

נוסח לא מתוקן

הכנסת הארבע עשרה  
מושב רביעי

פרוטוקול מס' 356  
מישיבת ועדת הכלכלה  
שהתקיימה ביום ג', י"ב בכסלו התשנ"ט, 1.12.1998, בשעה 09:00

נכחו:

חברי הוועדה: היו"ר אמנון רובינשטיין  
אפי אושעיה  
גדעון עזרא

מוזמנים:

יצחק קמחי, הממונה על הגנת הצרכן  
צביה דורי, ראש מינהל תכנון כלכלה ומחירים, משרד התעשיה  
והמסחר  
יורם לוי, ראש מינהל מוצרי צריכה, משרד התעשיה והמסחר  
בועז סופר, מינהל הכנסות המדינה, משרד האוצר  
אסף גדיש, מנהל חטיבת המכירות, "שטראוס"  
אריאלה רבדל-נדקוב, מנכ"ל המועצה לצרכנות  
בר דדון, יועצת כלכלית, המועצה לצרכנות  
תקוה נוימן, איגוד הצרכנים  
צבי גולדשטיין, מנהל אגף המזון, התאחדות התעשיינים  
ארז ויגודמן, מנכ"ל "עלית"  
משה יאראק, מנהל רשת "אוסם"

מנהלת הוועדה: לאה ורון

נרשם על-ידי: חבר המתרגמים בע"מ

ס ד ר ה י ו ם

העלאת מחירי המזון

4123

### העלאת מחירי המזון

היו"ר אמנון רובינשטיין: אני מתכבד לפתוח את ישיבת ועדת הכלכלה. ביקשתי לזמן את הישיבה הזאת לגבי נושא שנראה לי חשוב ביותר. כולנו יודעים שהיה פיחות דרסטי ואנחנו יודעים ששיעורי הפיחות היום השתנו, ואנחנו גם יודעים שמרכיב מטבע חוץ במוצרי מזון ומוצרים אחרים הוא רק חלקי, וזה לא כך שכאשר קורה פיחות, מיד מייקרים את כל מוצרי המדף בשיעור כל כך גבוה.

אפי אושעיה: זה כך, אבל זה לא צריך להיות.

היו"ר אמנון רובינשטיין: נכון. זה לא צריך להיות. קיבלנו הרבה מאוד תלונות מהאזרחים וגם ראינו את האינפלורמציה בעיתונים. כדי לוודא את העניין הזה, ביקשנו משתי העוזרות הנאמנות שלנו להכין בדיקה מדגמית, אבל במספר אזורים, במספר מחוזות, ואני באמת רוצה להודות להן על עבודתן המסורה. לפי הבדיקה שלהן, הנתונים שהובאו בעיתונים הם לא רק נכונים אלא הם הביאו לנו נתונים עוד יותר חמורים מאלה שדווחו בעיתונות ומאלה שהתלוננו עליהם צרכנים.

אנחנו רואים בדיקות שונות ברשת קואופ בסניף קיראון, בשופרסל רמות ירושלים, ברשת קואופ צפון, שזו רשת נפרדת, וההעלאות המחירים הם בשיעורים מדהימים, כולל עד עשרים אחוז ומעלה, ובמקרה אחד אפילו קרוב לשלושים אחוז.

רציתי בישיבה זו לברר קודם כל את הנתונים, וכן האם יש למשרד התעשייה והמסחר נתונים משלימים. קיבלנו ממר בירנבאום מארגון הסוחרים מכתב עם האשמות חמורות מאוד נגד היצרנים ונגד היבואנים. הוא עצמו, משום מה, החליט לא לבוא לכאן, לא להשמיע את האשמות האלה בעל-פה והסתפק במכתב, אבל הוא כותב מכתב מאוד מאוד חמור לגבי היצרנים וספקי המזון הגדולים בארץ.

אני רוצה לומר שאין בכוונת הוועדה לפקח על המחירים בארץ. אין שום רעיון שעל-פיו אנחנו נחזור לפיקוח על המחירים, פרט למספר מוצרי בסיס, אבל עם זאת לדעתי חובתה של ועדת הכלכלה, כמייצגת את הציבור, לדון בנושא. יש הבדל בין אי-טיפול לבין פיקוח. מערכת המחירים נקבעת לפי ביקוש והיצע, אבל צריך גם לדעת שהשוק לא משוכלל של תחרות מהסוג שאנחנו קוראים עליה בספרי הכלכלה. לכן לדעתי חובה על ועדת הכלכלה לדון בנושא הזה.

אני מבקש לשמוע את אנשי משרד התעשייה והמסחר.

צביה דורי: העברתי אליכם את הרשימה של כל המוצרים שמחיריהם עלו מאז אוקטובר ועד עכשיו. אנחנו עובדים לפי קריטריונים די מחמירים לגבי העלאות מחירים. היום נמצאים כשישים מוצרים, ואפילו כבר פחות, בפיקוח ורק מוצרים שמיוצרים על-ידי מונופולים וקרטלים, והחריג היחידי בעצם הוא לחם ששם יש הרבה יצרנים וזה מוצר חיוני.

היו"ר אמנון רובינשטיין: איזה אחוז הם המוצרים האלה שהם תחת פיקוח וקרטלים מכלל סל המוצרים של הצרכן הישראלי?

**צביה דורי:** לדעתי זניח. זניח לחלוטין, כי רוב המוצרים הם מוצרי בניין, שאלה לא מוצרים שהולכים לצרכן הסופי אלא זה חומרי גלם לתעשייה וכדומה.

יש לי פה רשימה שלמה של מוצרים שמחיריהם עלו ואתה יכול לראות שאצל כמעט כולם ההעלאה היא הרבה פחות משינוי שער החליפין.

**אפי אושעיה:** אפשר לקבל את הנייר הזה?

**צביה דורי:** כן. שלחתי לוועדה את הנייר הזה בפקס. מדובר רק על מוצרים בפיקוח שמחיריהם עלו מאז ה-1 באוקטובר ועד היום. אתה יכול לראות שרוב העליות הרבה יותר נמוכות. המוצרים היחידים שעלו ומתקרבים לשיעור הפיחות הם: פוליטיילישן, מוצר שכפוף למחירי הייצוא, מפעלי נייר שיש לו מרכיב מאוד גבוה, אשלג שגם הוא כפוף למוצרי יצוא, וסופר-אמאיל שעלה אבל רוב ההעלאה זה לא. בכלל הפיחות אלא בגלל שהוא הפסיד ונתנו לו פיצוי על הפסדים.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** לפי איזה שער חושבו ההעלאות האלה?

**צביה דורי:** העליות האלה חושבו לפי שער נמוך. לקחנו שער ממוצע של ספטמבר-אוקטובר וחלק נובמבר, והשער לפיו חישבנו היה 4.085, ולכן גם העליות לא כל כך נמוכות. שחקנו עליהם את ההעלאה שמגיעה להם.

אני מוכרחה לומר שעשינו בדיקה מ-1985 עד 1987 של העלאת המוצרים שבפיקוח לעומת עליית המדד, גם מדד המחירים לצרכן וגם מדד תפוקת התעשייה, ושיעור העליה של המוצרים שהם בפיקוח הרבה יותר נמוך מהמדד הכללי. כלומר, לא רק שהם לא תורמים לעליית המדד, אלא להפך, הם ממתנים אותו.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** באיזה מחיר לקחתם שער ממוצע של דולר?

**צביה דורי:** 4.085.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** נמוך גם מהשער לאחר הורדתו.

**צביה דורי:** כן. יש כאן עוד מוצרים שלא הקראתי, כמו סיגריות וקמח. הרשימה נמצאת לפניכם.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** את אומרת שעליית מחירים חריגה היא לא בגלל סיבות של פיחות.

**צביה דורי:** כן. מה שעלה באופן חריג יחסית זה היה הקמח שעלה פעמיים, אבל רוב העליה שם היא בגלל התייקרות החיטה. בקמח יש תמיד תופעה שבאביב מחיר החיטה יורד ובסתיו הוא עולה. לפני העליה היו שתי הורדות של מחירי הקמח, כך שבסך הכל העליה לאורך השנה לא הייתה משמעותית.

**יורם לוי:** אני מבקש לדבר על נושא של סל במונחים של סל הרשתות והייתי רוצה לציין שהמגוון בו רחב

מאוד. צריך להכחין בין מוצרים שהם מיובאים פרופר לבין מוצרים בדרגות שונות של השפעת מחירים.

צריך גם לזכור שצרכן לוקח מוצר מסוים ומתרשם באותו רגע ממוצר בשעה שבדיקת סל הקניה של הרשתות מראה שאנחנו מדברים על סל שהתייקר בכתשעה אחוזים. אני מדבר על סל ממוצע.

אפי אושעיה: מתי נערכה הבדיקה?

יורם לוי: הבדיקה שלי מתייחסת לשבוע שעבר, ביום בו דיברתי עם מנהלת הוועדה.

תשעה אחוזים זה הסל הממוצע של קניה של רשת, ולא של צרכן. אם תמצא שסל המכירה גדל גם בשמונה אחוז, זאת אומרת שהרשת לא ספגה שום דבר.

היו"ר אמנון רובינשטיין: תסלח לי, אני לא מבין את המונח הזה סל מכירה.

יורם לוי: הרשת קונה והרשת מוכרת. רשת קונה ומשלמת על זה בממוצע.

היו"ר אמנון רובינשטיין: הנתון שאמרת, זה מה שהם קונים.

יורם לוי: נכון. זה סל הקניה. סל המכירה היה יותר נמוך באחוז עד אחוז וחצי.

היו"ר אמנון רובינשטיין: זאת אומרת, ספיגה.

יורם לוי: זאת אומרת שהייתה ספיגה מסוימת של אחוז עד אחוז וחצי, שמרמזת על מה שאמרת בהתחלה, שיש כוחות שוק. זאת אומרת שהעובדה שהרשת לא לקחה את כל המחיר, לפחות לא במכה ראשונה. מאוד יכול להיות שנראה את זה בעוד חודש את ההתאמה הסופית לסל הקניה של הרשת.

היו"ר אמנון רובינשטיין: בסל הקניה של הרשת, אתם עושים הבחנה בין מוצרים מיובאים ומקומיים?

יורם לוי: כולם. כל הסל. זה פחות ממה שנראה לצרכן כשהוא קונה מוצר מסוים, אבל זה עדיין משקף משמעותית.

