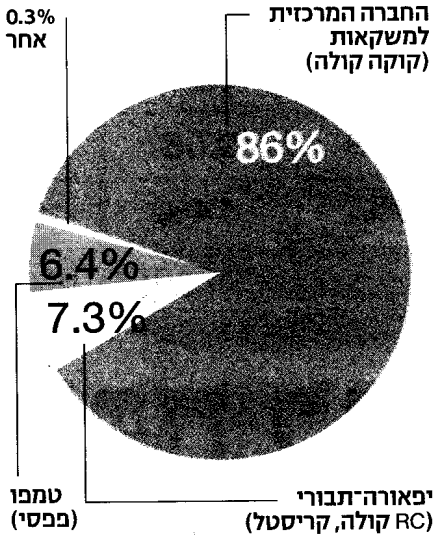


מהפכה חברתית

www.TheMarker.com

נמה צריך לעבוד בשביל קוקה קולה • מאת רותי לוי

נתח שוק משקאות הקולה



מקור הנתונים: נילסן

מספרים שהמחיר לכוס קוקה קולה היה 5 סנטיים. במשך יותר מ-70 שנה, בשברקע מלחמות עולם ותקופות מיתון, מחיר הקולה נותר יציב. החברה דאגה לפרסם כי המחיר נותר ללא שינוי ובכך שמרה עליו מפני עלייה עד 1960. כיום, תרחיש כזה נשמע דמויני. קוקה קולה העולמית הודיעה פעמיים השנה על עליית מחירים.

מהחברה המרכזית לייצור משקאות קלים נמסר: "אריות הצריכה הביתית המובילה בארה"ב היא 12 פחיות ובישראל 1.5 ליטר, כך שהשוואה אינה רלוונטית, ובכל מקרה המחיר לליטר לצריכה ביתית נמוך יותר בישראל. כבריטניה המחיר בידיעה הוא מחיר מבצע. בישראל המחיר המקובל לשש פחיות שלא במבצע הוא 18.60 שקל, לפי סטורנקסט. כשמפחיתים את דמי הפיקדון, שלא חל כבריטניה, מקבלים מחיר דומה למחיר המבצע כבריטניה. כבדיקה שערכנו אתמול יש רשתות בישראל שמוכרות את המוצר ב-19 שקל, ובקניית תריסר פחיות ב-18 שקל לשישייה".

מחיר שישיית פחיות קוקה קולה קלאסיק* (330 מ"ל)



מחירה של שישיית פחיות קוקה קולה גבוה בישראל ב-136% ממחירה בארה"ב וב-57% ממחירה בבריטניה, אך פערי השכר בין המדינות מעמיקים את הפער עוד יותר. בעוד ששכר המינימום בישראל הוא 22 שקל לשעה, בניו יורק מדובר ב-27 שקל לשעה ובבריטניה ב-35 שקל לשעה. הישראלי יאלץ לעבוד בין 40 ל-45 דקות יותר רק כדי לשתות את המשקה הפופולרי.

*המחירים מבוססים על אתרי האינטרנט של 3-5 רשתות גדולות בכל מדינה. בבריטניה חושב המחיר לפי שמיניה ללא מבצעים

"הירידה במחירי המזון בעולם לא הגיעה לצרכן הישראלי"

דרור שטרומ: "בעוד שבעולם מחירי המזון עלו בעקבות המשבר ב-2008 וירדו לאחר מכן, אצלנו הם המשיכו לדהור כלפי מעלה". עדי צים, מבעלי מחסני כמעט חינום: "הספקים הם מונופולים. למה, למשל, לא נותנים לי לייבא קורנפלקס של אסם שבפולין עולה רק 8 שקלים?"

על ההגבלים כך שיוכל לפעול באופן מתמשך ודינמי מול התאגידים, שמתאימים עצמם מחדש לרגולציה. "ההגנה על התחרותיות בנויה על בלוק אחד, שהוא הממונה על ההגבלים ועל בלוק שני, שהוא רפורמות. הבעיה היא שלאחר המלצה על רפורמה השוק מגיב לכללים החדשים ומוצא נתיבים להגיע לאותן תוצאות כלכליות שהרפורמה ניסתה למנוע. לכן, ההמלצה של ועדת טרכטנברג היא להקים בתוך הרשות להגבלים צוות תחרות, שיוכל להגיב לשינויים בשוק ולהתאמת שנעשות".

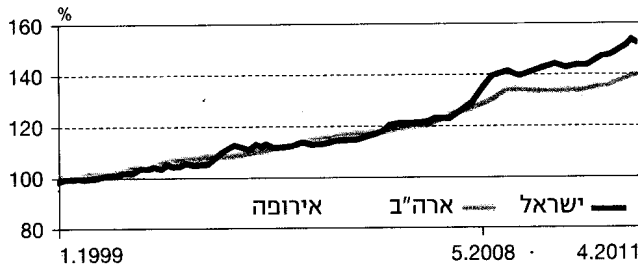
שטרומ התייחס ברבריו גם להמלצות ועדת הריכוזיות, שפורסמו לפני כחודש. הוועדה הציגה שורה של רפורמות בנוגע לממשל התאגיד, שעשויות לחזק את בעלי מניות המיעוט על חשבון בעלי השליטה בפירמידות. שטרומ טען שהניסיון להשתמש בממשל התאגיד לפתרון בעיית הריכוזיות הוא מוטעה. "העניין הזה לא מפרק את הריכוזיות המשקית. האינטרס של בעל מניות מיעוט הוא דווקא לא להגביר את התחרות בענף מסוים, כדי למקסם את רווחי החברה שבה הם מחזיקים במניות מיעוט", טוען שטרומ.

