



### תרשומת שיחה

עורכת התרשומות: [REDACTED]

נושא: שרן הנבקר

תאריך: 20/10/14

שעת שיחה: 14 30

שוחחתי עם: חנוך כדירי

תפקיד ומקום עבודה: מנהל בית מטבחים רה"ט

מספר טלפון: 057-4200155

### פירוט:

[REDACTED] מה קצב השחיטה היומי שלכם?

חסין: מתרכזים בשחיטה למגזר הנקומי שלנו, הכדואי. גם לאתיופי וגם קצת יהודים

[REDACTED] אתיופי זה לא חלק מהמגזר היהודי?

חסין: האתיופים שוחטים לפי קס ולא לפי רב. הם מחליטים לפי מראה חיצוני וקובעים אם כשר או לא, קונים ושוחטים. הם נוקפים שיהיה להם קשר עם השוחט. הם מביאים את השוחט לבית המטבחיים ושוחטים, אני רק עושה להם את העבודה ומחלק לחתיכות. יש קסים אתיופים שמעניין אותם כשרות ואז גם בודקים ריאות. רוב הקסים לא בודקים ריאות, 90% מהם לא בודקים.

[REDACTED] אז רוב הקסים לא רוצים לראות תעודת כשרות אלא בודקים בעצמם?

חסין: כן. השיטה שלהם זה ליקח שלהם מעביר סבין וזה הכול

[REDACTED] כמה אחוז מהמכירות שלם הולכות למגזר האתיופי?

חסין: [REDACTED] אבל אורווה

אני מקבל אישור רבנות, מחכה לתעודת הכשרות.

[REDACTED] כמה זמן מחכה?

חסין: למעלה משמונה חודשים. הגיע אצלי רב, בדק את המשחטה והיה בסדר גמור, אבל לא נותן לנו תעודת. אחרי שהבאתי עוד, הרב טען שהשוחט צריך לבוא שוב, טען שזוהי עקוזה לא בסדר, שיצאה הרבה נבלה, שהצתקן הזה הוא בעיה. הבאתו את השוחט והשוחט אמר שהיה בסדר גמור וגם כתב מכתב לרב יעקב סבג מהרבנות הראשית בירושלים. אז הרב סבג אמר שהוא יבוא עוד פעם, אז הוא אמר להגיד לי סוף החודש או עד אמצע החודש הבא ואז נקבל ונעודה

[REDACTED] נממה נרבע והעכבה וזה לא נתי?

רח"ע ועולמו 4, תד. 34281, ירושלים 19134102 טלפון: 102-5458504 פקס: 02 5458555/222

476295



חסין: יש משהו שלא רוצה שאעבוד. אם מראש הייתי מפעיל עורך-דין היה לי מזמן אישור. אני בדרום וכל האוכלוסייה בדרום יפגעה מזה שהמשטרה לא כשרה ושיש רק משטות בצפון. מי שיש לו פה בדרום עגל הולך עד: דבאח, אדום אדום או חיפה. אם היתה לי כשרות היו באים אלי במקום נסיעה של שעותיים עם ב'זמה. לדעתי מעורבים בעיכוב הזה בתי מטבחיים. 90% אני בטוח.

אז זה משהו טכני שמעכב, אין מניעה מבחינת התשתית של בית המטבחיים להפוך אותו לכשר!

חסין: לא.

כמה ראשי בקר אתם שור טיס היום!

חסין:

חסין

חסין: אנשים לא רוצים שאני אהיה כשר. השקעתי פה מאות אלפי שקלים על הציוד שברבנות רצו, ציוד הכשרה ובד'קה, מזגנים, ריהוט. זה הכול חרבנות רצתה.

אז השוחט אישר לכם שהכול בסדר בכפוף לזה שתקנו את כל הציוד הזה!

חסין: הוא בא לפחות ארבע פעמים באופן רשמי. הוא בביקור הראשון רצה חדר הכשרה ואז עשינו וכך הלאה. בביקור האחרון אישרו לנו בעל-פה ותיכינו לאישור ואז הוא טען שהעקידה לא היתה בסדר.

מאיפה אתם קונים את הגלים?

חסין: רק ממגדלים ישראליים! זה במקור מיבוא זה עגלים מהארץ.

עגלים אוסטרליים או איו ופיים?

חסין: אני מתעסק בשחור-לבן מאוסטרליה אין לדעתי שחור-לבן שמגיעים. זה מגיע מליטא, לטביה, הונגריה, רומניה. הם יוצר זולים ואין להם כשרות ואותו לא מעניינת הכשרות או קונים גם אם הריאות שלהם דפוקות.

מהארץ אתם גם קונים שחור-לבן?

חסין: הרוב כן. פרות מרעה עילות בארץ הרבה כי הבשר שלהם טוב ואחוז הכשרות גבוה יותר. אז המחיר הוא יותר ולכי אנחנו לא קונים. את זה קונים מי שמתעסק עם ב"צ.

יש לכם הסדרי בלעדיות או עדיפות עם הספקים שלכם של העגלים?



חסיין: לא, אין דבר כזה, זה שוק פתוח. יש מי שבא, סוגר על מחיר. עוד מעט כשאהיה כשר אצטרך לספק עגלים חלקים ואז אוכל לסגור עם המגדלים שלהם.

מה המעמד של דבאח ותנועה כמפטמים?

חסיין: אחד מהם מסי' 1. שניהם יחד עושים בחודש 9-4 אלפים, שניהם ביחד בשנה עושים למעלה מ-100 אלף וכל השאר הם קטנים.

מה המעמד שלהם לא כבתי מטבחיים אלא כמפטמים?

חסיין: אלה שני כרישים שהשוק בידיים שלהם. הם המגדלים הכי גדולים, את רוב הסחורה הם שותפים בארץ. אם הם לא מגדלים אז משהו מגדל בשבילם. הם נלחמים ביניהם ובסוף משהו יפסיד. אני לא יכול להיכנס לסרט הזה.

אבל אתה כן רוצה להיכנס לשוק הכשר ואז תהיה בתחרות יותר קרובה איתם, לא?

חסיין: יש קצבים שלא טוב להם באדום אדום ויכולו לחסוך בשחיטה אצלי, במקום להגיע לצפון במיוחד ואז אולי יוכלו להתחרות בשוק. בינתיים תופסים אותם בגרון בדבאח, תנובה וחיפה, אז לקצבים היום אין ברירה. אצלי הם יוכלו לקבל שירותי שחיטה ב-30% פחות. מול תנובה כשאתה עובד איתם אתה שובי שלהם. נניח להם עוד בית מטבחיים, הם יכולים להתרחק מהצל שלה.

מכמה מגדלים אתה יכול לקנות תיאורטית עגלים מפוטמים?

חסיין: בן [redacted] עגלים אני שומע היום בשבוע וזה בדיחה. צריך לסגור כשאני אהפוך לכשר את מספר המגדלים שאני עובד איתם לעו [redacted] מגדלים. במקור [redacted] צרי [redacted] מגדלים, כדי שלקצבים שלי תהיה סחורה.

כמה יש בכלל?

חסיין: יש [redacted] אולי. נראה לי שדבאח ואדום אדום מוכרים גם את העגל לקליינט וגם עושים לו את השירות, אז הם נרוויחים גם כיבואנים וגם כבתי מטבחיים.

קליינט זה הקמעונאי?

חסיין: זה הסוחר שמוכר לקצב.

אילו מאפיינים של העגל חשובים לכם כשאתם בוחרים אם לקנות עגל או לא?

חסיין: לא אכפת לנו כל עוד העגל יש בשר.

אחוז בשר גבוה?

חסיין: כן. מלא ולא חולה. לא אכפת לי מאיפה הוא הגיע, העיקר שיש בו בשר. מי שאכפת לו מאיזה ארץ זה הבדי"צ. השוק פוצץ בטרף.

יש איכויות שונות מבהמות הזנים של העגלים?



חסין: כן, בטח. יש שרולקה שאני הרבה בארץ ועוד אחד זה לימוזין, שגם מצליח לשים על עצמו הרבה בשר ואין בו הרבה עצמות, 60% עצמות ובשר לעומת 50% בעגלים הרגילים. מעורב זה שלישי ואחרון חביב זה שחור-לבן שבא מאמא שנותנת חלב. זה הסדר של האיכויות. שחור-לבן הוא הכי זול. שרולה לא נמצא כל כך בארץ וגם לא לימוזין. 80% ממה שבא זה מעורב. מגיע בעיקר מאוסטרליה. מגיע גם טוהעדר המקומי, עדר הבקר לבשר, אבל זה אולי 5% ממה שמגיע מאוסטרליה.

איך האיכות של העגלים נ. אוסטרליה לעומת העגלים מאירופה?  
חסין: באוסטרליה זה עגל חזק, אין לו בעיות ריאה.

מלבד הכשרות מה נחשג: בשר יותר איכותי?  
חסין: זה בסוף אותו אוכל. מוז: שאכפת לסוחרים פה הוא אחוז הכשרות. זה מה שחשוב להם. בעגלים לא חשובות האיכויות

מה עולה יותר, עגל אוסטרלי או אירופי באותו משקל?  
חסין: אוסטרלי, כי יש לו כשרות יותר גבוהה.

מה ההפרש?  
חסין: בי לבהמה זה אירופי שחור-לבן. אירופי מעורב עולה לק"ג, אירופי ומקומי שחור-לבן עולה לק"ג ואוסטרלי מעורב זה לק"ג.  
יש הבדל באחוזי הכשרות: בין עגל מקומי לאירופי?

חסין: מרעה חי בארץ זה האחד הכי טוב והאוסטרלי אפילו עוד יותר טוב, בקצת, ב-5%. אבל אין הרבה עגלים בארץ למרעה, יש עיקר לחלב.

בעגל שחור-לבן בארץ אווזי הכשרות נמוכים?

חסין: כן, זה הכי נמוך, אחר כך האירופי ואז האוסטרלי ועד הבקר למרעה.

אמרת בתחילת השיחה שיש לך גם לקוחות יהודים. אלה לקוחות שלא מעוניינים בתעודה?

חסין: זה עולה להם פחות. אני הולך למושב, לוקח עגל, מביא שוחט, זה לשימוש ביתי, לא לשימוש מסחרי. זה בעיקר לק"א את החגים.

אז זה היקף קטן?

חסין: כן. ברגע ששוחט מסין. אשלם פעמיים על הבשר, קונה בדרום עגל, שוחט בצפון וחוזר עם הבשר לדרום, זה עולה לו הרבה. אני אחסוך לו את הנסיעות ואתן לו שירותי שחיטה יותר זולים. בלי הנסיעות גם הוא יכול לחסוך לעצמו יום וחצי עבודה.

יש לך בלעדיות או עדיפות מול הלקוחות שלך?

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 31281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



חסין: אני מתעסק בשירותי שחיטה, מיישמו מביא לי עגל, מביא לי X כסף כדי לשחוט, הוא הולך ישירות.

כלומר אתה לא קונה ממנו את העגל אלא רק מספק שירותי שחיטה ואז תבשר חוזר אליו? חסין: בדיוק.