צריך לזכור עוד דבר אחד. אנשים כאן התרשמו, ואני מבקש לציין שלגבי מטבעות מסוימים, הפיחות היה יותר מעשרים אחוז. לגבי פרנק צרפתי, אם רשת קונה את המותגים שלה במטבע צרפתי, היו מקרים של פיחות עד 33 אחוז. זה אמור ביחס למארק גרמני, פרנק צרפתי ויתכן שזה אמור גם לגבי מטבעות אחרים. הצרכן שלוקח מוצר כזה ורואה שהוא יותר יקר ב-25 אחוז, לא בהכרח זוכר שזה במטבע קנויה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: לגבי מחיר המוצר, כולל גם דברים שהם לא תשלום עבור יבוא, נניח שהיה פיחות של 25

אחוז.

יורם לוי: לכן שמונה אחוזים בסל קניה וחשעה אחוזים בסל מכירה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: גם אם ניקח מוצר שלא מעובד בישראל ומיובא מצרפת, יין צרפתי, הוא לא צריך לעלות במדף בשיעור הפיחות.

יורם לוי: הוא לא עלה בשיעור הפיחות. שיעור הפיחות היה כפי שאמרנו משהו בסביבות עשרים אחוז בממוצע, בשעה שמוצרים לא עלו בעשרים אחוז.

היו"ר אמנון רובינשטיין: יש לנו מוצרים ספציפיים שעלו בלמעלה מעשרים אחוז.

יורם לוי: אם רשת קונה מוצר צרפתי כאשר הפרנק צרפתי ביחס לשקל השתנה ב-33 אחוז, אז המוצר הזה יכול לעלות גם ב-33 אחוז.

אפי אושעיה: מה למשל? פסטה של "ויטה" עלתה? אני רוצה להבין את הטכניקה.

יורם לוי: פסטה של "ויטה" יכולה להיות פסטה מיובאת מאיטליה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אנחנו נגיע לדוגמאות. אף פעם זה לא מצב שמחיר היבוא הוא מחיר המוצר הסופי. יש את כל ההוצאות הנלוות כמו הוצאות השיווק והוצאות הפרסום. כלומר, אף פעם זה לא יכול להיות שההעלאה היא בשווי הפיחות.

יורם לוי: לכן אתה לא מוצא שפיחות מובא בעליית מחירים של עשרים אחוז בממוצע, אלא אתה מוצא שהוא מובא בכשמונה-תשעה אחוזים לרשת ואפילו פחות לצרכן. אני מדבר על ממוצע. זה בדיוק ביטוי למה שאתה שואל.

קריאה: לפי הבדיקות שלנו, המוצר יותר גבוה.

אפי אושעיה: אם הדולר פוחת ב-12 אחוזים, כפי שמציגים לנו כאן, ההעלאה הייתה בגובה של שמונה-תשעה אחוזים, ואולי היא תימשך, למרות שנכון לרגע הבדיקה זו הייתה ההעלאה. כלומר, אתה אומר שאין בעיה ובסך הכל לא היו העלאות מחירים?

יורם לוי: לא. ודאי שהיו.

אפי אושעיה: לא היו באופן חריג בשיעור הפיחות?

יורם לוי: בנתונים האלה אני לא רואה עליה חריגה. אף אחד לא מצפה במשק שבו מבצעים פיחות בסדר גודל שבוצע לא לראות ביטוי של זה בעליה של שמונה-תשעה אחוזים.

**בועז סופר:** מה שצביה דורי מציינת זה בעצם לגבי אותם המוצרים שמפוקחים ובעצם נדרשת הגשת בקשה לוועדת הפיקוח על המחירים כדי להעלות את המחיר שהיא גם עורכת את הבדיקה.

צריך לזכור את ההרכב. זאת אומרת, קשה לקחת עשרה, עשרים או שלושים מוצרים ולהגיד שזה מייצג. כלומר, גם הרכב הצריכה מבחינת כמות בתוך הרשתות גם מבחינת ערכים כספיים, הוא שונה לחלוטין. כלומר, יכול להיות שאותה בדיקה מייצגת של שלושים מוצרים שבהם לצורך העניין קל גם ליצרנים וגם לרשתות להעלות מחיר מכיוון שאלה הם מוצרים אולי ייחודיים, בעוד שמוצרים שיש בהם תחרות עלו בשניים או שלושה אחוזים או בכלל לא עלו. יש הרבה מאוד מוצרים שהמרכיב הדולרי הוא לא זהה בהם. כלומר, קשה לקבוע שיש העלאת מחירים של 25-30 אחוז על-סמך אפילו חמישים מוצרים ואני בכוונה מקצין.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אני שואל אתכם. אתם הרי משרדי הממשלה ואני רוצה לדעת מכם מהי העלאת המחירים. לי יש רק בדיקה מדגמית.

**בועז סופר:** לכן אמר מה שאמר מר יורם לוי. לצורך העניין ניקח את אותן רשתות, סל מכירה וסל קניה, גם מוצרים בפיקוח או חלק מהמוצרים שבפיקוח, מוצרי מזון, והמוצרים שנבדקו על-ידיכם, כולם נמכרים בתוך אותן רשתות. לקחת מקטעים בודדים ולנסות להחיל על זה את הכלל כמה המוצרים עולים, זה נורא קשה. לכן אמר יורם לוי שהוא לא לקח מוצרים, לא אחד ולא שניים ולא 500, אלא הוא לקח את סל הרכישה ואת סל הקניה.

**יורם לוי:** פה לא בוצע ממוצע.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** לא, לא בוצע ממוצע.

**יורם לוי:** גם בנתונים שלכם או של מי שביצע את הבדיקה לגביהם, הממוצע הוא עדיין בגבולות סבירים.

**בועז סופר:** בהרבה מאוד מקרים הממוצע לא מייצג את השונות, את הסטייה מאותו קו, אבל במקרה הנוכחי זה מקרה שאפשר לקחת את הממוצע ולומר שזהו המחיר הנכון, מכיוון שזה מייצג את הסל שבו הרשת קונה ואת הסל שבו הרשת מוכרת, את המחיר שבו הרשת מוכרת וקונה. ההפרש ביניהם, כפי שאנחנו רואים, מתבטא בספיגה של הרשתות. אותם מוצרים, אני אפילו לא חולק על הנתונים, אין לי ספק שהנתונים הם נאמנים, אבל זה לא מייצג לא את כלל הרשתות ולא את כלל המשק. לכן צריך להיזהר מאותה קביעה.

יש כמובן מוצרי מזון שמיובאים וכמעט כל מחיר הפיחות יתגלגל, אבל יש כאן עוד שתי תופעות שצריך לנסות ולהבחין מה גובר על מה. הראשונה זה אותו מרכיב פיחות שבו יש מיתון, מוצרים שאינם בפיקוח ויש בהם תחרות, הצרכנים יכולים ללחוץ מעט על המחיר והמחיר כמעט ולא עולה או עולה באחוזים בודדים. כאשר יש אירוע חיצוני למערכת, כמו פיחות, אני מודה, גם בתוך צרכן וגם בתור משרד האוצר, כאשר אנחנו ניגשים לרשתות ואנחנו רואים

העלאת מחיר של שלושים-ארבעים-חמישים אגורות, תלוי מה המוצר, קשה לנו לחשב מה האחוזים. יש כאן מעין 'אובר שוטינג' של הרשתות ושל היצרנים שהוא יכול להצביע על אחד מהשניים: או באמת נקרא לזה מקדם היסטריה, בלי חלילה לפגוע באף אחד, או בעצם רצון לבוא ולומר שהיה פה אירוע חיצוני. לא כולם יודעים מי בדיוק נגד מי וכולי, ופה מנצלים טיפה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: זה מה שמר בירנבאום כותב במכתב החמור שלו.

בועז סופר: צריך להיזהר מלהאשים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אני לא מאשים. אני מתייחס לעובדות.

בועז סופר: גם אני לא מאשים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: איך עולים מחירים למוצרים שכולם הם תוצרת הארץ?

בועז סופר: בתוך סל הצריכה או סל המכירה, יש הרבה מאוד מוצרים. מוצרי חלב לצורך העניין, ההגיון שלי אומר שלא צריך להתייקר ביותר משניים-שלושה אחוזים, תלוי מה מרכיב החומרים, זה תלוי אם יש אבקת חלב בייצור, זה תלוי אם הוא מיובא, אם זו תשומה. קשה לקחת מוצר סופי ולהגיד שהוא עלה בעשרה אחוזים, אם זה מוצדק או לא מוצדק.

היו"ר אמנון רובינשטיין: למה? על מוצר בודד זה קל מאוד לעשות את החישוב. אתה רואה מה מרכיב היבוא של המוצרים המיובאים.

בועז סופר: האם אתה יודע בתוך אותו מוצר ספציפי מה מרכיב הדולר או שער החליפין?

היו"ר אמנון רובינשטיין: בהחלט. קל מאוד לדעת את זה. במוצרי חלב למשל קל מאוד לדעת את זה. אנחנו הרי מקבלים תלונות שעלו מחירים של תוצרת הארץ. גידולים חקלאיים שפתאום עולים בחמישה עד עשרה אחוזים עקב פיחות ולכן אנחנו שואלים את עצמנו שאלה קודם כל אינפורמטיבית.

בועז סופר: לכן צריך לקחת את הסל.

יורם לוי: אם ניקח לדוגמה את הביצה, הרי שכביצה זה הכל חומר שבא מחו"ל. יש שניים-שלושה מרכיבים בסיסיים בביצה: מזון של התרנגולת, החימום שזאת אנרגיה, וזה אותם המרכיבים שכאשר אתה מחשב אותם הם דולריים. כך שהמרכיב הוא הרבה יותר גבוה ממה שנראה במכה ראשונה.

כשאתה לוקח מוצרים ישראלים, העלויות תאמו פחות או יותר את מה שבדקנו קודם כמרכיב מטבע חוץ בתוך המוצר. האם זה התאים לכל מוצר ומוצר? אני כמובן לא יכול לומר זאת.

