה לספקים קטנים אפשרות לייצר נגישות לקמעונאים קטנים, לא תהיה בעיה של מותג פרטי.

שאלה מהקהל:

אתם מגדירים כמעט את כל רשתות השיווק בארץ כקמעונאים גדולים, איך יוכלו ספקים קטנים לחדור לקמעונאים גדולים אם ישימו להם מכשולים לתשלומים קבועים?

ד"ר אסף אילת (הכלכלן הראשי ברשות ההגבלים העסקיים)

- לספק קטן יש דרך לקבל שטח מדף דרך מחיר המוצר ולא דרך הסדרת תשלום קבועה. זו נאסרה כתוצאה מכך שספקים קטנים התלוננו כי הרשתות סוחטות אותם בכל מיני תשלומים קבועים.