אבל אמרת קודם דוגמאות: לזה שאתה קונה מנגדלים עגלים? חסין: אני קונה אבל לא לעצמי. נניח לבן אדם יש חתונה והוא רוצה שני עגלים, אז אני מרים טלפון למגדל, קונה ושוחט בשבילי. לא מרוויח מזה כלום. אז הפעילות המסחרית עו"ך זה רק שירותי שחיטה?

חסין: כן. לא יכול להמשיך ענו זה כשהמחיר של החלק האחורי הוא [redacted] לא מעניין אותם כשרות. מחר יבוא דבאח ויגיד ללקוח שעולה לו 21 ש"ח. איך אני יכול להתחרות ככה. את כל הבררה, השאריות, שיוצאת לזרם בשחיטה הם מוכרים כמעט במחיר עלות במגור שלנו. אז אני לא יכול לשחוט, טריפה אמכור במחירי עלות. אז אני לא יכול לפרוש כנפיים בלי לשחוט כשר. בשר חלק אוכל למכור [redacted] בשר לא כשר ימכור [redacted] והאיטליז ימכור [redacted] אתה מבין איזה פערי מחיר יש פה וזה על אותו חלק בבקר, כשר [redacted] לא-כשר [redacted] על הקדמי מרוויחים הרבה. הבד"צים מקבלים הרבה כסף ולא מוציאים הרבה חלק, אז השוק מוצף בטרף ואין בו הרבה בשר כשר או חלק. זו הבעיה.

מה המעמד של תנובה ושל דבאח בשוק הלא כשר, האם רוב המכירות הן שלהם? חסין: הם שורפים אותו. אני לא מעו לשחוט ולמכור באיטליז כי עולה שם טרף פתות ממה שאני מוכר. זה מתחת לעלות שלי. יש אותם ויש את כתי המטבחים האחרים. הם מציפים את השוק הלא כשר. אפשר להגיד שעיקר הבשר הלא כשר הוא של דבאח ותנובה.

האם יש בלעדיות בין הנה דבאח לבין רשתות שיווק כלשהן? חסין: נראה לי שלא. זה בגלל וזמחירים לדעתי שהם תופסים את רוב השוק. השאלה אם כשתהיה נהר, תצליח להתקשר גם עם רשתות שיווק, אם לא יהיו הסדרים של תנובה ודבאח עם הרשתות שיווק, את זה ממך.

חסין: לדעתי לא תהיה בעיה לפנות לרשת שיווק, אבל לכל רשת יש את החותמות שלה עם הרב שלה.

אז צריך לעמוד בדרישות המיוחדות שלה? חסין: יש לנו חותמות של רבנות: ת"א ומחכים לאישור של הרבנות הראשית.

יש מבחינתך מלבד הכשרות עוד חסמים כדי להיכנס לשוק הכשר?



חסין: לא, גוש דן זו הרבנות שאני נמצא בה, רבנות תל אביב. שחטנו שם כמה פעמים ואז ברבנות הראשית אמרו שנחכה, עם כל הציירת. ברגע שאתחיל לעבוד כשר אז רבנות ת"א תכתוב מכתבים לכל הקצבים שמביאים סחורה לתי"א עם אישור שבית מטבחים רהט הוא בסדר, שהוא מנוהל ע"י רבנות ת"א ואפשר לעבוד אי.נ. ואז מתחילים לעבוד.

אז אתה לא רואה שתהיה לך בעיה להתקשר עם לקוחות גדולים?

חסין: עכשיו הרחבתי את בית המטבחים ואני מוכן שקצב גדול יוכל לצאת עם הבשר בוואקום.

יש לך אישור להמשך עיבוד?

חסין: הקמתי מבנה מול בית המטבחים שבו הבשר יוצא בקרטונים, בוואקום ואז אני אהיה כמו תנובה ודבאח ואוציא גם חבילי בוואקום, הולך להיות כמוהם רק יותר קטן.

קיבלת כבר אישור לחמש? עיבוד מהשירותים הוטריריים?

חסין: זה באחריות משרד הבריאות. במשרד הבריאות אומרים לי שברגע שאשלים את המבנה הזה אקבל את האישור לצאת לזואקום. מאמין שב-3-4 חודשים הקרובים זה יקרה. יש לנו בעיה של קיבולת חשמל, צריכים להוציא עוד שנאי ועמוד חשמל שכבר הזמנו ואז הצסק יעבוד ויוציא בשר חלק, מוכשר ובוואקום.

מה עם להוציא רישיון כונית מטבחים תעשייתית?

חסין: כשהכמות תעלה, נראה לי שישמחו לתת לי את הרישיון ובית מטבחים תעשייתית, שיהיה עוד בית מטבחים כזה. ככה אני מעריך.

האם אחד הקריטריונים לקבלת רישיון כזה זה לשחוט מעל כמות מסוימת?

חסין: לשחוט יותר ואקבל תעשייתית. אבל מה זה ייתן לי כבר, פחות בדיקות מעלה?

כן, זה לא משמעותי?

חסין: אבל אומרים עכשיו שיבטלו בכלל את בדיקות המשנה.

ואם לא יבטלו תעשה את הרישיון?

חסין: אתה יודע מה זה 20 אג' - זה להוריד ללקוח, בלי בדיקות משנה! אני אקח את האישור הזה. בוא נלך על 1,000 בחודש.

אבל אם אתה אומר שחריף לקבלת הרישיון הוא ראש בחודש ואתה במקסימום אמרת שיכול לשחוט אני - תקבל את הרישיון?



חסיין: אני לא פתחתי את החוקים או לא ידע מה הרף. אבל גם שיכרו אותי קודם בשוק. אני אומר שאם לא יתנו לי אישור כניסות, הם יצטרכו לשלם את כל העלויות שלי. אבל אמור להגיע אחרי החגים, לבדוק רק את עניין העקידה, כי כל השאר כבר מאושר, ואז לאשר אותי.

האם אתה רואה בספק של בשר קפוא כמתחרה שלך?

חסיין: כן, יש כאלה שמביאים בייד קפוא מיובא, מפשירים ומוכרים כטרי ואז הלקוח לא יודע, כי זה זול.

זה מתחרה עם הבשר הטרי שאתה מוציא?

חסיין: כן

המחירים של שניהם דומים?

חסיין: לא, אולי. אנשים יכולים לזהות את זה, אבל עושים את עצמם אהבים. הם מרוויחים בשקלים בודדים על בשר טרי אבל עשרות שקלים על הבשר הקפוא, כי העלות שלו הרבה יותר נמוכה. יש גם כאלו שמבריחים את זה מהשטחים בדרך לא דרך וזה לפעמים מגיע בסוף למסעדות הכי נחשבות.



### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:



נושא:

שי"ן חבקר

תאריך:

11/2/15

שעת שיחה:

שוחחתי עם

עמ"ן אלקדירי

תפקיד ומקום עבודה:

מנהל שיווק של בית מטבחים רהט

מספר טלפון:

053-4200264

### פירוט:

ב-11/2/15 התקשר עמ"ן אלקדירי וביקש לשלוח אליו את הפקס של דרישת הנתונים, בטענה שדרישת הנתונים לא הגיעה אליו, לא בפקס ולא בדואר. ציינתי בפניו שב-21 בינואר שלחתי אליו את הפקס וקיבלתי ממנו אישור שהוא התקבל. בתגובה הוא טען שאינו זוכר זאת ושאלו העביר את הפקס למישהו אצלם בחברה, אבל ביקש בכל מקרה לשלוח אליו שוב את דרישת הנתונים, כדי לוודא שיש להם זאת כל תוכן הדרישה.

חזרתי אליו כעבור מספר דקות וצינתי שלבקשתו אשלח אליו בשנית את הפקס, אך שהתאריך האחרון למענה לדרישת הנתונים הוא התאריך הנקוב בדרישת הנתונים המקורית, שהוא 21 בפברואר. בנוסף, אמרתי שאני זמין בטלפון לכל שאלה או בירור שנדרש מצידם במסגרת המענה לדרישת הנתונים. עמ"ן הביע הזכמה לדברים.

שלחתי אליו את הפקס ב-11/2/15 וקיבלתי אישור ממנו שהתקבל. טען שיעבוד על זה וישלח לנו תוך כמה ימים את המענה.





## תרשומת שיחה

עורכת/ת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 24/2/15

שעת שיחה: 11:50

שותחתי עם: חנוך כדירי

תפקיד ומקום עבודה: סנוכ"ל בית מטבחים רהט

מספר טלפון: 053-4200265

## פירוט:

[REDACTED] מה קורה עם המענה שלכם לדרישת הנתונים? דיברתי עם עידו והוא אמר שאתה מטפל בזה. המועד האחרון למענה כבר עבר לפני שלושה ימים.

חסין: מנסים אצלו לשחזר את הכול, כי זה יותר משנה אחורה להביא נתונים של כל השחטות. אנחנו עובדים עם אנשים פרטיים שקונים בשביל חתונה. יש לנו שלושה-ארבעה סוחרים וכל השאר הולך לשחיטה פרטית, לחתונה או, לא עלינו, ללוויה. נניח בא משהו שרוצה שאשחט לו בשביל חתונה של בן שלו ואז זה פרטי.

[REDACTED] אנחנו מתרכזים יותר בשחיטה מסחרית, אז תקבץ בבקשה ביחד את כל הנתונים של השחיטה הפרטית. אנחנו בכל זאת חייבים לעבוד עם לוחות זמנים, אם יש מועד ואתה לא עומד בו, אז תתקשר ותבקש ארכה. לא יכול להתעלם מזה.

חסין: בסדר. יש לי בסך הכול ארבעה סוחרים והשאר זה אנשים פרטיים.

[REDACTED] אז באיזה מצב המענה כרגע?

חסין: עברנו על כל השחטות מ-2013 ועד היום.

[REDACTED] בוא נעבור על הדרישה שאלה שאלה ונראה אם הכול מובן.

חסין: בסדר, עוד שעה-שעתיים, בשתיים.

[REDACTED] אני אתקשר אליך ב-14.



### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 24/1/15

שעת שיחה: 1:45

שוחחתי עם: חסין כדורי

תפקיד ומקום עבודה: סמוכ"ל בית מטבחים רהט

מספר טלפון: 053-4200765

### פירוט:

חסין: אני רוצה להגיד לך כמה יברים על העסק שלנו. העסק שלנו שחט בשלוש שנים [REDACTED] בחדש זה [REDACTED] בית המטבחים הוקם בגלל המגזר הבדואי, שמגיע לו בית מטבחים. אבל כרגע רק [REDACTED] בדואים משתמשים בבית המטבחים שלנו והיתר נשים שחיטה שחורה. עד היום אני גוסס. יש לי שלושה סוגי לקוחות. הסוג הראשון הוא שיש לי [REDACTED] סוחרים אתיופים ששוחטים לעדה האתיופית ומוכרים. הם באים 10-15 איש, מביאים את העגלים.

הם מקבלים ממך שירותי שחיטה!

חסין: כן, אלה 4-6 אנשים עונתניים בעדה ומשיגים את הבשר. הסוג השני הוא שיש עוד ארבעה איטלונים שהם שלושה בדואים ויהודי אחד ממושב ששוחטים בשביל האיטלונים. הם מביאים את העגלים ואני עושה להם רק שירותי שחיטה. הסוג השלישי הוא שמגיעים אלי 5-7 אנשים בשבוע שבאו בשביל לקנות בשר לחתונה או לאכל.