- היו"ר אמנון רובינשטיין:** אין לכם בדיקה מדגמית כזאת של מוצרים.
- יורם לוי:** לא. אבל אני חושב שלצורך זה הנתונים של המפקחת הם טובים ולרוב הם מייצגים ואומרים מה קורה עם המוצרים האלה.
- היו"ר אמנון רובינשטיין:** העלאת המחירים כמוצרים המפוקחים היא הרבה יותר נמוכה מאשר העלאת המחירים הכללית.
- יורם לוי:** אני לא בטוח.
- צביה דורי:** כן. היא הרבה יותר נמוכה.
- יורם לוי:** אם אתה תיקח את ממוצע העליות, אתה תשתכנע שזה לא שונה בהרבה.
- היו"ר אמנון רובינשטיין:** לא, הוא ודאי שונה ואני יכול לומר לך זאת אפילו בלי מחשב.
- צביה דורי:** אני רוצה לומר משהו שמנוגד לדברי חברי. לדעתי היה כאן ניצול קונייקטורה. אתה רואה כאן מוצרים תוצרת הארץ שעלו בעשרים אחוז, ואין לזה כל הצדקה. מה שקרה הוא שהייתה אווירה שאי-אפשר להעלות מחירים והיצרנים לא יכלו להעלות מחירים. עכשיו נוצרה אווירה שאפשר כן להעלות מחירים בגלל הפיחות והרבה ניצלו את זה וניצלו הרבה ומעבר למה שהיו צריכים בפועל.
- היו"ר אמנון רובינשטיין:** אני רוצה לומר למשרדי הממשלה, בעיקר למשרד התעשייה והמסחר שלדעתי פיקוח זה לא הכל. אני לא מאמין גדול בפיקוח, אבל אני מאמין במסירת אינפורמציה לציבור. הצעתי כמה פעמים שתימסר אינפורמציה לציבור, גם על-בסיס השוואתי למדינות אחרות וגם מה יותר קל, לקחת עשרה מוצרים אופייניים שמהווים חלק גדול מהסל ולבדוק מהו מרכיב היבוא במוצרים האלה, וזה בדיוק מה שאומר מר לוי. אני חוזר ואומר, אני לא רוצה שתוציאו צווי מחירים, אבל אני רוצה שתמסרו אינפורמציה לציבור, האם יש צידוק אובייקטיבי להעלאת המחירים. אגב, זה גורם פסיכולוגי שמשפיע גם על מי שקובע את המחיר וגם על מי שקונה.
- הצעתי כבר כמה פעמים למשרד התעשייה והמסחר לקחת שלושה-ארבעה מוצרים מרכזיים ולעשות השוואה של מחירי מדף בתנאים דומים בישראל ובמדינות אחרות. הרושם האישי שלי כצרכן, כקונה, כאדם שאוהב להיכנס לסופרמרקטים, שמחירי המדף בישראל הם גבוהים בצורה מדהימה בהשוואה למדינות אחרות, ואני לא מדבר על מדינה כמו ארצות-הברית שאנחנו יודעים שהמחירים שם הם נמוכים, אלא אני מדבר על מדינות יקרות באירופה, ששם שכר העבודה הוא פי שניים מאשר בישראל והתל"ג לנפש הוא פי שניים מאשר בישראל. עשיתי השוואה פרטיזנית שלי בין ישראל ובין שוויץ, הייתי שם בחופשה, ונדהמתי. הצעתי שפעם תעשו את זה, אבל לא כעת, כי זה לא הדבר האקטואלי. כעת אנחנו רוצים לדעת האם העלאת המחירים הזו הוצדקה על-ידי הפיחות.

הזכיר חבר הכנסת אושעיה ביצים, כאן מוזכר זיתים, לחם וכולי. בכל דבר יש היום מרכיב יבוא. אגב, מחירי האנרגיה לא עלו בזמן הזה ואני מדבר על חשמל. להפך, יש הוזלה הדרגתית של מחירי החשמל בארץ כפי שקבעה הוועדה.

יורם לוי: בשבועיים האחרונים הייתה עליה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: בשבועיים האחרונים הייתה עליה קטנה לאחר ירידה של שנה שלמה. מחיר החשמל בחמש השנים

האחרונות ירד ריאלית.

בועז סופר: גם מחירי הדלקים. אין ויכוח, אבל לומר בקביעה חד-משמעית שההעלאה אינה מוצדקת, זה קצת חסר אחריות. אני כמשרד האוצר טוען שזה לא מוצדק שזה יעלה בעשרים אחוז, יבואו היצרנים ויגידו לי שאני לא מכיר את מרכיב התשומות שלהם, את מבנה העלויות, ושאני לא יודע איך הם רוכשים. לכן צריך להיזהר בקביעות האלה. יגידו היצרנים מה שהם יגידו והרשות מה שהם יגידו.

טענתי היא שבחלק מהמוצרים בפירוש יש 'אובר שוטינג' שנובע גם ממקדם מכירה וגם מניצול. אותה קביעה שאתה בעצם אומר שמשרד התעשייה והמסחר יפרסם את אותם מרכיבי יבוא, זה הצרכן עושה הכי טוב כי התחרות עושה את שלה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: התחרות היא לא משוכללת.

בועז סופר: התחרות בחלק מהמקרים היא מאוד משוכללת.

היו"ר אמנון רובינשטיין: ביבוא היא משוכללת?

בועז סופר: בחלק מהמוצרים ודאי שלא, אבל בחלק מהמוצרים זה יתבטא בעוד שבוע-שבועיים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: היבוא לישראל הוא מאוד מאוד לא משוכלל.

בועז סופר: זה לא היבוא. אתה מדבר על צריכה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אתה אומר תחרות, אבל אני אומר שהיבוא לישראל הוא מאוד מאוד לא משוכלל.

בועז סופר: נכון.

היו"ר אמנון רובינשטיין: כמי שמכיר את הנושא, ואני עסקתי בו שנים, אני אומר לך שהיבוא לישראל הוא אחד המקטעים הכי פחות משוכללים במשק הישראלי. משום כך צריך להיות משקל נגד ולא על-ידי פיקוח, כי אני לא מאמין בפיקוח על מחירים, אלא על-ידי מתן אינפורמציה לציבור, כדי שהציבור גם יוכל להגיב, כדי שהוא ידע שזה לא פחות. אני חושב שהאוצר ומשרד התעשייה והמסחר צריכים לעשות את זה.

אפי אושעיה: אדוני היושב-ראש, בהמשך לדברים שלך שבאמת אין לנו עניין שיהיה פיקוח על מחירים, אני רוצה לומר ברמה הכללית. בכנסת הזו, שהיא פופוליסטית מאוד, כשאין ממשלה

ואין קואליציה, כל חבר כנסת יכול להביא כמעט כל הצעת חוק. לא ירחק היום ואם יתברר שהנתונים הם נכונים, שיבוא החכם התורן ויעלה במליאה חוק פופוליסטי מאוד של פיקוח על מחירים ומי יודע מה ישורנו. לא כדאי, לא מומלץ, אבל תדעו שהאפשרויות האלה קיימות, כי יש פה כל מיני חוקים מוזרים שעוברים במליאה. אין ממשלה ואין קואליציה וכמעט כל דבר יכול לעבור היום.

**אריאלה רבדל-נדקוב:** אני רוצה לומר משהו בתחום של המידע

האובייקטיבי בכלל ובתחום של חוות דעת. יש את מדד המחירים לצרכן שפורסם ב-15 בנובמבר ובמדד הזה עדיין לא חלה ההתייקרות שאישר משרד התעשייה והמסחר לגבי העניין של קמח למשל. כיוון שהאוצר טוען שאנחנו לא מבינים, אני אתחיל במחירים שעיקר התשומה שלהם היא קמח. מוצר שנקרא קמח הוא קמח, ובמדד המחירים של נובמבר יש בו ירידה של 4.5 אחוזים במחיר, וזה כמעט המוצר היחיד שיש בו ירידה במחיר. במוצר שקוראים לו קמח, במדד נובמבר, הוא ירד ב-4.5 אחוזים, אבל כל המוצרים שעיקר התשומה שלהם היא קמח, עלו בנובמבר בממוצע ב-3.6 אחוזים כאשר ביסקוויטים, עוגות ועוגיות ב-5.5 אחוזים, מוצרי קמח ב-5.6 אחוזים, דגן ומוצרי דגן ב-5.6 אחוזים.

מדד ירקות ופירות הוא בעייתי, לכן הוא בנפרד וזה בצדק.

אני אלך לבשר. בשר בקר לסוגיו שאנחנו קונים בסופרמרקט, עלה בנובמבר, כשלא היה עדיין את מלוא הפיחות, ב-8.8 אחוזים. זה היה חלקו של הפיחות, לא כולו, כי אחר-כך הייתה עליה נוספת.

דגים, שימורי דגים וסלטי דגים, שעיקרם יבוא, עלו ב-11 אחוזים, שזה מעבר למה שהיה באותו חודש.

כל הנושא של שמנים, מרגרינה וכדומה, עליה של בממוצע 15.5 אחוז שזה מעבר לפיחות בדולר, ובוודאי לא כל התשומות של שמנים ומרגרינה הם בתשומות יבוא, אלא לדעתי החלק השולי שלהם הוא בתשומות יבוא.

אם נלך לחלב ומוצריו עליה הכי פחות, הוא עלה ב-2.1 אחוזים, שיכול להיות שזו עליה סבירה. מוצרי מזון שונים שזה תה, תבלינים, קפה, כל הדברים האלה, שבעיקרם הגדול הם מיובאים ושם אחוז העליה המוצע הוא שישה אחוזים. זאת אומרת, הוא יותר מאשר פחות בחמישים אחוז ממוצרים שעיקר התשומה שלהם היא מקומית, וזה עולה בכדיקה.

אי-אפשר להגיד שמרגרינה ושמן זה מוצר שרק עשירים קונים אותו, כי זה אחד המוצרים שעניים קונים אותו הכי הרבה, והוא מרכיב כמעט בכל מזון אחר, והוא עלה בכל כך הרבה אחוזים וזה מדדי ולא איזה מדגם.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** גברת רבדל מדברת על מה שמשלם הצרכן, ואצלו זה לא 88 אחוז, אלא אצלו לדעתי זה 40 אחוז, ואני אומר את זה בניחוש גס, מכיוון שיש לו הוצאות הובלה, פרסום, שיווק וכו'.

**אריאלה רבדל-נדקוב:** וזה הכל תשומות ישראליות.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אם זה עולה לצרכן בעשרים אחוז, זה כאילו שעלה מרכיב היבוא בארבעים אחוז.

**אריאלה רבדל-נדקוב:** נכון. זו המשמעות של זה. ריבה מורכבת משני דברים, יש תוצרת הארץ ויש תוצרין חוץ. דבש הוא בדרך כלל דבש ישראלי ויש מעט מאוד דבש שהוא מיובא, וכאן הייתה עליה של 7.2 אחוזים. זאת אומרת, דבש ישראלי, כשהדבורים הן ישראליות והכוורים הם ישראלים והכל הוא מישראל, למה יש לו הצדקה לעלות ב-7.2 אחוזים?