"המבנה התחרותי של השווקים הוא שקובע את רמת הביצוע שלהם. הוא משפיע על כמות ועל איכות המוצרים, המחירים, רמת החדשנות והיצירתיות, יעילות הענף והקצאת משאבים נכונה", הסביר שטרומ. "מבנה של שוק תחרותי אינו מצב טבעי שקורה מאליו והניסיון מראה זאת. לכן, צריך להפוך את הממונה מגוף מגיב לגוף יוזם, שיוכל לפתוח שווקים לתחרות. כל עוד אין חוק פרד אקטיבי, שמאפשר לממונה לפזר את מוקדי הכוח המרוכזים בידי 80 מונופולים - לא נוכל להגדיל את התחרות".

לדברי שטרומ, הממונה חייב לפעול לפירוק לא רק של המונופולים הגדולים, אלא להתמקד דווקא במונופולים הקטנים האזוריים. "חלק גדול מתשומת הלב נתונה דווקא למונופולים הגדולים - אך מה על המונופולים הקיימים באזורים ספציפיים? שאל. "למשל, כל הדרך לירושלים יש רק תחנת דלק אחת. באזורים מסוימים יש ריכוז של רשת שיווק או בלעדיות בבעלות על קניונים. המונופולים ברמת השטח לא מפוקחים".

עוד הדגיש שטרומ את הצורך בחיזוק כוחו של הממונה

המחירים בעולם התייצבו, בישראל המשיכו לעלות



מחירים. אם יורידו את המיסוי ואת המכסים - היצרנים, שהם גם היבואנים הגדולים, ירוויחו יותר ולא יורידו את המחירים", אמר. צים הוסיף שיש לפתוח את השוק ליבוא מקביל, כך שרשתות השיווק יוכלו גם הן לייבא מוצרים שכבר מיובאים ארצה ולהתחרות בספקים הגדולים. "אם היו מאשרים יבוא מקביל, כל המחירים היו נופלים ב-50%. חייבים לפתוח את היבוא באופן חופשי, כך שאני אוכל לייבא קורנפלקס של אסם, שאני קונה אותו בפולין ב-8 שקלים ונמכר בישראל ב-30 שקל".

שטרומ, שכיהן כראש הרשות להגבלים עסקיים ב-2001-2006, טוען שלא תושג תחרות במשק עד שלממונה על ההגבלים תהיה היכולת לפעול באופן אקטיבי לפירוק המונופולים.

המזון ציין שטרומ, שהיה חבר בצוות הגברת התחרותיות בוועדת טרכטנברג, כי תחום זה מאופיין בכך שלאורך השנים רמת המחירים עלתה בעוד שהכמות המוצעת לצרכן קטנה. "זו בעיה של תחרותיות ומבנה ענפי. התחרות משובשת", אמר שטרומ. "הרווחיות של יצרני המזון היא עצומה לעומת רשתות השיווק. בעוד שבעולם מחירי המזון עלו בעקבות המשבר ב-2008 וירדו לאחר מכן, אצלנו המחירים עלו ולא ירדו. המחירים דהרו מעלה. היצרנים שומרים על הרווחיות שלהם על חשבון רשתות השיווק".

עדי צים, מבעלי רשת השיווק "מחסני כמעט חינום" שנכח בכנס, חיזק את דבריו של שטרומ. "היצרנים הם מונופול שמקשה על רשתות השיווק להוריד

מאת ערן אזרן

"אני חושש שהממשלה תמסמם חלק מההמלצות של ד"ר טרכטנברג. הוועדה שהמלצות אינן מאושרות במקשה אחת אלא בחלקים עלולה להביא לכך שחלק לא ייושמו, ובראשן חיזוק כוחו של הממונה על ההגבלים העסקיים - כך אמר אתמול דרור שטרומ, לשעבר הממונה על ההגבלים ומי שכיהן כחבר בוועדת טרכטנברג. שטרומ נשא דברים בכנס "התחרות במשק הישראלי", שהתמקד במאפיינים ובכשלים של ענפי התקשורת, המזון והקמעונות, ובהשפעת הרפורמות של ועדת טרכטנברג ווועדת הריכוזיות על שוק ההון. הכנס נערך כיוזמת חברת קשרי משקיעים, בהנהלת רוני גבריאלוב.

"במערכת הפוליטית קיימת הבנה שנושא התחרות במשק הוא קריטי ושאם הוא לא יטופל יהיה נזק עצום למשק", אמר שטרומ. "המדינה נמצאת כעת בשעון חול לקראת בחירות, ואז לא תהיה יכולת להוציא לפועל מדיניות בשל שיקולי בחירות. יישום ההמלצות תלוי במידה רבה בלחץ שיופעל על הממשלה". בהתייחסו לתחרות בענף



דרור שטרומ

תצלום: איל סולאק