הם מביאים איתם את הזגלים!

חסין: כן, אני מה שאני עושה זה שירותי שחיטה.

בוא נעבור על השאלות. שאלה 1 שואלת על כושר הייצור שלכם. שאלה 2 שואלת אם חלו שינויים מאז 2012 בכושר הייצור שלכם.

חסין: [REDACTED]

זה השפיע על כושר הייצור שלכם?

חסין: [REDACTED]

אם היו שינויים, תסוין בדיוק מה היו השינויים ולמה הם גרמו בתשובה לשאלה הזו. שאלה 3 עוסקת ביבוא עגלים פח"ל

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



חסין: בחייל לא התעסקנו בכלל. אנחנו רוצים לגדול אבל יש הרבה זאבים בדרך.  
אז תכתבו שהשאלה הזו לא רלוונטית לכם כי אתם לא מייבאים בכלל עגלים מחייל. שאלה  
4 עוסקות בשירותי שחיטה.

חסין: זה מאה אחוז אני, מה שאני עושה.

מבקשים לקבל נתונים על שירותי שחיטה פר רבעון, פר לקוח.

חסין: יש לי [REDACTED] כי אני שוחט אבל כל בן אדם  
שיש לו חתונה.

האם אתה יכול לבדוד את הלקוחות המסחריים ולדווח על כל אחד מהם בנפרד ואילו את  
הלקוחות הפרטיים האלה לקוף יחד?

חסין: יש [REDACTED] סוחרים אתיופים שאני שוחט להם בשביל [REDACTED] יש [REDACTED] קצבים  
והסוג השלישי זה עונת השחיט'ת - זה כמה אלפי לקוחות. כל עגל זה חתונה.

אז תקבץ את כל הפרטיים יחד.

חסין: בסדר

העמודה הבאה שאנחנו נואלים בטבלה של שאלה 4 היא לגבי סוג הבקר. יש לכם נתונים על  
זה?

חסין: יש לי הפרדה בין פרות וזגלים.

בסדר. מה עם כשרות?

חסין: יש כשרות אתיופית וכשרות בדואים.

אני שואל על כשרות מוכרות של רבנות או של בד"צים.

חסין: אני מתעסק כבר שנים עם הכשרות. הרבנות מוצאת כל פעם סיבה לפסול אותי ולא  
רוצים שאתחיל לעבוד. בעסקי וזוהר ברבנות יש הכי הרבה בלגן. אנשים בסביבה משלמים ובתמורה  
לא נותנים לאנשים את השירות. הפעלתי מעכשיו עורך דין.

אתה נמצא מול הרבנות בהליך משפטי?

חסין: אני רוצה להביא את הרבנות לתביעה.

אז לא תבעת אותם עדיין?

חסין: אני נגדם עכשיו עם עורך דין שאוסף נתונים. אם לא יתנו לי כשרות, אנחנו נתבע אותם על  
כל השנתיים האחרונות ועל כול הציווד שקניתי בשבילם. לא אוכפים כחוק שחיטה שחורה [REDACTED]  
80% שוחטים שחיטה שחורה ואף אחד  
לא רוצה לאכוף את החוק. גלי משחטת עופות שיש לי הייתי קורס. יש לי משענת של משחטת  
העופות שאני שוחט בה טוב ויש לי קצת רווחים ממנה אז אני מממן את בית המטבחים.

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



אז אתה אומר כרגע שאין לך בשרות. אז כל מה ששחטת מאז 2012 הוא לא כשר?  
חסיין: לא היה לי כשר. יש לי משהו ממושב פדויים שבא עם רב ושוחט ואז הרב מחשיב את זה ככשר, אבל בספרים הוא לא רב.

אז בשוק זה לא נחשב לכשר?  
חסיין: לא נחשב.

אז גם מבחינתנו. צורת הדק זה עוד פילוח שאנחנו מבקשים לעשות בשאלה הזו.  
חסיין: אני נותן את הבשר בארבע רבעים, הכול ברכעים. אין לי פירוקים ואין לי ואקום, גם לא שמיניות. מה שאני עושה, אני שוחט את העגל, פורס לרבעים ומוכר אותו. לפעמים בן אדם נתקע, אז הוא יכול להוסיף כדי לפרק את זה, בשאר הפעמים זה רבעים.

לאילו חלקים אתה מפרק את הבשר אם משלמים לך עוד?  
חסיין: כשבן אדם תקוע ולא יכול לפרק, הוא מוסיף כסף כדי שאוריד את כל העצמות. אלה התיבות יותר קטנות.

יש לכם אישור לעשות פירוק כזה?  
חסיין: בגלל שנתפסו אנשים שפירקו בשר בחוץ, נגיד מתחת לעץ, אז יש לי אישור כך שבמקום שאתיפוי שרוצה לפרק את הבשר מתחת לעץ, אז נתנו לי אישור לפרק את זה פה, ולא במקומות שאסור לפרק.

מי נתן לך אישור לזה?  
חסיין: יחידת הפיצוח של המשכרה יודעת את זה, גם הרופא הווטרינרי הראשי יודע שלאתיפויים אני מפרק במקום. הם לוקחים זאת הבשר ומעבירים ישר לסיר.

הסוחרים האתיופים לא מוכרים לחנויות את הבשר?  
חסיין: לא, מוכרים לחנויות, לבצים פרטיים. יש לי ארבעה איטליונים שמפרקים אצלם.

אז כשמדובר על לקוחות וורטיים ולא מסחרים אתה יכול לפרק?  
חסיין: יש לי אישור לזה של הרופא הווטרינרי הראשי, כשמדובר בצריכה עצמית, ככה קוראים לזה.

אז אתם לא מוכרים בכלל בשר, מספקים רק שירותי שחיטה?  
חסיין: כן.

אז שאלות 5-8 לא רלוונטיות אליכם. תצינו לגביהן שאתם בכלל לא שוחטים עגלים שלכם, אלא מספקים רק שירותי שחיטה. לגבי שאלה 9, אנחנו מבקשים בה רשימה של רישיונות שבהם מחזיק בית המטבחיים.



חסיין: יש לי אישור של השירותים הווטרינריים ואישור עסק. זה מה שיש לי.

אישור יצרן ממשרד הבריאות?

חסיין: אנהנו-לא מעבדים את-הבשר-אז-אנהנו-לא צריכים-אישור-יצרן-ממשרד-הבריאות, אנהנו-מפרקים רק ללקוחות פרטיים.

שאלה 10 עוסקת בתעודות כשרות ואם אין לכם אז זה לא רלוונטי. שאלה 11 מבקשת שתעריכו כמה ק"ג בשר כשר או חלק או טרף אפשר להוציא מזני עגלים שונים.

חסיין: אם אני מעריך לגבי הכינוי אני טועה, לא התחלתי את זה.

תנו הערכות רק על מה נ"ש לכם מושג. מתי תעבירו לנו את המענה?

חסיין: עכשיו מכין הכול ומביא וגמאות. מעביר הכול עד יום ראשון.

אם יש עוד עיכובים דברו זיתי לפני.

חסיין: בסדר.



### תרשומת שיחה

עורכת/ת התרשומות: [REDACTED]

נושא: שו"ת הבקר

תאריך: 4/2/15

שעת שיחה: 10:15

שוחחתי עם: תס"ן כדירי

תפקיד ומקום עבודה: סמנכ"ל בית מטבחים רהט

מספר טלפון: 057-4200: 65

### פירוט:

מה קורה עם המענה שלכם לדרישת הנתונים?

חסין: אני מכוש מוצטער, אני זוגיך לסיים את זה עד סוף היום. ריכזתי את זה, רשמותי לי את זה הכול ביד ואעביר את זה למחנה. אשלח לך עד 1-2 בצהריים.



### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שונן הבקר

תאריך: 1/6/15

שעת שיחה:

שוחחתי עם עובדיה חזן

תפקיד ומקום עבודה: מבעלי האחים חזן שיווק ומסחר בשר בע"מ

מספר טלפון: 050-5367 193

### פירוט:

[REDACTED]: האם אתם מקבלים היום שירותי שחיטה מבתי מטבחים?

עובדיה: כן

[REDACTED]: אצל מי אתם עובדים?

עובדיה: דבאח

[REDACTED]: למה רק אצלו?

עובדיה: אנחנו לא סוחרים גדולים. שוחטים רק בימי ראשון. כבר שנים אני אצלו מאז שביט מטבחים חולון נסגר.

[REDACTED]: אילו שירותים הוא מספק לכם כחלק מזה?

עובדיה: שחיטה, הפצת. הוא עושה לנו הובלה לאיטליזים, לחנויות. עושה גם הכשרה, ניקור של החלק הקדמי.

[REDACTED]: באילו צורות אספקה אתם מקבלים את הבשר?

עובדיה: הכול, כל מה שאתה רוצה, כל מה שהלקוח רוצה.

[REDACTED]: האם אתם מקבלים מדבאח גם נתחים בלי עצם?

עובדיה: בלי עצם לא. פירוק לגמרי לא. אני חותך בעצמי את העצמות.

[REDACTED]: יש לך מופעל או איטליז?

עובדיה: יש לי איטליז. אני לא נוריד את העצם. אין לי לקוחות שרוצים בלי עצם. רוב הלקוחות הם קצבים, איטליזים.

[REDACTED]: ויותר הלקוחות?

---

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



עובדיה: החנות שלנו, האיטליז שלנו. יש לנו גם מסעדות.

הייתם מעוניינים לקבל מז'באח גם מוצרים בלי עצם?

עובדיה: אין לי צורך בזה.

יש הגבלות אחרות כלשהן שלו על שירותי השחיטה שהוא מספק, כמו על ההיקף של השחיטה שלך?

עובדיה: לא, כמה שאני רוצה.

אילו עוד בתי מטבחים רלוונטיים לצרכים שלך?

עובדיה: על אדום-אדום הייתי הולך וזהו.

מה עם בתי מטבחים אחרים?

עובדיה: צריך כשרות.

אבל יש עוד בתי מטבחים כשרים כמו חיפה, באר שבע, טירה.

עובדיה: אני גם לא רגיל לשנות, אולי הייתי הולך ומנסה.





#### תרשומת שיחה

עורכת/ת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוכן הבקר

תאריך: 30/6/15

שעת שיחה: 10:15

שוחחתי עם: עובדיה חזן

תפקיד ומקום עבודה: מבוטלי האחים חזן שיווק ומסחר בשר בעימי

מספר טלפון: 050-5367193

#### פירוט:

[REDACTED]: האם בנוסף לשיווק בשר אתה גם מפטם?

עובדיה: כן

[REDACTED]: יש לך מפטמה?

עובדיה: כן

[REDACTED]: בבעלותך או שאתה שוכר?

עובדיה: שוכר אותה ומנהל אותה. חלק קונה מבחוץ, כלומר פרות מהרפת; חלק קונה ממפטמים; וחלק לוקח מהמפטמה שלי.

[REDACTED]: יכולת גם לשלם למפטמה שלך דמי פיתום ולא לפטם בעצמך?