**צבי גולדשטיין:** אמרת שיש כאן יצרנים ומשווקים, אבל לדעתי אף אחד מהמשווקים לא הגיע לכאן. גם מר בירנבאום שפנה במכתב תלונה מאוד חריף, גם הוא לא הגיע.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אני אקרא את המכתב של מר בירנבאום. "סוחרים המכולת במיני-מרקטים ספגו חלק מההעלאות, אך אין חלקן המירבי נאלצו להעביר לצרכנים. נראה לנו שועדת הכלכלה של הכנסת אינה יכולה להשלים עם מצב זה. במסחר קמעונאי מתקיימת בישראל תחרות חופשית משוכללת, לא זה המצב בשלבי הייצור והיבוא. יצרנים ויבואנים בלעדיים מכתבים לשוק את התנהגותו. חלק מהיצרנים הינם גם יבואנים בלעדיים. די אם נזכיר כאן את "אוסם" ו"שטראוס" שהינה גם הבעלים של "עלית". "לעלית" גם חנויות מפעל ברחבי הארץ.

המשפט העיקרי הוא: "יבואני ובעיקר יצרני המזון העלו את המחירים מעבר למתחייב בפחות השקל". זה הרושם של מר בירנבאום, זו הקביעה שלו כמייצג סוחרים ומיני-מרקטים.

**אפי אושעיה:** לגבי מר בירנבאום וחבריו שלא הגיעו לכאן היום. הם צריכים לדעת שהנושאים שלהם גם יבואו לוועדת הכלכלה ואנחנו נתייחס לזה בהתאם.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אני חושב שזה דבר חמור מאוד שהם לא שלחו לכאן נציג. כנ"ל גם לגבי הרשתות. חמור מאוד, ואני בהחלט מקבל את הצעתך.

**ארז ויגודמן:** כמה דקות הקדמה ואחר-כך אני אגש לעניין. צריך להסתכל על התהליכים שענף המזון עובר בשלוש-ארבע השנים האחרונות. אני כאזרח מדינת ישראל מאוד בעד התהליכים של פתיחת המשק. את התהליכים האלה צריך להבין מנקודת מבט של ענף המזון ושל חברה מרכזית בענף המזון. מנקודת מבט סובייקטיבית של אותה חברה, אלה תהליכים שפוגעים בתעשייה הישראלית, תהליכים שפוגעים בכחול-לבן, כאשר בתהליכים האלה יש ארבעה מרכיבים מרכזיים: הסרה של כל גבולות הכניסה למעשה לענף, והדבר הזה מקבל ביטוי גם בכניסת מוצרי יבוא, כאשר היום למעשה כמעט ומכסים לא מוטלים על מוצרי יבוא. למרבה האכסורד, אם יש מכסים מוטלים, הם מוטלים דווקא על חומרי גלם שאנחנו מייבאים.

כדי להמחיש את האכסורד, אני לוקח דוגמה קיצונית - לא כל הדוגמאות הן כאלה - והיא בהחלט ממשיכה את העניין, את תפוחי-האדמה. אנחנו בארץ מייצגים כחול-לבן תפוצ'יפס. המתחרה הגדול שלנו בארץ בתחום הזה זה

פרינגלס, זה אותו מוצר שמיובא לארץ כאשר מביאים לארץ עם 13 אחוז מכס. לפי ההסכם היה צריך להיות מיסוי של ארבעה אחוזים, אבל נתנו 13 אחוז. היה צריך להיות היטל מגן על התעשייה הישראלית ולא הוטל עליו מכל מיני סיבות, או הוסר ההיטל באיזושהי מהומה שהייתה סביב הורדת מכסים, אבל אני לא נכנס לעניין הזה כי זה לא הדיון כאן. על תפוחי האדמה, אם אנחנו רוצים לייבא אותם, אנחנו משלמים עליהם 263 אחוז מכס כדי להגן על החקלאות בישראל, ואם אנחנו רוכשים את תפוחי האדמה מהחקלאים בישראל, אנחנו משלמים פי שלוש ממה שמשלמים עבור תפוחי אדמה בעולם. חלק מהסיבות הן סיבות שאני יכול להבין אותן, כמו מחיר המים, אבל כדי להגן על החקלאות אנחנו משלמים 263 אחוז מכס על תפוחי אדמה. הפרינגלס שמתחרה בנו, הוא נכנס לפה עם 13 אחוז מכס. צריך להבין את התהליך. הפרינגלס על-בסיס של תחרות נכנס מאפס והשיג עשרות אחוזי מרקט, וזה בגלל בסיס המחיר.

אנחנו בדקנו בעולם את האופן שחברות בעולם מתחרות בפרינגלס, ואנחנו קשורים לאחת החברות האלה, והקו הוא ברור. אסטרטגיית התחרות עם פרינגלס היא אסטרטגיית מחיר, ואנחנו כאן, בגלל מחיר חומר הגלם, לא יכולים ליישם את האסטרטגיה הזאת כחברה כחול-לבן.

זה ממחיש - עם דוגמה קיצונית, ולא כל הדוגמאות הן כאלה - שהמכסים על מוצרים מיובאים פחתו באופן דרמטי וכמעט ולא קיימים היום, ובוודאי שאם יש היום מכסים, הם קיימים על חומרי גלם. אנחנו בעד פתיחת השוק ועם כל הקושי שבעניין אנחנו נתמודד עם פתיחת השוק ונעשה כל מה שצריך. העקרון הבסיסי הזה של ניצול יתרון יחסי, מאה אחוז אני איתו, אבל אנחנו עם ידיים קשורות. אנחנו מוכנים להילחם ביבוא, אבל שלא יקשרו לנו את הידיים ואנחנו נשלם מכסים כל כך גבוהים על חומרי גלם.

היו"ר אמנון רובינשטיין: תן לי עוד דוגמה.

ארז ויגודמן: כל מרכיבי הסוכר שאנחנו מייבאים. על אבקת חלב ירד המכס, אבל עדיין קיים מכס עליה. התהליך הזה גרם לכניסה חזקה מאוד של יבוא למדינת ישראל, מ-560 מיליון דולר בשנת 1986 עד 800 מיליון דולר היום. בשנה שעברה הגיעו לסך כל היבוא בסכום של כ-800 מיליון דולר והיום אנחנו מעריכים את סדר הגודל ב-800-820 מיליון דולר.

גידול משמעותי מאוד ביבוא מוביל למעשה להתעצמות משמעותית מאוד של התחרות. אם אני מסתכל לרגע על "עלית", למרות שאני מדבר כאן בשם התעשייה, אני יכול לומר בכל המוצרים המרכזיים שלה מתחרה ביבוא. שוקולד וממתקים מכל העולם נכנס לכאן ואין אף חברה רב-לאומית עולמית וכינלאומית שלא נמצאת כאן עם המוצרים שלה. אני מדבר על קפה. היום החברה מספר אחת בעולם נמצאת כאן מולנו, "נסטלה" שאפילו התחברה עם חברה חזקה מקומית, "אוסם" שמייבאת את זה. זאת אומרת, כאן אנחנו מתחרים נגד יבוא. "אוסם" שהיא יצרן מקומי, אנחנו צריכים להתחרות ביבוא בתחום הזה של הקפה. צריך להבין שאתה מתחרה מול איכות בינלאומית, אתה מתחרה מול מחירים בינלאומיים, אתה מתחרה מול גופים שעבורם הנושא של מחיר במדינת ישראל נתפס בצורה לגמרי שונה מאשר נתפסת אצל מישהו שזו כל הטריטוריה שלו. בהיבט הזה, חד-משמעית, תהליכים אלה של כניסת יבוא חזק לתוך מדינת ישראל, הסרה כמעט מוחלטת של כל גבולות הכניסה, יוצרת תחרות בענף ותהליכים בענף שלא היו קיימים בו בעבר. זה אלמנט אחד.

אלמנט שני זה שינוי התקינה מה-1 בינואר 1998. התהליך הזה בוודאי ישפיע - הוא עוד לא משפיע, אבל אנחנו רואים את הסימנים הראשונים שלו - על כניסה נוספת של סחורות יבוא שלא נכנסו בעבר והם יעשו זאת בשמות שונים ובמחירים. כמובן זה ילך בדרך כלל יותר לכיוון המוצרים הנמוכים, במחירים נמוכים שיתחרו בתוצרת המקומית.

תהליכים שאני שם אותם בצד מבחינת ההשפעה שלהם, בשונה משתי ההשפעות הראשונות שדיברתי עליהן, אבל גם צריך לשים את זה באיזושהו מקום בראש. היום אנחנו מדברים על הטבות לתעשייה, בעיקר הטבות המיסוי. אני כבר לא מדברת על הרפורמה שכן תצא או לא תצא, כאשר בתוך הרפורמה הזאת יש הסרה מוחלטת של כל הטבות שניתנות לתעשייה המקומית. כלי הרפורמה הזאת אנחנו מדברים על ירידת אחוזי התמיכה לאוכלוסייה המקומית למעשה, בעיקר בכיוון חוקי עידוד השקעות הון.

כל נושא סימון המחירים. הוא לא הדיון סביב השולחן הזה, אבל בוודאי זה חלק מאותו תהליך שאנחנו מדברים עליו, כשיש גידול בעלויות באופן משמעותי.

אם אני לוקח ומחבר את כל התהליכים האלה ביחד, צריך להבין שתעשיית המזון בישראל עוברת תהליך טרנספורמציה משמעותית. זו תעשייה בסיסית שמעסיקה הרבה מאוד עובדים במדינת ישראל, ורק כדי להשוות את כל תעשיית התי-טק שאני מאוד מכבד אותה, מעסיקה סדר גודל של שלושה אחוזים מכוח העבודה בישראל, אבל התעשיות שמחזיקות את כוח העבודה במדינת ישראל הן התעשיות הבסיסיות, ובלי התעשיות הבסיסיות האלה אין מקום לעובדים במדינת ישראל.

אנחנו מקבלים את התחרות, אנחנו לא טוענים שום טענה כנגד פתיחת השווקים, אנחנו לא טוענים שום טענה כנגד הסרת כל החסמים, אבל אנחנו רוצים תנאים שווים בתחרות מול הגורמים שמתחרים מולנו, ואלה הם גורמים גדולים מאיתנו בהרבה, עם מוצרים איכותיים שכאים מהעולם.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אני מכיר את הענף ושמעתי את כל הדברים האלה, וגם עסקנו בענין היטלים והורדת המכס על חומרי גלם. הייתי גם מאוד פעיל בחלק מהדברים האלה ובהחלט בחלק מהדברים האלה, אני מסכים איתך, יש אבסורד במדיניות המכס. איך זה בכל-זאת שיש הפרשים כאלה במחירי מדף בישראל? איך זה יכול להיות? אנחנו אומרים שהובלה זה לא גורם דומיננטי. איך אתה כמנכ"ל "עלית" יכול להסביר לי את זה?

ארז ויגודמן: צריך להסתכל על מוצרים שונים. הכללות כמו אותן הכללות שהיו סביב השולחן הזה קודם הן הכללות בעייתיות מאוד ואחרי כן אני אתייחס אליהן לא בהכללות לחלק מההכללות שהועלו כאן.

ספציפית לשאלה ששאלת. צריך להסתכל על זה לא בהכללות. אני לוקח למשל את הקפה, מחירי הקפה דומים מאוד גם בישראל וגם בעולם. אני לוקח מוצרי שוקולד, וצריך להבדיל ולדעת שיש סוגי מוצרים שגם המחירים דומים ויש מוצרים שיש הבדלים במחירים. אני הולך לאורך הקו, ואני מקבל מדף יותר יקר בממוצע בישראל. אני מסכים לזה. הדבר הזה נובע מכמה סיבות, כשנושא ההובלה הוא נושא מהותי בתוך התהליך הזה, אבל תלך לרגע לתהליך שמתפתח,

כדי להבין לאן הדבר הזה הולך. דרך אגב, אני מקבל לחלוטין גם את ההצעה שהצעת, כל הצעה מהסוג הזה של פתיחות והיפתחות, אני הולך איתה, רק צריך להבין שהתהליכים הכלכליים-עסקיים הולכים חזק מאוד בכיוונים שבסופו של דבר יורידו את המחירים מאיפה שהם צריכים להוריד אותם למטה.

ברגע שהשווקים נפתחים ומי שמביא לכאן את המוצרים זה החברות הרב-לאומיות עצמן או יבואנים חזקים. זאת אומרת, התפתחו כאן יבואנים כמו שליסל למשל, שהוא יבואן שהיום, בגלל המסה הקריטית שהוא השיג, מגוון המוצרים שהוא מוכר כאן הולך ומתחזק, ויצרנים בעולם מתחברים אליו כדי שהוא יפיץ כאן את המוצרים שלהם. אם מביאים לכאן את כל המוצרים האלה באירופה, דרך היבואנים האלה, וזה אומר שהחברות הרב-לאומיות נמצאות כאן בעצמן ומביאות את כל המוצרים מהעולם, בסופו של דבר התהליך צריך להיות תהליך שבו המחירים מתיישרים.

לטעמי התהליך של הורדת האינפלציה בשנים האחרונות קשור קודם כל בתהליכים האלה של פתיחת המשק והיפתחות המשק לעולם, ורק אחר-כך כל מיני תהליכים של מדיניות מוניטרית כזאת או אחרת.

היו"ר אמנון רובינשטיין: הסביר לי איך בכל-זאת נשאר הפרש כזה גדול. הסבירו לי שבשווקים של מוצרי צריכה יש עניין של גודל השוק וגודל המשווק. זה הגורם? אתם בדקתם את זה? שאלתם את עצמכם?

ארז ויגודמן: כן. באופן בסיסי, אני אקח אותך לעוד איזה פן בראייה הגלובלית. ענף המזון בעולם הופך להיות ענף גלובלי, התחרות הופכת להיות תחרות גלובלית. תמיד היו חברות בין-לאומיות בענף המזון, אבל רק כשחלה האטה בביקושים למזון בארצות-הברית ובאירופה, בשנת 1991, 1992 ו-1993, וכתוצאה מזה התחיל תהליך קונסולידיישן בענף, והחברות הגדולות רכשו את החברות היותר קטנות, בעצם מספר החברות בענף המזון הלך והצטמצם וקמו מספר ענקים גדולים עולמיים שבעצם שולטים היום בענף המזון בעולם, בעצם זה הוביל למצב שהתחרות בענף המזון הפכה להיות תחרות גלובלית.

המשמעות של זה היא שכדי להתחרות במקומות מסוימים על פני הגלובוס, מפעילים יותר ויותר כלים, כלים משותפים, כלים גלובליים, כאמצעי תחרות ופחות כלים שמיועדים להתמודד עם סביבה מקומית שונה. האמצעי החזק ביותר שמכטא את זה, אלה הם המותגים. זה האמצעי החזק ביותר. קח את אותו 'מגנום' שנמצא בכל העולם, קח את אותו 'אורביט' שאנחנו מתחרים פה מולו, שבכל העולם נמכר אותו מוצר עם אותו מחקר ופיתוח, עם אותה דקורה שעומדת מאחורי, דקורת מטה, עם אותם סרטי פרסומת בכל העולם, עם אותו מאמץ שיווקי בכל העולם, וזה עלויות אדירות, אבל כשאתה מחלק אותם על כמות אדירה של מוצרים וכאשר הם מתחרים מול איזשהו ארגון לוקלי שפועל בסביבה קטנה כמו מדינת ישראל - ואפילו סביבה יותר גדולה - והארגון הלוקלי הזה לא נערך באופן מתאים, הוא מוצא את עצמו פתאום מול תחרות, במיוחד כשהשוק נפתח. זו בדיוק המשמעות של היפתחות השוק בישראל בענף המזון. הוא מוצא את עצמו מול תחרות גלובלית בשיעור וגודל שבסופו של דבר מה שינצח זה המחירים הבינלאומיים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אבל זה היה צריך להוריד מחירים בישראל.

**ארז ויגודמן:** זה התהליך בחמש השנים האחרונות. אני לוקח את כל זה לנושא הספציפי שעלה פה על השולחן.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** הטענה היא שהעליתם את המחירים מעבר לשיעור הפיחות.

**ארז ויגודמן:** לזה אני מגיע. ראשית, נעשו פה כמה הכללות. ההכללות לקחו ממוצעים, וממוצעים זה טוב, למרות שבמקומות מסוימים פחות טוב ממקומות אחרים. אני לוקח את כל העניין מהממוצעים ומפרק אותם למרכיבים. צריך להבין שיש פה מוצרי יבוא שהכמות שלהם הולכת וגדלה בשנים האחרונות במדינת ישראל. אנחנו מוצאים את זה גם דרך רשתות השיווק וגם דרך הגופים שנכנסים פנימה לתוך מדינת ישראל, ובמונחים מוחלטים אנחנו מדברים על סדר גודל של בין שישים לשבעים אחוז בשלוש השנים האחרונות, גידול ביבוא של מוצרי מזון למדינת ישראל.

זאת אומרת שכאשר אנחנו מסתכלים על ממוצעים, אנחנו עושים ממוצע בין מוצרי יבוא שחטפו כאן מכה במלוא הפיחות. צריך להבין, מוצר שאתה מייבא אותו כמוצר מוגמר, חטף כאן מכה במלוא הפיחות, וזה לא התעשייה כחול-לבן וזה לא החברות שאני מדבר בשמן. אני מדבר בשם חברות בתעשיית כחול-לבן שמייצרות כאן בישראל והן לא ייקרו את המוצרים שלהן בשיעורים שמדובר עליהם כאן.

אני רוצה להביא דוגמה ספציפית שעלתה כאן - נושא החלב. נעשה פה איזה חשבון, שאני לא יודע בדיוק איך, אבל מוצרי החלב היו צריכים להתייקר. אם לוקחים את שיעור הפיחות על מרכיב חומר הגלם שלהם וההשפעה שלו על עלות המוצר, היא נותנת סדר גודל של שישה אחוזים. מוצרי החלב התייקרו ב-3.1 אחוזים. דרך אגב, צריך לזכור שבתוך כל התהליכים האלה יש פה גם השפעה של התייקרות שנובעת מנושא סימון מחירים וזו עלות פנטסטית שנפלה משום מה על היצרנים, וגם היא מקבלת ביטוי במקרה באותו זמן, שזה לחלוטין לא קשור לפיחות, ולחלוטין היא הייתה נעשית בלי קשר אליו.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** לפי הערכה שלכם, מה העלות שלכם בסימון המחירים?

**ארז ויגודמן:** ב"עלית" עלות סימון המחירים הוא בין 3.5 ל-5 מיליון שקל בשנה.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** כמה זה באחוזים?

**ארז ויגודמן:** זה צריך להגיע למשהו כמו בין 0.5 ל-0.8 אחוזים.

ב"שטראוס" זה יותר, כי זה כל מוצרי המחלבה, זה כל מוצרי המקרר וזו כמות מוצרים הרבה יותר גדולה וסוג שונה לגמרי של מוצרים, כך שהעלויות הן הרבה יותר גבוהות משלנו. בסך הכל מדובר על מתן ביטוי גם למרכיב הזה בתוך כל הסיפור. כאשר אני אומר 3.1 מתוך 6, זה כולל גם את המרכיב הזה וזה עלה רק בחמישים אחוז ממה ש"נדרש", ובמפורש נספגו חלק מהעלויות.

ב"עלית" אנחנו מדברים על סדר גודל של כארבעים אחוז מהמחיר לרשת, וגם את ההבחנה הזאת אני תכף אעשה כי היא מאוד מאוד חשובה. אני פותח סוגריים ואני אחזור לזה.

צריך להבין, אתם מסתכלים על מחירים ומדברים מיידית על היצרנים, ואני נזהר מאוד מלעשות הכללות אחרות בדומה לכאלה שנעשו פה. צריך להבין שאם אתם מדברים על מה שהיצרנים עשו, תבדקו מה היצרנים עשו, כי המחירים שאתם מדברים עליהם, בכל מחקר שאתם לא עושים ובכל בדיקה שאתם לא עושים, אלה הם מחירי מכירה של הרשת לצרכן.

**אפי אושעיה:** שמענו כאן שמחירי המכירה הם יותר נמוכים מהמחיר של היצרן.

**ארז ויגודמן:** מאחר שאנחנו עושים ממוצעים, צריך להבין שמרכיב מוצרי היבוא במדינת ישראל גדל דרמטית בשלוש-ארבע השנים האחרונות. היום אנחנו מוצאים על המדפים, אני מנחש, ואתם אולי יכולים לעזור לי בעניין הזה, סדרי גודל שמתקרבים להערכתי לארבעים אחוז, עד ארבעים אחוז - ואולי אפילו במקומות מסוימים ליותר - מסך כל המוצרים שאנחנו רואים, ואלה הם מוצרי יבוא. אתה לא יכול לעשות ממוצע בין מה שקרה למוצרי היבוא לבין מוצרים אחרים. אם אתה אומר תשעה אחוזים, תבין, הפיחות מתחילת ספטמבר - ומשום מה מדברים על הפיחות של אוקטובר, אבל אנחנו מדברים על פיחות מצטבר מתחילת ספטמבר - שמגיע היום לסדרי גודל של מעל עשרים אחוז, וזה לא בממוצע עשרים אחוז. יש מטבעות שהם מעל עשרים אחוז. במונחי סל אני מדבר על יותר מעשרים אחוז.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** במונחי סל, זה יותר מהדולר.