עובדיה: אפשרי

[REDACTED]: אתה קונה גם עגלים מפוטימים?

עובדיה: כמעט ולא

[REDACTED]: מחיר התקליט משפיע על מחירי העגלים שאתה קונה או מוכר?

עובדיה: עובדים לפי התקליט, [REDACTED]

[REDACTED]: למרות שמחיר התקליט נותיחם לעגלים מפוטמים, לא?

עובדיה: גם לעגלים מפוטמים, וגם לפרות, גם על עגלים יונקים זה מדבר [REDACTED]

[REDACTED]: מי קובע את מחיר התקליט?

עובדיה: ארגוני הבשר.



כמו התאחדות מגדלי הבקר?

עובדיה: כן. למי שלא מבין את השוק הם נותנים את זה.

כל כמה זמן הוא מתעדכן?

עובדיה: כל עשרה ימים – שבועיים.

על בסיס אילו עסקאות הוא מחושב?

עובדיה: לא יודע.

זה נחשב למחיר אמיין שמסקף את מה שקורה בשוק?

עובדיה: כן.

עובדיה

אתה יכול עקרונית למכור בשר לרצועת עזה?

עובדיה: אני מוכר חז, בשר לא יכול. לא נכנס לרצועת עזה בשר טרי, רק חי נכנס.

לגדה המערבית אתה יכול למכור בשר?

עובדיה: לא יודע.

### תרשומת שיחה

עורכת/ת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שיק הבקר

תאריך: 2/6/15

שעת שיחה: 17:10

שוחחתי עם דוד מלכה

תפקיד ומקום עבודה: מנהל אגף הסחר ביינות ביתן

מספר טלפון: 054-2204123

### פירוט:

[REDACTED] אילו סוגי בשר בקר אתם קונים?

דוד: גם טרי, גם מיושן מופשר.

[REDACTED] גם מיושן מבשר טרי?

דוד: לא, אין לי.

[REDACTED] קונים את הבשר הטרי ברבעים או שמיניות או נתחים בלי עצם?

דוד: הכול. תלוי מה הקצב רוצה. קונים בדרך כלל ברבעים. לגבי נתחים, רק בכתף יש דבר כזה, קיט כתף.

[REDACTED] לא קונים עוד קיטים?

דוד: לא

[REDACTED] למה?

דוד: קונים רק אם חסר, אם לא נשאר מספיק מחלק מסוים.

[REDACTED] אז למה בכתף זה שונה?

דוד: הצריכה של הכתף יותר גבוהה מאשר של בשר עם עצם. לפעמים לקצב בקצבייה נגמרים חלקי הכתף ונשארת לו רק העצם, אז הוא מזמין קיט כתף.

[REDACTED] כמה אחוז מרכישות הבשר הטרי שלכם זה בשר בנתחים?

דוד: [REDACTED], אלה הנתחים של קיט הכתף. אם חסר אז קונים, זה לא משהו קבוע.

[REDACTED] ממי קונים את הבשר הטרי?

דוד: אני עובד עם [REDACTED]

[REDACTED] רק איתו?

דוד: עכשיו כן.

יש בתי מטבחים רלוונטיים אחרים עבורכם?

דוד : לא יודע.

עבדת בעבר עם בתי מטבחים אחרים?

דוד : כן. זה עניין של מחיר ואיכות.

עם מי עבדת בעבר?

דוד : עבדתי עם [REDACTED] פעם אילו תקופה ועם [REDACTED]

וכבר כמה שנים אתם עובדים רק עם [REDACTED]

דוד : חצי שנה. לא מסתדר לנו עם [REDACTED]. כל חודש אני שואל ומשווה מחירים, הרמתי

טלפון [REDACTED]. אני משווה לא רק מחיר אלא גם איכות.

גם בתי מטבחים טירה וב"ש יכולים להיות לכם רלוונטיים?

דוד : אני בודק רק עם [REDACTED] ועם [REDACTED]

מה לגבי האופציה לקנות ממשווקים?

דוד : מול סוחרים אני לא יודע מה אני מקבל בפועל. פעם הוא שוחט עגלים מסוג כזה ופעם שוחט

עגלים מסוג אחר. איכות חשובה לי. המשווק הוא לא עקבי. בסוג הבהמות שהוא שוחט, בית

המטבחים מתחייב לי, יש לי אמא ואבא. משווק זה לא זה.

[REDACTED] קיט כתף ממני עוד יכולת לקנות [REDACTED]

דוד : לא יודע. [REDACTED] משווקים לא עושים קיט כתף, אבל זה מוצרי שולי.

[REDACTED] בשר מופשר אתם מקבלים בנתחים?

דוד : חייב לבוא בנתחים.

תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 3/6/15

שעת שיחה: 9:50

שוחחתי עם: ערן וזופמן

תפקיד ומקום עבודה: מנהל רכש רשת קואופ ישראל

מספר טלפון: 054-7394212, 02-5410680

פירוט:

[REDACTED] אילו סוגי בשר בקר אתם קונים?

ערן: יש טרי, יש מיושן ויש קפוא. המיושן זה מבשר קפוא.

[REDACTED] בשר מיושן מבשר טרי אתם קונים?

ערן: לא, אף רשת לדעתי לא קונה כזה. יש מיושן מקפוא, אנחנו לא מיישנים טרי. יש אורך חיים לטרי. ככל שאתה משאיר אותו יותר זמן במקרר הוא מתיישן. אבל לא תראה שרשת רושמת למכירה "מיושן מבשר טרי". יש בשר טרי ותראה קצב שאומר ללקוח: תשאיר אותו עוד קצת במקרר.

[REDACTED]

[REDACTED] למה לא כל מי שמשווק בשר קפוא הוא גם שחקן בבשר מיושן מבשר קפוא?

ערן: כי אלה תהליכים שונים. מיושן מקפוא נארז באריזות וואקום. כששוחטים את הפרה, מקפיאים את הבשר בחנקן ושנים באריזות.

[REDACTED]

למכירה יש אורך חיים ארוך. איך אתה יודע להבחין בין בשר טרי לבין בשר מיושן מקפוא? במיושן מקפוא לא תראה גוון אדום ולא תראה את הדם. בטרי זה גוון אדום, אדום אמיתי. במיושן זה אדום בורדו כי הדם כבר נזל. אלה תהליכים אחרים.

[REDACTED]

[REDACTED]

אז מה שונה בתהליך בין שיווק בשר קפוא לבין שיווק בשר מיושן מקפוא, זה שאת הבשר המיושן מקפוא אורזים באריזות וואקום?

ערן: זה תהליך האריזה, זה התוסף של המוצר שהוא יותר קצר בבשר מופשר.

בשר טרי אתם קונים ברבעים, שמיניות או נתחים בלי עצם?

ערן:

יש רשתות שעשו כבר את המעבר הזה?

: היום זה משנה לכם כשאתם בוחרים בית מטבחים אם יש לו אפשרות למכור לכם נתחים בלי עצם או רק רבעים?

: אתם עובדים היום רק עם תנובה ודבאח?

ערן: מה שחשוב ברשתות קמעונאיות זה רציפות אספקה והפצה.

: לבתי מטבחים אחרים לא?

[REDACTED]

[REDACTED] : אתה אומר את זה כהערכה או

[REDACTED]

[REDACTED] האם בתי מטבחים קטנים לא יכולים לספק לרשת גדולה את הכמויות

[REDACTED] אתה מתכוון שמובילים יחד במשאית עוד מוצרים, או שגם יש חוזה אחד לבשר ולעוד מוצרים?

ערן : אדום-אדום זה חוזה נפרד, אני חושב שהמשאיות מביאות עוד דברים.

אלון : האם בבשר מבחינתכם דבאח ותנובה זה מותג?

ערן : זה מה שרצינו להגיד, שתיהן זה מותג. לא מבחינתנו, מבחינת הצרכן.

אלון : לגבי אדום-אדום אני מבין. אבל דבאח זה מותג שהצרכן לא מכיר.

ערן : מכיר גם מכיר, במיוחד בצפון. אדום-אדום בוודאי. הוא עושה גם מרסומת נגד הבשר המיושן מקפוא. גם מניחים שבדבאח ובתנובה לא קורים דברים כמו בשר מקולקל, בשר טרף, דברים רגילים כאלה.

[REDACTED]  
אלון : כלומר החשש שלכם הוא שבבתי מטבחים קטנים יהיו יותר מקרים כאלה של בשר מקולקל או טרף?

ערן : [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] זה תחום מאוד מקצועי, המרחק מטעות לא קטן. [REDACTED]  
בסוכר, בפסטה  
אם זה קורה, אז בסדר. אומין ממישהו אחר. [REDACTED]  
צריך ספקים איתנים, שיכולים כשצריך להגיע מהיום להיום כדי למלא מחסור, ולא עם ספק שאין לו במלאי. [REDACTED]  
[REDACTED]

אלון : אז למה לא בבשר?

[REDACTED]  
[REDACTED]  
בבשר זה לא ככה. לדבאת יש עדדים ולאדום-אדום יש עדדים, יש פיקוח.

[REDACTED]  
[REDACTED]  
לפעמים גם יש

יתרון להחזיק רק ספק אחד, תלוי עד כמה הוא חזק.

[REDACTED]  
[REDACTED]  
יש פערי מחירים בין בשר נורי לסוגים אחרים, כמו בשר קפוא או מופשר, לא?

ערן:

[REDACTED]  
[REDACTED]  
אני קונה מתנובה אנטרקוט [REDACTED] לק"ג לפני מע"מ, או [REDACTED] כלומר זה עולה לי [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]





### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 22/10/14

שעת שיחה: 9:10

שוחחתי עם: די"ר רוברטו דה לה רוקה

תפקיד ומקום עבודה: מנהל תחום איכות סביבה והוטרונר הראשי בשופרסל

מספר טלפון: 03-9481429

### פירוט:

[REDACTED]: מי מנהל אצלכם את מרלוקת הבשר, אתה או שאולי?

רוברטו: שאולי עמיר הוא מנהל את הבשר, אחראי על כל הטירות, לא רק בשר. לי יש תחתית עשרים ונשהו איש, אני מנהל איכות סביבה. הייתי בעבר רופא ראשי בשירותים הוטרונריים בפיקוח על בתי מטבחים. אני אחראי לאשר ספקים בחו"ל ובארץ, לבקר אצלם כשמדובר במוצרים רגילים ובשר נחשב מוצר רגיל, כל העניין של שרשרת אספקה, תנאי הובלה, תברואה, רגולציה, הרבה דברים. חוץ מהזלטה מסחרית עם מי לעבוד, שזה מחליט שאולי, אלא אם ליבואן אין רישיון יבוא. אנחנו למעמית גם מייבאים בעצמנו, למשל דגים.

[REDACTED]: ובשר?

רוברטו: עם בלדי נייבא בשר קטן, החבילות הראשונות עדיין לא הגיעו, זה יתחיל בזמן הקרוב. לפי דעתי היה צריך כבר לעלות על המדפים, אם עדיין לא או תוך שבועות. יתחיל יבוא של בלדי מברזיל וארגנטינה. זה יהיה עם השם של שופרסל. אלה כמויות קטנות, הזמנו רק נתחים מסוימים.

[REDACTED]: אז בלדי הוא זה שמייבא כזית?

רוברטו: לא יודע מבחינה רשמית, תכף אבדוק. אנחנו בכל מקרה משווקים בעצמנו. ביררת, היבוא הוא של בלדי. הוא אחראי על היבוא. הוא מייבא את זה בשבילנו.

[REDACTED]: בלדי לא מעורב אצלכם בשיווק הבשר בסניפים, כמו נניח ברמי לוי?

רוברטו: לא, זה עובר במרכז הלוגיסטי שלנו ואנחנו מחלקים אצלנו, כל מחלקות הבשר אצלנו מנוהלות על ידינו, חוץ מ-8 מחלקות שמנוהלות ע"י בלדי, שזה נשאר היסטורית מסניפים של קלאבמרקט שרכשנו. מאתיים ונשהו מחלקות אנחנו מנהלים בעצמנו, כולל כמוכן סידור מוצרים כפי שמגדיר חוק המזון שייכנסו לתוקף ב-1 בינואר.

[REDACTED]: איך אתם רוכשים את שאר הבשר הקטן, איך עד היום עבדתם?

רח"ע ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



רוברטו: קונים מיבואנים כמ' נטו, בלדי, יבואן מלוד בשם פלדמן. נטו ובלדי אלה הכמויות הגדולות, עם לחוביץ' אולי גם עובדים, זה שאולי יודע.

מי הספק הכי גדול של בשר קפוא?

רוברטו: נטו הוא גדול מאוד. מזה הוא התחיל. אבא שלו היה יבואן בשר. אחרי תנובה, שטראוס-עלית, יוניליוור ואוסם, נטו זו נקבוצת המזון החמישית בגודלה.

בלדי הרבה יותר קטן מנטו?

רוברטו: זה שאולי יודע. הוא יותר קטן. אם אתה מדבר רק על בשר קפוא גולמי מדרום אמריקה, לא יודע אם נטו הכי גדול. אלה החבילות ללא מים וחומרים שמכונות איקס תשע. אבל בבשר קפוא שמוסיפים לו בארץ מים או במוצרים טחונים כמו המבורגר וכי הוא גדול. בבשר גולמי איקס תשע לא יודע. נטו חזק בהמבורגרים, קבבים. אנחנו עושים איתו גם את המותג הפרטי שלנו. בבשר היבוא כמו שהוא, הלא-מעובד, לא בטוח אם נטו הכי גדול.

בבשר מצונן שמופיע בוויטרינה יש שלוש קטגוריות: קטגוריה ראשונה זה בשר טרי-מצונן מעגל שנשחט בארץ, העגל יכול להיות לא-ישראלי, מייבאים אותם לכאן לפיטום או לשחיטה ושוחטים אותם פה, כמו אצל תנובה וזיבאח. זה בשר שמגיע אלינו כמה ימים אחרי השחיטה, משווק בדרך כלל ברבעים לקבבים, כולל אלינו.

קטגוריה שנייה זה אדום אדים. שם זה גם בשר משחיטה מקומית שמכניסים אותו לשקיות וואקום ומשווקים כבשר מצונן. בוואקום כשאתה סוגר את הבשר, מתחיל תהליך יישון שלו ואחרי שבועיים זה בשר מיושן. זה בשר טרי אבל כשאתה פותח את שקית הוואקום צריך לקרר אותו שעות כדי שיתאווור.

קטגוריה שלישית זה העולם של רוזנברג וקצת בלדי, שזה בשר קפוא מדרום אמריקה שמפשירים אותו ושמים אותו בוואקום. לעתים הוא מגיע בוואקום מדרום אמריקה קפוא ומפשירים אותו. רוזנברג הוא שותף של נטו, יושב בנטו. מביאים את הבשר, מפשירים אותו, חותכים את הרבעים לחתיכות יותר קטנות ושמים בוואקום ואחרי שבועיים משווקים. זה נקרא בשר מיושן מבשר קפוא. את זה גם תמצא בוויטרינה של הסופר.

מה בעצם חדש בהתקשרות שלכם עם בלדי? גם קודם אמרת שעבדתם עם יבואנים.

רוברטו: הכול התחיל עם פאפאגיו שפנו פעם לשופרסל ורצו איתנו שיתוף פעולה. בשר גולמי נקרא איקס תשע, כי יש תשעה חלקים לכל בשר. יש דברים מסוימים שיש רק אחד או שניים, כמו זרועות. אנחנו מעוניינים בדרך כלל בחלקים הפחות יוקרתיים, כמו זרוע, צוואר, פאלש פילה. המסעדות צריכות יותר את הנתחים הטובים יותר כמו אנטריקוט. אז הם הציעו לנו שניבא ביחד בשר ונתחלק בנתחים, אנחנו ניקח את החלקים הפחות יוקרתיים והם את היותר יוקרתיים. בסוף זה לא יצא למעל, כי זה הכניס ללחץ את יבואני הבשר. זה היה לפני עשר שנים. עכשיו החליטו שוב לעשות את זה, עם בלדי. בנית שדודי עזרא, יו"ר דירקטוריון נטו, לא אהב את זה.



אבל מה ההבדל בין זה להתקשרויות אחרות שלכם עם יבואנים?

רוברטו: כי מבטיחים לו כמויות, אלה כמויות גדולות. תשאל את שאולי, הוא ניהל את זה.

אבל במה זה שונה עקרונית מהמדיניות שלכם עד כה?

רוברטו: המדיניות שלנו בעקבות התחרות זה לנסות להגיע ישירות למקורות של המוצרים ולקנות הכי זול שאפשר. זה לוותר על סוחרים בדרך, הבאנו כאן בחור שמומחה בלחפש בחו"ל יצרני ריבות ומוצרי מזון אחרים. גם לייבא בעצמנו אנחנו מנסים, אנחנו כבר יבואנים של הרבה דברים, אבל המוצרים האלה צריכים להיות מוצרי פארטו. מוצרי נישה אנחנו קונים מהיבואן, כי אלה כמויות קטנות שלא שווה בשבילן לייבא בעצמנו. במוצרים שזוים הרבה אנחנו מייבאים בעצמנו.

מה שקורה לגבי הבשר, יש איתי בעייתיות בגלל החלקים השונים שלו. יש נתחים שאנחנו מוכרים כמו לחמניות טריות ויש כאלה שאנחנו תקועים איתן. זה הוביל אותנו לכן לחפש פרטנר שייקח את הנתחים שאנחנו לא רוצים. לא יודע אם השיגו משהו כזה. שמתקשים בלעדית עם בלדי, אולי היתה תמורה במחיר. אם זה היה תלוי בי, הייתי מייבא הכול לבד ומחפש למי למכור את הנתחים שאנחנו לא רוצים.

הייתי עושה את זה גם עם הבשר, משלב את הבשר הזה.

אמרת שעם בלדי יש בלעדיות. מה הבלעדיות שם, אתם מחויבים לקנות רק מהם?

רוברטו: לא, אין בלעדיות, זה שבלדי עוסק איתנו עסק, לא אומר שנפסיק לקנות מנטו או מלחוביץ, פלדמן. אלא נותנים לו עדיפות, כי קיבלנו כנראה מתירים טובים.

כלומר תקנו עכשיו ממנו והכי הרבה?

רוברטו: לא יודע. הבשר הקפוא היום הוא 99% מדרום אמריקה. יש נתחים יוקרתיים מצרפת ובלגיה אבל זה נישות.

יש כמה סוגים של בשר קפוא? הבנתי שיש עם מים ובלי מים.

רוברטו: במקפאים יש בשר גזמי קפוא ויש בשרים מעובדים. נתח סטייק אנטריקוט קפוא עולה 30 ש"ח וטרי עולה 90 ש"ח.

מה פערי המחירים בין הכיזים השונים של הבשר בויטרינה?

רוברטו: בוא נגיד ככה, אם ניקח מדד 100, אז בשר מצונן משחיטה מקומית זה 100, גם בשר מיושן משחיטה מקומית זה 100.

אותו מחיר?

רוברטו: כן, בשר מצונן מגיע אלינו טרי ואנחנו מפרקים. יש בשר מצונן שכבר מגיע מפורק ובואקום וזה מה שמגיע אלינו מאדום אדום ובעצם גם מדבאח. בואקום מתחיל תהליך היישון



שלו. אחרי יותר משבועיים שזנזנו בוואקום, הבשר מיושן. אדום אדום מעבירים לנו את הבשר הזה לא אחרי שבועיים אלא כבר למחרת, אז הוא לא מגיע מיושן. אבל אולי אצלנו זה יהיה שבועיים.

כלומר ההבדל בין הקניגוריה הראשונה לשנייה היא לא שזה מיושן וזה לא מיושן, אלא שבקטגוריה השנייה הבשר מגיע אליכם מפורק ובוואקום?

רוברטו: כן. המחיר לצרכן של שניהם הוא אותו דבר, אבל מחיר הקנייה של המיושן יותר יקר. במחיר לצרכן, הבשר המיושן מכשר קפוא זול יותר משניהם ב-40%-30%, הוא נגיד במדד 60-70. אנטריקוט במבצעים מיושן נוגש מופשר זה 60 ש' וברגיל זה 79 ש"ח, טרי זה במבצעים 90 וברגיל 120 ש'. ב-40 ש' מוכרים נתח בשר קפוא לא-מעובד. אני מדבר בהשוואה של אותו חלק בבשר.

האם בשר מיושן מבשר קפוא נמכר אצלכם תחת שם אחר מהבשר המיושן המצוין?

רוברטו: כן, כתוב בשר מיושן מבשר קפוא. ברגע שאתה פותח את זה אתה צריך לחכות שעותיים, כדי שיתאווור. אבל משרד הבריאות, ד"ר יוני ינון, בתהליך שהוא רוצה להוציא את הבשר המיושן מבשר קפוא מחוויטוריה, מטעמי צרכנות ולמכור אותו בשקיות הוואקום במקרר נפרד באזור של האיטליז. ככה אתה לוקח לבד את השקית ולא כמות גדולה, ומאוויר בבית את השקית. זה תהליך ריכוך טבעי של הבשר. יש אנשים לא ישרים שלשקית הוואקום מוסיפים חומרים אסורים שגם מרכיבים את הבשר, כמו ויטמין C.

אתה מדבר על חומרים שמוריקים לבשר?

רוברטו: כן, מה שהיה בכלבוטק. כשבשר מיושן מתאוויר ונוחשף לחמצן, הצבע שלו משתנה ואז מה שהוויטמינים האלה עושים הוא שהם מונעים את שינויי הצבע ואת זה אסור להוסיף.

מי עושה את זה, בתי מטבחים?

רוברטו: כן, בתי מטבחים, ג'ולין, יבואנים.

בבשר קפוא שהוסיפו לו וגים, מה שהזכרת קודם, אין ויטמינים כאלה?