**ארז ויגודמן:** הדולר עוד עלה יחסית פחות מהמטבעות האחרים. צריך להבין שמוצר שמייבאים אותו למדינת ישראל, הוא חטף את הפיחות על כל העלות שלו. אחת מהשתיים: או שהיבואן סופג חלק על עצמו, ולהערכתי, כשאני רואה בכמה הם העלו, אני אומר לכם שהם העלו חלק על עצמם ותכף אני אסביר לכם גם למה. גם אחרי שספגו חלק בעצמם והעלו ב-15-16 אחוז, כשהמחיר עלה בתשעה אחוזים, אז תבינו על מה מדובר. תבדקו כמה עלו מוצרי יבוא ותמצאו שמוצרי יבוא עלו בין עשרה לעשרים אחוז. אם אתה מוצא ממוצע עליה של תשעה אחוז - ואם רוצים לעשות בדיקה, צריך לעשות בדיקה מדעית ורצינית, ולא לזרוק כל מיני מספרים לאוויר - במוצרי היבוא שבערך ארבעים אחוז מהמכירות עלו בין עשרה לעשרים אחוז, צאו וראו. אנחנו מדברים על מוצרי כחול-לבן שעלו בסדר גודל של בין חמישה לשמונה אחוזים, וחלקם אפילו פחות.

אני אוסיף לזה משפט אחד שאני עומד מאחוריו באופן מלא. כל חריג שיימצא - ואני מזמין כל בדיקה שהיא - צריך להיות מטופל. אני מדבר כאן בשם התעשייה, אני יכול להתייחס ספציפית לדברים שאני מכיר אישית בבית ואני אומר לכם שכבית אין חריגים. אבל אם יש חריגים, כל חריג שיימצא בתוצרת כחול-לבן שעלתה בשיעורים לא סבירים, היא צריכה להיות מטופלת בצורה כזו או אחרת, בין השאר באמצעים שאתה הצעת כאן.

**אפי אושעיה:** לפי מה שאתה אומר, ניזוקתם פעמיים. היבואנים לא משלמים את העמלות של תפוחי אדמה למשל ומכסים בין כך לא שולמו.

**ארז ויגודמן:** יצאת וחזרת ואני אסגור לך את הפער שנוצר אצלך. דרך אגב, אני רק אגיד לך שאם הייתי לוקח את הגישה שלך לנושא שהצעת, אז מהר מאוד לא היינו מוצאים כאן תעשייה מקומית. אני רוצה להגיד לך שאנחנו מדברים בתעשיות בסיסיות שמעסיקות את רוב העובדים במדינת ישראל, כאשר ההי-טק מעסיק שלושה אחוזים ממדינת ישראל.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אנחנו לא עוסקים בעניין של המכס המפלה. זה נושא מאוד מאוד יסודי ואני השמעתי גם את דעתי בעניין הזה, ואמרתי שהדבר הזה לא יכול להימשך. היו החלטות של ועדת כספים שגם באו לקראת התעשיינים. אני לא מדבר על זה. אני מדבר על העניין הזה, ועדיין אני לא הבנתי שני דברים: לא הבנתי למה המחירים שמרכיב היבוא בהם קטן קפצו ככה. ודבר שני, אלא אם כן היה כאן איזשהו רוח של רנטה בדרך.

**ארז ויגודמן:** אני חוזר לנקודה שהפסקתי בה. אנחנו במוצע מדברים על סדר גודל של ארבעים אחוז השפעה של מטבע חוץ, מרכיב היבוא. ארבעים אחוז, אם אנחנו מדברים על פחות ממוצע, ואני מתנגד לביטוי שהתנגדתי לו קודם, אלא לצורך הטיעון זה מספיק טוב, אנחנו מדברים על שמונה אחוזים השפעה.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אני שוב שואל. במחיר לצרכן, לא במחיר לרשת השיווק.

**ארז ויגודמן:** אני תכף מגיע למחיר לצרכן. המחיר שאנחנו מוכרים לרשת. קח בחשבון שבזה לא נגמרת כל ההשפעה, משום שגם בתשומות שאתה קורא להן תשומות שהן לא חומרי גלם או תשומות לא מט"חיות, לצערי חלקן צמוד למדד במדינת ישראל, ועלות מאוד מהותית אצלנו זו עלות פרסום. אני לא יכול לנקוב פה במספרים, אבל תצטרכו לקבל את זה.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** זה אצלכם בדולרים?

**ארז ויגודמן:** היום המדיה במדינת ישראל, הערוץ השני, גובה מחירים בהסכם צמודים לדולר.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** המחירים לערוץ 2 זה בדולרים?

**ארז ויגודמן:** מחירים צמודים לדולר. הפרסום בטלוויזיה הוא במחירים צמודים לדולר.

אני צריך להיות איתם הגון ולומר שהפעלנו עליהם לחץ כבד כדי להוריד את המחיר ולא להשאיר אותו צמוד לדולר ואכן השגנו הישג מסוים, כי הם באמת הורידו ולא גבו את שער החליפין החדש במלואו, אבל יחד עם זאת עדיין מדובר פה בהתייקרות משמעותית גם של התשומה הזאת.

יש תשומות נוספות שהן בעיקר סביב השירותים - עורכי-דין ותשומות אחרות סביב השירותים - שהן תשומות דולריות.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** הנקודה ברורה. אתה אומר לנו שלמרות זאת ייתכנו חריגים.

ארז ויגודמן: יש עוד מרכיב אחד. צריך לזכור גם את התשומות השקליות. בא הפיחות, תבוא האינפלציה ובמידה מסוימת תקזז את הפיחות הריאלי, וכל ההתייקרויות שיבואו בעקבותיה, כולל שינוי השכר בשנה הבאה שמדובר עליו, צריך להבין שכל אלה הן התייקרויות נוספות. הן לא נלקחו בשום פנים ואופן בשום חשבון. תזכרו, יצאתי משמונה אחוזים, משהו שהוא הכי בסיסי שיכול להיות.

העלינו את המחירים. רוב המוצרים נעו בין חמישה לשישה אחוזים, קפה עלה בחמישה אחוזים, מוצרי מאפה עלו בחמישה אחוזים, מוצרי חלב של "שטראוס" עלו ב-3.1 אחוזים, למוצרים של "אוסס" תכף יתייחס מר יאראק, מוצרי ממתקים ושוקולד עלו בכמעט שמונה אחוזים, כי שם מרכיב ההתייקרות הוא יותר גבוה. שם גם קרה דבר נוסף בחומרי גלם שהתייקרו וזאת בלי קשר בכלל לפיחות. זה המקסימום. אני אומר את זה בצורה הכי ברורה שזה לא מפצה אותנו על מלוא ההתייקרויות.

למה עשינו את זה, והסיבה היא מאוד פשוטה. אפשר לעטוף אותה בהרבה אידיאולוגיה, אבל הסיבה היא מאוד פשוטה - תחרות. הרבה דברים שאמרת אני מקבל באופן מלא, אבל בעניין הזה אני חולק על ההגדרה שהיום השוק לא משוכלל. היום התחרות שיש גם בתוך הענף עם מוצרי היבוא וגם בין הרשתות, היא בעוצמה שאני לא רוצה להשוות אותה לענפים אחרים, אני לא רוצה להגיד שהיא הכי חזקה שיש במשק, אבל התחרות שקיימת היום היא תחרות חזקה מאוד. להגיד שהתחרות לא משוכללת, זה פשוט לא נכון. אנחנו לא העלינו במלוא השיעור בגלל התחרות.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אתה בעצמך אמרת שיש כאן יבואנים בודדים שיש להם משק חצי קרטליסטי בתחום היבוא. אתה אמרת שיש כאן נתח שוק אחד והזכרת שם שאני לא אחזור עליו. אתה אומר שבתחום היבוא יש כמה ענקים. אז איך אתה יכול לומר שהשוק הוא משוכלל?

ארז ויגודמן: הם מתחרים מולנו.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אני מדבר על הצרכן ולא על הגנה על תוצרת הארץ. אי-אפשר לומר שלגבי הצרכן יש משק משוכלל, מכיוון שהוא מקבל על המדף מוצרי יבוא שהוא משלם עבורם, בעיקר לאחר ההעלאה האחרונה, יותר מאשר עמיתו בארץ המוצא של אותו יצרן. אם תוסיף גם הובלה, הפרש ההובלה, עדיין זה לא מסביר את זה. עקרת הבית הישראלית משלמת יותר עבור מוצרים שמיובאים ממדינות אירופה ואמריקה, מאשר עקרת הבית שקונה את אותם מוצרים בארצות מהם מיובאים המוצרים האלה. תוסיף לזה את הפרש ההובלה, ואתה עדיין תראה הפרש גדול מאוד. אתה לא יכול לומר לי שהשוק משוכלל, אתה לא יכול לומר לי כי המחיר בארץ הוא לפעמים בשלושים, בארבעים, בחמישים ובשישים אחוז יותר מאשר אותו מוצר בארץ שבו הוא מיוצר. אם היו כאן חומות המכס, זה דבר אחר, אבל חומות המכס הוסרו.

ארז ויגודמן: כשאני שם את עצמי בנקודת המבט של הצרכן מול התחרות, אני לא בא לייצג כאן את היבואנים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: גם אתם יבואנים.

**משה יאראק:** אנחנו מייצגים את היצרנים. אם נתבקש, נבוא לנושא של יבוא.

**ארז ויגודמן:** הנציג של "אוסם" יציג את העניין.

**משה יאראק:** אני רוצה להוסיף כמה דברים בשוליים, ואם אתם רוצים שאני אתיחס ליבוא, אני אתיחס גם ליבוא.

ראשית כל, לגבי עליות מחירים. נזרקו כאן מספרים כמעט מפה ועד הודעה חדשה, ואני יכול לומר לכם שהמחירים של מוצרי "אוסם" התייקרו בין שלושה לשמונה אחוזים, פרט לחריג אחד שזה הקמח התופח, וזה גם מובן מדוע, מכיוון שמחירי הקמח התייקרו כפי שאתם יודעים פעמיים, בשבעה אחוזים ועוד 16 אחוז, וכמובן קמח תופח אמנם יש בו עוד איזה גורם קטן שהוא איננו קמח, ולכן המחירים התייקרו ב-15.5 אחוזים. זה לעומת התייקרות מצטברת של הקמח שהיא מעל 23 אחוזים. גם פה אני יכול להגיד בפירוש ש"אוסם" ספגה חלק מההתייקרות.

כמובן אני לא אתיחס לפסטה תוצרת הארץ, מאחר שזה עבר את כל התהליכים של הפיקוח ואנחנו לא מדברים על זה.

יתר המוצרים של "אוסם" התייקרו בין שלושה לשמונה אחוזים, בהתאם למרכיבים השונים של היבוא. אני יכול לומר שיש מוצרים שבאמת זה לא רק ההתייקרות של היבוא אלא זה גם התייקרות של חומרי הגלם בעולם. בתור דוגמה, ה"במבה" עם חמאת הבוטנים - פרט לזה שהיא כמובן המרכיב העיקרי במוצר והיא מיובאת, גם המוצר עצמו בעולם התייקר, וה"במבה" עלתה בסך הכל בפחות משבעה אחוזים. זה בפירוש חלק גדול ספיגה של העלויות שהיו לנו והספיגה היא גם ברורה. בנושא הזה אנחנו נמצאים בתחרות, נמצאים בתחרות גם מול "עלית", אבל נמצאים גם בתחרות גם מול שוק אחר שמגיע מיבוא. כאשר אנחנו מדברים על נושא של חטיפים שב"אוסם" הוא נושא מוביל וכבד ביותר, היום אנחנו מדברים על שוק חטיפים ואנחנו לא יכולים לבדל אותו ולהגיד רק "במבה" או רק "ביסלי". שוק החטיפים גם הוא היום מושפע מהיבוא, והוזכר הנושא של "פרינגליס". אמנם "פרינגליס" פוגע הרבה בנושא של התפוחי-אדמה, אבל בסך הכל הוא משפיע על כל שוק החטיפים באופן כללי, ולכן אנחנו גם לא יכולים להעלות את המחירים ולא העלינו. את זה פשוט רציתי להבהיר. הוזכר כאן נושא המיונז. אני לא יודע מאיפה המספרים, ואני יכול לומר לכם שב"אוסם" המיונז התייקר בין 3.5 ל-5 אחוזים. זאת הייתה התייקרות של המיונז וכאן נזרק איזשהו מספר שאני לא יודע מהיכן הוא מגיע.

**אריאלה רבדל-נדקוב:** המספר שנזרק הוא מדד המחירים לצרכן.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אנחנו מדברים על המחיר לצרכן ואתם מדברים על המחיר שאתם מוכרים.

**משה יאראק:** אמת. אנחנו מדברים על המחיר שבו המוצר נמכר לקמעונאי, כאשר בדרך כלל לרשתות הגדולות - ואפשר להגיד את זה כי זה דבר מובן מאליו - זה נמכר אפילו יותר בזול בגלל הכוח שיש לרשתות היום. אמנם הרשתות לא מיוצגות כאן, אבל אני חושב שזה דבר שברור לכולם.

את זה אמרתי כתוספת לסקירה של ארז ויגודמן.

מאחר שביקשתם שאני אתייחס ליבוא, אם אתם רוצים, אני מתנתק לרגע מהתאחדות התעשיינים ומדבר על אותו חלק ש"אוסם" מייבאת. יש מספר מצומצם של מוצרים שאכן "אוסם" מייבאת, כאשר רובם זה כתוצאה מההתקשרות של "אוסם" עם "נסטלה", ותכף אני אגע בזה, ויש עוד מוצר אחד שהוא די מוביל, שבו "אוסם" - וזה לא סוד, והיו על זה הרבה מאמרים גם בעיתונות - נאלצה לייבא בחלקו, וזה מוצרי הפסטה.

מאחר שארז ויגודמן אמר שהיבוא היום תופס ארבעים אחוז, אני יכול להגיד לכם שבפסטה אכן פחות או יותר הנתח של היבוא, כולל היבוא של "אוסם", הוא בסביבות ארבעים אחוז ואפילו מעט יותר מזה. כפי שאתם יודעים, הפסטה מיובאת מאיטליה, הלירטה - ושוב אני חוזר כי דיברו הרבה על ממוצעים - התייקרה בין יולי לאוקטובר במעל 25 אחוז, ועוד היה אולי משהו גם אחר-כך, ומוצרי הפסטה המיובאים של "אוסם" התייקרו בעשרה אחוזים. אני מדבר כרגע על "אוסם" ואינני מדבר בשם אחרים. שוב, אני מדבר על מחיר מכירה לקמעונאי. מוצרי הפסטה המיובאים מאיטליה התייקרו בעשרה אחוזים, שזה אומר משמעותית, ובוודאי לא צריך לפרט, את הפיחות שהיה במטבע האיטלקי.

נס קפה שמיובא מאירופה משולם בפרנקים שווייצרים. אני חושב שכולם ערים לזה שפרנק שווייצרי התייקר כמעט בשלושים אחוז. מוצרי הנס קפה שמיובאים התייקרו בחמישה אחוזים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: למה אי-אפשר לעשות הסתת יבוא ממדינה למדינה?

משה יאראק: המוצרים מיובאים ממדינות שונות. הסכם ההתקשרות של הקפה עם מדינות אירופה, עם "נסטלה" הוא בפרנקים שווייצרים.

היו"ר אמנון רובינשטיין: "נסטלה" מייצרת בהרבה מדינות.

משה יאראק: אבל ההסכם הוא בפרנקים. המחיר של נס קפה קלאסי, שזה המוצר המוביל, התייקר בסך הכל בחמישה אחוזים.

אני לא רוצה לפאר ולהגיד ש"אוסם" ספגה את כל ההפרש, לא, בפירוש לא. אנחנו פה באמצעות לחץ כבד שהיה מצד "אוסם" על היצרנים באירופה, חלק מהיצרנים באירופה הסכימו להוריד את המחירים ולספוג חלק מההתייקרויות. כלומר, ההתייקרות נספגה חלקית על-ידי הספק, חלקית על-ידי "אוסם", ובחלק עלה המחיר בהתאם - ופה לא בושה להגיד זאת - לתחרות בשוק. ברור שאי-אפשר היה להקפיץ את המחירים.

מה שחשוב בנושא הזה של היבוא זה להדגיש שאמנם יש מספר מצומצם, אבל לא עד כדי כך מצומצם, של יבואנים שמביאים מוצרים שונים, אלא יש גם יבוא שהוא יבוא שאני לא יודע מי מביא אותו והוא בכמויות לא זניחות. אבל אפילו היבוא המאורגן, המסודר, מה שנקרא יבוא ממוסד, הוא בכל-זאת יבוא שנתון לתחרות. הוא נתון לתחרות מול היצרן המקומי, הוא נתון לתחרות מול היבואנים האחרים, וצריך לקחת בחשבון שגם בעולם הגדול מתנהלת תחרות בין

הענקים, כפי שהגדיר אותם ארז ויגודמן זאת לא תחרות שהיא רק בשביל מדינת ישראל, אלא זו תחרות שקיימת בכל העולם.

היו"ר אמנון רובינשטיין: למה הדוגמה היפה של נס קפה - וזאת דוגמה יפה מאוד - לא חלה על יבוא אחר?

ארז ויגודמן: היא חלה על חלק גדול מהיבוא.

היו"ר אמנון רובינשטיין: מתוך נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה לא רואים את זה.

משה יאראק: אני יכול לדבר רק על המוצרים שמיובאים על-ידי "אוסם" ואני לא מוסמך לדבר בשם אחרים.

ארז ויגודמן: התחרות זה שם המשחק. אמרתי זאת קודם. יש כאן תחרות חזקה מאוד בין "אוסם" לבין "עלית". אנחנו העלינו את המחירים שלנו בסדרי גודל שדיברתי עליהם קודם. אני משער שכתוצאה מתחרות - אין פה דרך אחרת - חייב לתת ביטוי גם מי שמתחרה איתנו ומייבא את המוצר הזה. התייחסו לקפה ותה כמוצרים שבעיקר מיובאים מחו"ל, אבל זה לא נכון. רוב המוצרים הם מוצרים כחול-לבן של "עלית" ובעניין הזה היבואנים נאלצו - בגלל התחרות, ובגלל ש"עלית" כחול-לבן העלתה את המחירים בשיעורים נמוכים - בהחלט להתיישר סביב סדרי הגודל של המחירים האלה, וזאת בגלל התחרות.

היו"ר אמנון רובינשטיין: אתה אומר שהחריגים לא מעידים על הכלל, אבל יש לנו חריגים מאוד מאוד חמורים שמשפיעים מבחינה פסיכולוגית על ציבור הצרכנים.

משה יאראק: יכול להיות, כפי שגם נאמר על-ידך וגם כפי שנאמר על-ידי ארז וינוגרד, יש מקום אולי לפתוח ולבדוק את החריגים האלה ולראות מה הסיבות.

היו"ר אמנון רובינשטיין: ולבדוק גם את הדרך אם בדרך בין המחירים שהיצרנים מקבלים למחיר שהצרכן משלם אין פער יותר גדול מהמוצדק. הרי בסופו של דבר הוצאות השיווק, עם כל זה שמשלמים לעורכי-דין ולרשות השנייה בדולרים, זה עדיין לא מחיר מיובא. עם הרשות השנייה אי-אפשר להתמקח?

אריאלה רבדל-נדקוב: הנה, הוא התמקח והורידו את המחירים. הוא אמר זאת במפורש. הם ביטלו את מלוא ההצמדה.

משה יאראק: הם ביטלו חלק מההצמדה.

אריאלה רבדל-נדקוב: אנחנו מכירים גורמים אחרים שהורידו יותר מחלק מההצמדה. משא ומתן מוביל לירידת מחירים.

משה יאראק: אני רוצה להביא נתון או שניים שלא הוזכרו כאן כי אולי הם קובעים.

ראשית כל, בכל הנושא הזה לא דובר על חומרי אריזה. רוב חומרי האריזה, מרכיב היבוא בהם הוא כבד מאוד, אם לא מאה אחוז, וזה כמובן נושא שמשיע ולא תמיד לוקחים אותו בחשבון.

דבר שני שבכלל לא שייך לתחום הזה, והוא נושא ייקור האשראי. רבותי, נושא ייקור האשראי, ואני יכול להגיד לכם בשם "אוסם", ב"אוסם" היקף האשראי הוא בסביבות 150 מיליוני שקלים. 150 מיליוני שקלים כשיש קפיצה של המדד בשלושה אחוז, אני משאיר לכם לעשות את החשבון בכמה זה מסתכם. הסכומים האלה הם סכומים שלא נלקחו בחשבון בעלויות, ואני אומר זאת חד-משמעית.