רוברטו: במקפיא יש שלוש קטגוריות. בשר איקס תשע מדורג אמריקה, שזה נגיד במדד 40 ש'. סוג שני זה בשר שנראה כמו איקס תשע, אבל הזריקו לו מים וניפחו אותו והוא נראה יותר מבריק ועם צורה יותר אחידה. זה אותו חומר גלם כמו איקס תשע, אבל עם מים ועם חומרים לשיפור הצבע כמו ויטמינים. זה במוד עולה קצת פחות מהגולמי, הרווח של היצרן כאן הוא כי הוסיפו לו מים. לפעמים גם מוסיפים לזה מים יותר ממנה שמותר, מה שמותר זה 10%. הם מצלילים להחזיק את המים בפנים נלי שמשרד הבריאות עלה על זה. ככה היצרן מקבל על 10% מים הכנסה כאילו זה בשר. זה 35-40 במדד. גם יכול להיות גם אותו מחיר לצרכן. קטגוריה שלישית זה בשר שעשו לו קצבות, כמו סטייקים, נתח מתובל. בקטגוריה הזו יש גם מוצרים טחונים כמו המבורגרים, קבבים.



צרכן רואה את ההבדל בין איקס תשע לבין הקטגוריה השנייה:

רוברטו: לא. צרכן ישראלי לא נל כך מודע, לא כל כך מכיר. מעניין אותו המחיר ולא מעניין אותו למה מתאוס מוצר מסוים כזה זיל.

אפשר להגיד שצרכן רגיל לא יבחין בין שתי הקטגוריות הראשונות אבל כן יבחין בין לבין הקטגוריה השלישית?

רוברטו: אתה די צודק. אי אפשר לא להבחין כי זה נראה אחרת. זה קצוב, טחון. הצרכן מקבל סטטיקום ומבין שיש בזה מים. פעם נטו עשה חכילה בטורקיו והסימון של 10% תוספת מים היה בכחול, לפי גודל הסימון שנשרד הבריאות רצה. אבל היית צריך מיקרוסקופ כדי להבחין בכיתוב של הכחול על הטורקיו. יש גם קטגוריה של מוצרים פרימיום, אלה מוצרים טחונים שלא מכילים מים, מוצרים טחונים כמו קבבים, המבורגרים. זו סדרת פרימיום ולכן די יקרה.

צרכן מבחין בהבדל בוויטרינה בין שלושת הסוגים?

רוברטו: לא, ממש לא. הוא רואה שחלק מהנתחים סגורים בוואקום וחלק לא, חלק עם ניילון נצמד שנועד למנוע שינוי צבע. הקצבים שמקבלים אריזה בוואקום יודעים שצריך להריח את הנתח או מאווררים אותו. הבשר של רוזנברג מגיע אחרי שבועיים בוואקום או צריך לאוורר אותו ואז צריך להכניס לוויטרינה, אבל לא רוצים שיהיה שינוי צבע, אז עוטפים אותו בניילון נצמד.

כלומר יש בשר טרי, מה שמגיע אלינו מבית מטבחים תיפה, באר שבע או דבאח, שמגיע בלי כלום, לא וואקום ולא ניילון נצמד; ובשר מיושן של אדום אדום נמכר או בוואקום או בניילון נצמד אם זה אחרי שבועיים. לא בכל סניף מוכרים אדום אדום עם הוואקום. בין רוזנברג, שזה בשר מיושן מבשר קפוא, לבין אדום אדום, שזה הבשר המיושן מבשר טרי, אתה לא מבדיל. אבל אנחנו מחויבים את כל הבשר המיושן מבשר קפוא להפריד בוויטרינה באמצעות מחיצה ולשים על זה מדבקה שזה בשר מיושן מבשר קפוא.

פח גם אני מניח שצרכן שם לב להבדלי המחיר.

רוברטו: כן. הקטגוריה השלישית בוויטרינה זה בשר שקיבלנו ברבעים או בשלושה נתחים שמורכבים מהרבע, שקיצבנו בוויטרינה.

הקטגוריה הראשונה והשנייה בוויטרינה שהזכרת גם מופרדות במחיצה?

רוברטו: לא. אבל אדום אדום מפריד מבחינה שיווקית שהוא רוצה את הדברים שלו בנפרד. אני חושב שמאדום אדום אנחנו קונים רק בוואקום.

מה הבדלי האכיות בין טוגי הבשרים חשונים שהזכרת?

רוברטו: זה נקבע לפי מה שחטו. פרת חלב שסיימה את הקריירה שלה זה לא כמו עגל צעיר של זן בקר. בדרום אמריקה זה הכול זנים לבקר, עושים גידול אקסטנסיבי – שולחים את הבקר לשדות שלהם ולא מתעסקים איתם אחר כך בכלל, לא משקיעים בהם שקל חוץ ממים ואז באים ואוספים אלת העגלים. בארץ זה גידול אינטנסיבי, עושים פיטום של העגלים, שמירה באזורים



קטנים, בחורף לפעמים שמים ברפת את הבקר, נותנים מזון יותר מרוכז. אדום-אדום מתעסקים רק עם עגלים, אנחנו יכולים להזמין מהם רק בשר שמקורו בעגלים. פרות זקנות הולכות לבישולים – לשוק המוסדי או להמשך עיבוד. מקום שמכין ציולנט אתה יכול גם לקחת שריר של פרה זקנה, הכישול הממושך בגלל מקרה מרכז את הבשר.

יש לכם עוד קריטריונים בבחירת הבשר?

רוברטו: לוקחים בשר רק מזגלים שהם עד 18 חודשים, כי אנחנו לא רוצים למכור בשר טרי שיהיה סוליה. ולוקחים נתחים מזגלים לבקר, לא לחלב.

כלומר מעורב ולא שחור-לבן?

רוברטו: כן. שחור-לבן זה לחגוג.

מה פערי המחירים בין נגזרב לשחור-לבן?

רוברטו: עשרות אחוזים.

מה יותר איכותי, בשר מיושן או בשר טרי?

רוברטו: טרי מעדר הבקר, הכי איכותי. מיושן זה רך אבל רך זה לא תמיד איכותי. גם נתחים פחות רכים הופכים לרכים ע"י יישון.

מיושן מבשר טרי יותר ואיכותי מבשר מיושן מבשר קפוא?

רוברטו: כמובן.

ובשר מיושן מבשר קפוא לעומת בשר קפוא?

רוברטו: נתח טוב מבשר קפוא? יכול לתת יחס טוב יותר של איכות-מחיר מאשר בשר מיושן מבשר קפוא.

כי אפשר לחפשיר אותו בבית?

רוברטו: כן, אם אתה יודע לעשות את זה כמו שצריך, רוב האנשים לא יודעים.

אתם קונים גם בשר לא-כשר?

רוברטו: לא, אנחנו רשת כשרה במאה אחוז. פישר שהוא חרדי מחזיק בחלק מאיתנו. אנחנו 60% IDB, 20% ציבור ו-20% פישר.

מה היחס בקניות שלכם בין בשר כשר רגיל לבשר חלק?

רוברטו: חלק קונים הרבה פחות. זה לחנויות לחרדים.

כמו "יש"?

רוברטו: חלק מסניפי "יש" וזליק מסניפי שופרסל. חלק הרבה יותר יקר, גם בגלל העלות של צוות כשרות בחו"ל וגם יש הרבה פסילות. בשר חלק נקרא גלאט כי יש לו בדיקת ריאות. בבדיקת

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



כשרות של ריאות מנפחים ריאות באמצעות צינור אוויר ורואים אם הריאות מתנפחות יפה, ללא מחלות ישנות. אם כן, אז זה חלק. אם יש ליקויים אז מנסים להתחיל להפריד את זה עם מים חמים. אם מצליחים להפריד זה נקרא כשר רגיל. אם יש פנציר בניפוח אז זה טרף. בשר חלק יקר בעשרות אחוזים מכשר כשר.

חשוב לך מה ארץ המקור של הבשר?

רוברטו: לי כן, למחלקת הבשר פחות. בשר מבתי מטבחים כברזיל ופראגואי נחשב פחות איכותי כי הזן השולט ביבוא משם זה ון מקומי שמכיל אחוז גבוה של קרקה, ון שהבשר שלו יותר יבש, פחות שומני ונעים לחך. אני יותר אוהב בשר קפוא מארגנטינה ואורוגוואי, שנחשב פחות עם ברמה.

בבשר טרי חשוב לך מאיזו ארץ העלים במקור?

רוברטו: לא.

יש עוד קריטריונים בברירת הבשר או בית המטבחים?

רוברטו: אנחנו עובדים עם אדום אדום, דבאת, חיפה וכ"ש שהוא לא תעשייתי.

האם יש עדיפות מבחינתם לעבוד עם בית מטבחים תעשייתי?

רוברטו: אני מעדיף תעשייתי כי הוא ברמה יותר גבוהה, מבחינת תשתית, וגם פטור מבדיקות משנה שזה קוץ בתחת. לא צריך שום בדיקות משנה וגם בשר קפוא לא מעובד איקס תשע לא צריך עכשיו בדיקות משנה. מי שמוציא לבטל את בדיקות המשנה זה קצת משרד הבריאות שמפחד וגם הרופאים הווטרינריים הרשומים שמתפרנסים מזה. אני מקווה שבסוף לא יהיו בכלל בדיקות משנה, כמו שאין בשאר העולם. אנחנו המדינה האחרונה בעולם שיש לה את זה.

יש לכם עדיפות לעבוד עם בית מטבחים שעושה לכם גם פירוק?

רוברטו: לא יודע. אני קונה מחיפה ברבעים, מאדום אדום מביא בואקום. עוד דבר שצריך לקחת בחשבון הוא שלבשר בקר משהיטה מקומית טרי מצוין אין חיי מדף ולא יהיו לו. אם אתה יודע לשמור על הבשר, לייבש אותו מסביב, אז יכול להחזיק אותו שבועות. בשר מיושן זה מוצר שאתה חייב להצהיר על חיי המדף שלו. בדרך כלל אדום אדום נותנים 45-60 ימים וזה גם שיקול. ברבעים אתה מפרק לבד, אז זה יכול לחיות הרבה שבועות.



### תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 18/11/14

שעת שיחה: 10:30

שוחחתי עם: שיוולי עמיר ועו"ד ארן מאירי

תפקיד ומקום עבודה: מנהל תחום טריות והיועץ המשפטי של שופרסל

מספר טלפון: 03-9481100

### פירוט:

[REDACTED]: אתה מנהל תחום טריות!

שאוולי: כן

[REDACTED]: מה זה כולל, אתה מנהל את מחלקת הבשר?

שאוולי: כן, זה כולל ירקות, נירות, פירות יבשים, פיצוחים, דגים, עופות, בקר קפוא וטרי וכל המוצרים הקפואים.

[REDACTED]: מי מנהל היום את מחלקות הבשר בשופרסל, אתם או גורמים חיצוניים כמו בלדי או נטו?

שאוולי: כולן מנוהלות על ידינו, למעט 10 סניפים שבחם העוף הטרי והבשר הטרי מנוהל ע"י בלדי. זה נובע משיקולים שהיו בשנים קודמות.

[REDACTED]: איך התחלתם לעבוד עם בלדי, הוא נבחר במכרז?

שאוולי: לא יודע.

[REDACTED]: יש מועד לסוף ההתקשרות איתו?

שאוולי: חושב שיש מועד שבו צריך להודיע מראש אם רוצים לסיים איתו.

ארן: בגדול בדרך כלל יש הסכם עם ספק ויש זכות לרשת לסיים את ההסכם בהודעה.

[REDACTED]: כלומר בכל מקרה אין איזה מועד גג שבו פג ההסכם?

שאוולי: נכון

[REDACTED]: יש בהתקשרות עם בלדי רתניות כלשהן לגבי מקור הבשר?

שאוולי: לא. בלדי צריך לקנות בשר ועוף מספקים מורשים הן בארץ והן בחו"ל, מורשים ע"י משרד החקלאות ומשרד הבריאות.





מעבר לזה, האם נניח בזמנכם יש איזה סעיף שאומר שבשר קפוא הוא יביא רק מאצלו?

שאוּלִי: לא, בלדי לא מוכר בשר קפוא במחלקות שלו.

מה עם בשר מיושן מופטור?

שאוּלִי: זה בשר שהוא מייבא בנצמו, למיטב ידיעתי. זה בשר מיושן שמקורו בבשר קפוא.

בנקביל לזה אתם מוכיחים במחלקות שלכם גם בשר מיושן טרי?

שאוּלִי: אטחנו מוכרים בשר טרי ובשר מיושן שמקורו קפוא.

מה הבדלי המחירים ביניהם?

שאוּלִי: בשר טרי יקר יותר מזדרי גודל מבשר מיושן קפוא.

בעשרות אחוזים?

שאוּלִי: בהפרש משמעותי.

ומה הבדלי המחירים בין בשר מיושן קפוא לבשר קפוא?

שאוּלִי: הבשר המיושן יקר יותר משמעותית מהבשר הקפוא.

האם ההפרש במחיר בין בשר טרי לבין בשר קפוא יכול להגיע לעד פי שניים?

שאוּלִי: מגיע להבדל ניכר.

האם הפערים האלה קיימים גם במחירי הקנייה?

שאוּלִי: כן.

מבחינת איכות, מה ההבדלים בין בשר טרי, מיושן קפוא, וקפוא?

שאוּלִי: לא יודע. כל צרכן לפי העדפותיו.

האם הצרכנים יודעים להבחין בין בשר קפוא, בשר מיושן שמקורו קפוא ובשר טרי?

שאוּלִי: יש לצרכנים מגוון שיקולים. רשום להם בסופר מה מיושן ומה קפוא וכל אחד בוחר לפי החלטתו. למחיר יש משקל מסוים אבל יש גם שיקולים נוספים.

האם יש ספקים של בשר שאתם תלויים בהם, מבחינת הכמות או המגוון שהם מספקים?

שאוּלִי: הספק הכי גדול בבשר טרי זה תנובה – אדום-אדום. הוא מהווה לדעתי 50% מהמכר ואולי יותר, למיטב זכרוני, אבל זו רק הערכה. אם אתה רוצה מספר מדויק או צריך לבדוק.

ה-50% בכל מקרה נותניחס לאחוז מסך הבשר הטרי שאתם קונים או מכל סוגי הבשר הטרי.

שאוּלִי: מכל הבשר הטרי, עי' זה שאלת.

מדבאח גם קונים בשר טרי?

רח' עם ועולכו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



שאוּלִי: כן, קונים מאדום-אדום, דבאח, בקרנה וקראדי. קראדי זו משחטה בעיר באר שבע.

כמה מהווים דבאח ותנוגה מסך הרכישות שלכם של בשר טרי?

שאוּלִי: לא יודעים להגיד, צריך להסתכל.

האם אפשר להגיד שדבאח הוא הספק השני בגודלו אצלכם של בשר טרי?

שאוּלִי: כן.

קונים מתנובה ומדבאח גם בשר מיושן מופשר?

שאוּלִי: מתנובה ומדבאח אנחנו קונים רק בשר טרי.

קונים מהם רבעים?

שאוּלִי: גם ברבעים וגם באריות אחרות. יש להם מגוון מוצרים של בשר טרי, גם רבעים וגם חלקים בפני עצמם.

האם אתם קונים חלקים גם מקראדי ומבקרנה?

שאוּלִי: קונים חלקים מדבאח ומאדום-אדום. מקראדי ומבקרנה רק רבעים.

רוב הרכש שלכם הוא של רבעים או של חלקים?

שאוּלִי: לא יודע, צריך לבדוק.

האם יש לכם הסדרי בלעדיות או עדיפות כלשהם מול מי מהספקים שלכם של בשר טרי?

שאוּלִי: לא.

ארן: אני מניח שאין לנו שום תניות בלעדיות, כל אחד עושה את השיקולים שלו.

האם אתם קונים גם ממזווקים בשר טרי?

שאוּלִי: לא, אמרתי לך, קונים רק מהארבעה האלה.

יש עוד גורמים חוץ מארבעת הספקים האלה שמהם יכולתם תיאורטית לקנות בשר טרי?

שאוּלִי: לא מכיר גופים נוספים שרוצים למכור לי בשר טרי בישראל.

בשר מיושן מופשר ממי אתם קונים?

שאוּלִי: מנטו. רק מנטו.

יש תניית בלעדיות או עדיפות בהתקשרות איתו?

שאוּלִי: לא מכיר עוד מישהו שנישה את זה.

אבל בלדי גם עושה את זה, במחלקות שהוא מנהל, לא?

שאוּלִי: בלדי מוכר את שלו במחלקות שלו.



או זה שאתם עובדים רק עם נטו זה בחירה שלכם או שהייתם רוצים לעבוד עם עוד ספקים אבל לא יכולים?

שאוּלִי: אם היתה עדיפות כלכלית, היינו שוקלים לעבוד עם מישהו אחר.

אתה מכיר עוד גופים כאלה שעושים בשר מיושן מופשר, חוץ מנטו ובלדי?

שאוּלִי: לא

נטו מספקים לכם את הנשר כבר מופשר, אחרי כל תהליך היישון?

שאוּלִי: כן, מצוין, ארוז בשקיות ניילון ואקום עם תוקף.

עד מתי?

שאוּלִי: לא יודע.

אתם קונים גם בשר לא נשר?

שאוּלִי: לא.

הייתם שוקלים לקנות נשר לא-כשר, נניח להגדיר סניפים מסוימים כלא כשרים ולמכור שם?

ארן: אין מצב, בעלי המניות שלנו חרדים.

מה הפרופורציות אצלכם בין בשר כשר לבין בשר חלק?

שאוּלִי: לא יודע.

האם יש אצלכם סניפים שמוכרים בהם רק בשר חלק?

שאוּלִי: כן

זה קיים רק בסניפים של "יש" או גם בעוד סניפים?

שאוּלִי: גם בעוד סניפים.

מה פערי המחיר בין בשר כשר לחלק?

שאוּלִי: בדרך כלל אין פערים, את החלק אנחנו מוכרים כמו כשר, אבל נראה לי שאתה קצת מתבלבל. יש בשר חלק, בדרך כלל זה חלק רבנות, ויש בשר חלק בהכשרים מיוחדים, שזה לא נקרא בשר חלק. את הבשר חלק רבנות אנחנו מוכרים באותו מחיר כמו בשר כשר רגיל.

אז בכמה נמכר יקר יותר בשר בהכשרים מהודרים, כמו בית יוסף, עטרה?

שאוּלִי: נמכר במחירים גבוהים יותר. יש סניפים שיש בהם רק בשר כשר, יש סניפים רק עם בשר כשר-חלק ויש סניפים רק עם בשר בהכשרים מהודרים. כלומר בסניף שלנו תראה או בשר כשר או בשר חלק-רבנות או בשר בהכשרים מיוחדים. לא ביחד. בהכשרים מיוחדים תראה אצלנו או



עטרה, או עטרה וקהילות או עטרה, קהילות ומהודרים. כלומר בסניפים שבהם יש הכשרים מיוחדים תראה עד שלושת הכש"ים.

עם מי אתם עובדים בבשר קפוא?

שאוּלִי: נטו, שילה, לחוביץ' ובלו י.

יש ספק מביניהם שרק הוא מוכר לכם חלקים או מוצרים מסוימים בבשר קפוא?

שאוּלִי: לא, קונים לפי העניין, רמחיר.

כלומר כל הארבעה יכולים לספק הכול?

שאוּלִי: כן

יש ספק מביניהם שיותר גדול מהאחרים?

שאוּלִי: לא, כל חודש זה משתנה לפי מה שמציעים לנו.

אז יש לכם הרבה אפשרויות?

שאוּלִי: לא יודע אם זה הרבה אפשרויות, המחירים די דומים כי זה קומודיטי. מחיר ק"ג בארץ המוצא הוא אותו מחיר, זה רגן שיקול של מחיר ושל התצעה הכלכלית, מבחינת הכמויות שאותו ספק יכול לספק באותה עת, הכניסה הנכון בחלקים מסוימים.

ואין ספק שלאורך זמן יותר טוב מהאחרים בהיבטים האלה?

שאוּלִי: לא

האם תנובה קושרים בהסדרי השיווק בין הבשר הטרי לבין מוצרים אחרים שהם מספקים לכם? למשל כבונסים, הנחות וכו'.

שאוּלִי: לא, לא יודע על דבר כזה, אני לא התניתי מעולם וגם לא קיבלתי מהם התנייה.

האם אתם צריכים לעשות בדיקות משנה בבשר שאתם עובדים איתו?

שאוּלִי: תלוי לפי הרשות המקומית. מי שמספק את הבשר זה תנובה והאחרים והם מגיעים לסניפים אחרי בדיקות משנה. וזן מוגדרות כך שהוטרנר העירוני צריך לעשות אותן כדי לוודא שהבשר שמגיע לעיר הוא בתנאים נכונים, כשהוא מגיע לסניף הוא מגיע כבר אחרי הכול.

הבשר הטרי מגיע לסניף ישירות?

שאוּלִי: כן, הבשר הטרי והבשר המיושן. בשר קפוא מגיע קודם למרלויג.

אילו פרמטרים חשובים לנכם בבחירה עם איזה בית מטבחים לעבוד?

שאוּלִי: אין הרבה אפשרויות. יש את שני הגדולים שהם תנובה ודבאח, האחרים הם קטנים והיכולות שלהם מוגבלות.

מאיזו בחינה?

רח"ע עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



שאלוי: יכולת הייצור שלהם נוגבלת, היקף הייצור. הם גם מספקים רק רבעים, הם לא יודעים לספק בשר מפורק וחלקים.

זוה מבחינתכם עניין משמעותי!

שאלוי: כן. אז זה עניין של גוזל! ושל חוסר יכולת לעשות חלקים.

אתם סוגרים מול בתי מטבחיים זמן רב מראש על הכמויות שאתם צריכים?

שאלוי: לא. לסניפים יש זכות להגיד כמה הם רוצים וממי. כל סניף מזמין בנפרד.

זה ייחודי לבשר?

שאלוי: כן, לבשר ולעופות.

למה זה שונה במוצרים וזאלה? אני מבין שבשאר המוצרים בסופר הרכש נעשה במרכז.

שאלוי: ככה החלטתי, כי אלה מוצרים טריים. הסניפים עובדים עם מי שנותן להם את הסחורה האיכותית, תשירות הכי טוב, נומנו הם יומינו.

מי קובע את תנאי המכירה, אתה או הסניפים?