**אפי אושעיה:** אנחנו כחברי ועדת כלכלה, אין לנו עניין לפגוע בתעשייה משום שאם לא תהיה תעשייה, לא יהיו מקומות עבודה, והמשמעויות על המשק הן ברורות.

סוף סוף הבנתי מה הפתרון. אם בנושא קפה, שבו יש תחרות בין "עלית" ל"אוסם", הפרנק השוויצרי עלה בשלושים אחוז והמחיר בסופו של דבר עלה רק בחמישה אחוזים, זאת אומרת שאיפה שיש תחרות, אפשר להוזיל את המחיר. זה אומר דבר נוסף, זה אומר שכאשר הם רוצים, הם יכולים לספוג חלק מהעלויות, פעם באמצעות משא ומתן כזה או אחר, אבל שזה לא יבוא על-חשבון הצרכן. עובדה שבנושא הקפה הם רצו והמחירים עלו רק בחמישה אחוזים ולא בעשרות אחוזים כפי שהיה מתחייב.

לכן אני אומר שלא כל מה שאומרים כאן הוא בדיוק כפי שמתואר, משום שהיכן שהייתה תחרות, ירדו המחירים. יכול להיות שהקרטל בנושאים אחרים הביא לכך שהמחירים עלו בעשרות אחוזים. בתירס גרגרים עלה המחיר ב-23 אחוז, בשעועית לבנה בעשרים אחוז, זיתים ירוקים ב-23 אחוז, סרדינים ב-22 אחוז והרשימה עוד ארוכה, וזה בתוצרת הארץ.

**משה יאראק:** אני מוחה בתוקף על דבר אחד והוא חייב להיות ברור כאן, ואם יש גם פרוטוקול, הוא יירשם בו. יצא מכתב, ובמכתב הזה מצויינות חברות "עלית", "שטראוס" ו"אוסם", אם אני לא טועה, ותעברו על רשימת המוצרים שמפורטים שם ותסמנו, ואני מוכן לעשות את זה אתכם, בכמה "עלית", "שטראוס" ו"אוסם" העלו מחירים.

**אפי אושעיה:** אתה צודק. זה מופיע במכתב של מר. בירנבאום.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** תחרות בארץ, יש לה השפעה לא רק מבחינת המחיר לצרכן וספיגת רווחים אלא גם מבחינת הלחץ על הספק בחו"ל. אנחנו יודעים שלחברות הרב-לאומיות האלה יש מחירים שונים ואין להם מחיר אחיד בכל העולם. אין כל ספק שהתחרות בארץ משפיעה ולוחצת גם על היצרן בחו"ל.

**יצחק קמחי:** הדברים נשמעו כאן כל הזמן במובלע מצד היצרנים והיצרנים יצאו זכאים.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** היצרנים עצמם אמרו שיש טענות שראוי לבדוק אותן ושמשרד התעשייה והמסחר צריך לבדוק אם שיעור העליה לצרכן - ואני מדגיש, לצרכן ולא לרשת השיווק ולא למיני-מרקט - איננה גבוהה משיעור ההתייקרות במטבע חוץ.

**יצחק קמחי:** בדיוק על זה אני מדבר. זוהי החוליה החסרה כאן. כל הדיון על השוואה בין עלויות של היצרנים לעומת המחירים לצרכן זו השוואה שלא קיבלנו עליה תשובה. אני לא חושב ששמענו עליה שום דבר, גם לא ממכתבו של מר בירנבאום, שחבל שלא טרחו לבוא ולהגיד מה יש להם לומר בעניין או להסביר את העניין כי זה ההסבר שהם צריכים לתת לפער בין מה שהיצרנים אומרים ולדברים שמונחים בפני הוועדה הנכבדה. להשאיר את הדבר בצורה כזאת ולהשוות מין שבאינו מינו, אנחנו לא מתקדמים לשום דבר וגם לא מגיעים לשום מסקנה.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אנחנו נגיע למסקנה. ההיעדרות המופגנת הזאת משיבת ועדת הכלכלה, גם כן מדברת ומדברת בקול רם. אנחנו בוועדת הכלכלה לא יכולים לבדוק, למרות שעשינו בדיקה אקראית שהיא מאוד מאוד מעניינת, אבל בדיקה לעומק יכול לעשות משרד התעשייה והמסחר ולא אנחנו. בסיכומים נפנה אליכם שתעשו את הבדיקה הזאת ותקחו דוגמאות דווקא מהמוצרים שהמחיר שלהם במדד המחירים לצרכן עלה בצורה בולטת ותבדקו מה הנסיבות ומה קרה כאן. אם מחירי מוצר יבוא כמו נס קפה עולים בחמישה אחוזים, אני רוצה לדעת למה המחיר לצרכן עולה ב-25 אחוז ומה קרה כאן. אם כל הייקור של הפח והכל, זה לא סביר. אני חושב שמשרד התעשייה והמסחר לא יכול לעמוד מהצד, ואני חוזר ואומר שאני לא בעד פיקוח, אבל אני בעד אינפורמציה לציבור ואני בעד זה שהציבור יוכל גם להתגונן.

**גדעון עזרא:** לא הייתי נוכח במרבית הדיון, אבל אני מתייחס למה שאמר קודם חבר הכנסת אפי אושעיה לגבי תירס גרגירים בקופסה. יש כמה מפעלים שמייצרים את התירס הזה, ואני שואל מה קרה במחירים של יתר היצרנים. מה שחסר לי בסקר הזה זה השוואת מחירים בין מוצרים דומים, כי זה היה נותן לך אינפורמציה יותר טובה.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** זה אנחנו רוצים שהמשלה תעשה.

**גדעון עזרא:** אני מסכים.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** תירס זה אחת הדוגמאות. תופסים טרמפ על שער הפרנק השוויצרי.

**גדעון עזרא:** הנשים המכובדות שעשו את המחקר הזה, מה שחשוב לדעתי לבדוק את מחיר אותו מוצר בקניונים.

**קריאה:** יש לך השוואה כזאת.

**גדעון עזרא:** זה לא מוסכם. בהזדמנות זו שאתם עושים את המחקר הזה, גם לעשות השוואה כזאת.

**קריאה:** זאת בדיקה, לא מחקר.

**אפי אושעיה:** הבדיקה לא מלמדת על שום דבר, למעט המחירים של המוצרים הספציפיים האלה.

**גדעון עזרא:** אם מחיר התירס עולה, השאלה אם אין הסכמים סודיים בין יצרני התירס למיניהם, הסכמים שאנחנו לא יודעים עליהם.

**היו"ר אמנון רובינשטיין:** אני רוצה לסכם. הוועדה רושמת לפנייה שמהמרכיבים העיקריים של קביעת המחיר לצרכן, איגוד לשכות המסחר והתאחדות הסוחרים לא הופיעו בפני הוועדה בנושא שהוא כל כך חשוב לציבור הצרכנים. זה דבר חמור ביותר והוא מעיד גם על היחס לוועדה והוא גם מחשיד אותם בכך שיש להם מה להסתיר מהוועדה. מה גם שאנחנו רואים כאן נתונים, שעליית המחיר לצרכן לכאורה - ואני מדגיש לכאורה - היא יותר גבוהה בהרבה מעליית המחיר לרשתות השיווק.

אני פונה - ואני שמח שאני מגובה גם על-ידי "עלית" וגם על-ידי "אוסם" - למשרד התעשייה והמסחר, קחו את המקרים הקיצוניים, קחו את זה או מבדיקת המדד, או מהבדיקה שאנחנו עשינו, או שתעשו בדיקה משלכם, ותכדקו מחירים שעלו בלמעלה מעשרה אחוזים. זה מה שאני מציע לכם. תראו אם יש גיבוי עובדתי מבחינת שווי וערך מטבע החוץ שם, או שתפסו טרמפ על הפיחות והגדילו רווחים. הזכירו כאן תירס ודברים אחרים, אני לא רוצה להזכיר שמות של מוצרים ואני מציע שאתם תקבעו את הקריטריונים. אני חושב שמה שהוא מעבר לעשרה אחוזים ראוי לבדיקה, וזה לא קשה לבדוק אלא זה קל מאוד לבדוק.

אני חושב שמשרד התעשייה והמסחר צריך לעשות בדיקה של מצב התחרות בשוק היבוא. אני מדבר בעיקר על היבוא. אם ארבעים אחוז מהמוצרים הם ביבוא, זה הופך להיות כבר חלק מהדבר שמשפיע על כל עקרת בית, על כל משפחה בישראל. צריך לבדוק את העניין הזה, האם קיימת כאן תחרות, האם התחרות מוגבלת, האם יש כאן נתחי שוק גדולים מאוד בידי גופים בודדים. דווקא הדוגמה שקיבלנו מ"עלית" על הנס קפה היא דוגמה מאוד מעניינת. היא דוגמה שבה בגלל המציאות, הפיחות לא רק שבא לידי ביטוי במלואו אלא רק באופן חלקי ביותר. כלומר, אם מצב כזה קיים בשוק הנס קפה, אין שום סיבה שהוא לא יהיה קיים ביבוא מוצרים אחרים שאנחנו מייבאים.

אני רוצה באמת לציין את העניין הזה שלדעתי במקרים כאלה ציבור הצרכנים צריך להגיב גם הוא. אם ישנה העלאה חריגה כפי שאנחנו רואים כאל, העלאה של עשרים אחוז ומעלה, לדעתי ציבור הצרכנים צריך להגיב, והסנקציה שלו תשפיע על המערכת כולה.

**ארז ויגודמן:** יש עוד דבר נוסף שגם הוא חלק מהדיון. אני מסתכל בדאגה רבה על שנת 1999. העלאות מחיר זה לא משהו אוטומטי שמחר משלמים את המחיר הזה. אני צופה בשנת 1999, כתוצאה מהעלאת המחירים, במיוחד החריגות, לשנת גידול חריפה הרבה יותר מאשר שנת 1998. צריכת המזון תרד וזה ישפיע על המחירים, זה ישפיע בוודאי על כל אלה שהעלו את המחירים באופן קיצוני, ואז זה ישפיע על כולנו. לכן האקט הזה שכרגע קיבל ביטוי מידי, עוד רחוקה הדרך מלהסתכל ולסכם אותו. שנת 1999 תהיה שנה קשה, למיתון שהיה יצטרף עוד מימד, ולהערכתי בסופו של דבר בשנת 1999 אנחנו נראה חלק מהתהליך הולך אחורה.

היו"ר אמנון רובינשטיין: זה נושא אחר שלא נעסוק בו. אני מסכים איתך שאם המיתון יימשך, יש סכנות גדולות מאוד

למשק ולחברה בישראל.

תודה רבה.

הישיבה נועלה בשעה 10:30