שאלוי: אני סוגר הכול מול חטבה ודבאח מבחינת התנאים. הם יכולים להזמין מארבעת הספקים שקבעתי להם.

יש לכם קריטריונים לגבי מאפייני הבשר שאתם רוכשים?

שאלוי: אנחנו יודעים שאנחנו מקבלים בשר של עגלים ולא של פרות, ומקבלים אותו באיכות מסוימת שנקראת איכות קמעונאית. בבתי המטבחיים יודעים כמה מדובר. זו נראות לעין כאיכות קמעונאית. לבית מטבחיים יש כמה וכמה סוגי שחיטה שהוא עושה לכמה סוגי בשר ואנחנו מקבלים איכות קמעונאית. הסניפים יודעים לזהות את זה לפי העין. אם יש צבע חריג, אחוזי שומן גבוהים, שומן בצבע צהוב חזק, או מתקשרים אלי ומחזירים. לסניפים יש משקל חזק בלקבוע ממי מזמינים.

האם יכולתם תיאורטית מבחינת הכמויות שאתם צריכים, לעבוד רק עם תנובה ודבאח?

שאלוי: לא יודע.

האם יש פרמטרים נוספים שחשובים לכם בבשר שאתם מקבלים, כמו למשל המשקל שלו לפני שחיטה, מקור הבשר או מעדר הבקר או החלב, או אם זה עגל אוסטרלי, אירופי או מקומי?

שאלוי: לא הגענו לרמה כזו שאתה מתאר, מבחינת יכולת, עדר הבקר. זו רמה שמאפיינת מסעדות או איטליזים מקצועיים.

האם חשוב לכם שבית מטבחיים שאתם עובדים איתו יהיה תעשייתי?

שאלוי: עובדים עם בתי מכונניים עם רישיון תעשייתי, בתי מטבחיים מפקחים, איכותיים. ארבעתם הם האיכותיים ביותר בישראל, עם כל האישורים של כל הרשויות.

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | מקס: 02-5458555/222

476295



לקראדי למשל יש רישיון כבית מטבחים תעשייתי?  
שאולי: לא יודע, לא בקיא בכל הפרטים של הרישיונות, יש לו רישיון למכור רבעים לסופרים, זה  
מה שאני יודע.



# תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 25/6/15

שעת שיחה: 10:30

שוחחתי עם: דודי עזרא ועדי עזרא

תפקיד ומקום עבודה: בעל השליטה בקבוצת נטו ויו"ר נטו

מספר טלפון: 08-8608500

## פירוט:

הבנתי שהתחלתם לאוזרונה לייבא בשר טרי.

דודי: כן, מייבאים מארגנטינה. זה התחיל לפני החג והיה חייב להיפסק במהלך החג, כי הצוותים חוזרים לארץ. [REDACTED]

בגלל שהם דרשו להגדיל את כמות האנשים בצוותים האלה!

דודי: [REDACTED]

כמה זמן לפני פסח התחלתם ביבוא בשר טרי?

דודי: [REDACTED]

אם מחר העניינים עם הרבנות ייפתרו, אז זו גם כרגע הכוונה שלכם, לייבא כל השנה בשר

טרי?

דודי: [REDACTED]

אתם רוצים לבקש מכסה נוספת?



דודי: [REDACTED]  
ע: [REDACTED]  
[REDACTED]

אלון: כלומר הבשר שאתם מייבאים מגיע בלי עצם וארוז בוואקום!

דודי: [REDACTED]  
עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
ה: [REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED] לפי מה שאני מבין, המכסה הכוללת היום שהמדינה נתנה פטורה ממכס היא 5,000 טון.

דודי: אתה מחדש לי, לא מכיר מכסה כזו.

[REDACTED] כמה אתם מכירים!

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]  
למה את הכמויות שאתם מייבאים עכשיו לא ייבאתם גם בשנים קודמות?  
דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED] אבל למה זה משנה לכית המטבחיים? הוא שוחט, ועל כל הלוגיסטיקה וההפצה בקירור אתם אחראיים.

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED] כמה זמן עסקתם בתחליף עד שהיבוא של הבשר הטרי הבשיל?

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]





איוז מכסה הייתם רוצים לקבל, מבחינת ודאות עסקית!

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]

דודי: זה גם לא שבארץ גדל ביקר חי ומסתובב באחו, הרוב מיובא חי מאוסטרליה, מביאים אותם במשקל מסוים. זה לא משהו ש מגן על התוצרת המקומית.

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]

כלומר אתם לא עושים ניקור בחייל לחלקים האחוריים!

דודי: [REDACTED]

עדי: [REDACTED]

בית המטבחים שממנו אתם מייבאים בשר טרי הוא אותו בית מטבחים שאתם מוציאים ממנו בשר קפוא?

דודי: [REDACTED]

אתם עושים את היבוא בהטסה?

דודי: [REDACTED]

וכהובלה ימית את הבשר הקפוא?

דודי: [REDACTED]

בכמה ההטסה מייקרת לעומת הובלה ימית?

עדי: [REDACTED]

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]

עדי: ההערכה הזו היא עלויות וזוהלה פר סה. [REDACTED]  
[REDACTED]

אבל אלה דברים שקיימים גם ביבוא בשר קפוא, לא?

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]



אם וטרינר אומר שהוא כרגע לא משחרר את הבשר ותחכו עכשיו שלושה ימים, [REDACTED]

[REDACTED]: מה חיי המדף של בשר כרי אצלכם?

דודי: [REDACTED]

כל הבשר הטרי שאתם נויבאים זה בשר בנתחים בלי עצם?

דודי: [REDACTED]

יש גם שיקולים שיווקיים שבגללם אתם מעדיפים לייבא בשר בלי עצם?

דודי: [REDACTED]

הבשר הטרי שאתם מייבאים עובר אצלכם עוד איזשהו תהליך בארץ?

דודי: [REDACTED]

איפה שיווקתם עד כה את הבשר הזה?

דודי: [REDACTED]

איך המחירים שלו לעומת המחירים של הבשר הטרי מייצור מקומי?

דודי: [REDACTED]

מה מסביר את זה?

דודי: [REDACTED]

עדי: [REDACTED]

מביאים עגלים מאוסטרליה, מפטמים ושוחטים. בשחיטה יש תחשיב של טבחה. זה מתחלק מבחינת כשרות לפי מה שיוצא כשר ומה שיוצא לא-כשר. קודם כל, הבהמה עשויה לצאת כשרה או לא-כשרה. אם אתה מביא עגלים טובים שלא נפגעו ואין להם מחלות, יש אחוזים סבירים של בהמות כשרות – זה משתנה, תלוי במקור העגלים, באיכות שלהם.



האם הבשר הלא-כשר נמכר מתחת למחירי עלות?

עדי: לא יודע להגיד, אני לא בית מטבחים. מסעדות לא כשרות נהנות מחומר גלם איכותי מאוד. הכשרות מייקרת את הבשר בישראל באופן לא פרופורציונלי. לעומת זאת,

אני מבין שזה גורם אחד לכך שהבשר שלכם נמכר יותר בזול מאשר הבשר שמיוצר בישראל. יש עוד סיבות לכך, נניח עלות ושחיטה בחייל יותר זולה?

עדי:

לעומת אותם חלקים בלי עצמות שנשחטו בישראל

עדי: גם סיפרנו לעיתונים על היבוא והם השוו מחירים. יכול תמיד להיות משהו שעשה יום אחד מבצע,

מה פערי המחירים בין בשר טרי שאתם מייבאים, בשר טרי משחיטה מקומית, בשר מיושן מבשר קפוא ובשר קפוא?

עדי:

יש עוד חסמים מיוחדים ביבוא בשר טרי לעומת יבוא בשר קפוא?

עדי:



בניגוד לבשר קפוא, שבו דברים כבר מוסדרים?

עדי: כן

לנוכח המחיר הנמוך שבו נמכר הבשר המיובא שלכם, יכולתם תיאורטית לייבא אותו  
במחיר תחרותי גם עם המכס?

עדי:

מי חוץ מכם מוכר בשר מיושן מבשר קפוא?

עדי:



תרשומת שיחה

עורכת התרשומת: [REDACTED]

נושא: שוק הבקר

תאריך: 18/10/15

שעת שיחה: 9:30

שוחחתי עם: דודי עזרא ועדי עזרא

תפקיד ומקום עבודה: בעל השליטה בקבוצת נטו ויו"ר נטו

מספר טלפון: 08-8608500

פירוט:

[REDACTED] האם הבשר הקפוא שאתם מייבאים הוא עם עצם או בלי?

[REDACTED] מה הסיבה לכך?

דודי: [REDACTED]

[REDACTED] למה אתם מעדיפים להביא עם עצם?

עדי: [REDACTED]

[REDACTED] יש איזה מכס או מכסו? על יבוא בשר קפוא?

דודי: לא, שום דבר.

[REDACTED] מה המכס על יבוא בשר טרי?

דודי: נדמה לי שזה 100% או משהו כזה.

[REDACTED] ומה גודל המכסה הפטירה ממכס כרגע, לפי מה שאתם יודעים?

דודי: יש מכסה על יבוא מדרום אמריקה ויש מכסה על יבוא מאירופה, זה בנפרד. [REDACTED]

[REDACTED] בשיחה הקודמת הבנתי שהתחלתם לייבא בשר טרי לפני פסח. כמה ייבאתם עד כה?

דודי: [REDACTED]

[REDACTED] ואתם מתכוונים להמשיך? הבנתי שעכשיו היתה הפסקה כי צוותי הכשרות חזרו לארץ.



דודי: [REDACTED]

כמה אתם מתכוונים לייבא בחודשים הקרובים?

דודי: [REDACTED]

השאלה היא מראש כמה וז'שר אתם מייצרים במפעל בארגנטינה, מה התכנון?

דודי: [REDACTED]

ומה התכנון ל-2016?

דודי: [REDACTED]

כמה בערך תבקשו עד פסח?

דודי: [REDACTED]

עדי: [REDACTED]

[REDACTED]

אם היו נותנים לכם לקבל מכסה לכל השנה, זה היה עוזר?

עדי: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

מה בעייתי מבחינתכם באופן ניהול המכסות?

עדי: [REDACTED]

[REDACTED]

אבל למשל בשר טרי לעומון בשר מופשר זה שוק נפרד מבחינתכם?

[REDACTED]

[REDACTED]

מבחינת הצרכן יש הבדל בין בשר טרי לבין בשר מופשר?

עדי: [REDACTED]

ומלבד המחיר?

עדי: [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

דודי: [REDACTED]

[REDACTED]



[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

אילו עוד בעיות יש בניהול המכסות?

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]

אם נניח הייתם רוצים לבקש מכסה לשנת 2016 כולה ולא רק עד פסח, היו נותנים לכם?

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]

דודי: [REDACTED]

אלון: אם ניצלתי 99% לא אוכל לייבא?

דודי: [REDACTED]  
[REDACTED]

לולא הסעיף הזה הייתם מבקשים יותר מתוך המכסח?

דודי: [REDACTED]  
למה לדעתכם המכסח?

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

לדעתכם ב-2016 המכסה תנוצל במלואה?

דודי: לא יודעים.

איך מתבטא החסם של התחרות עם תנובה, מבחינת יבואנים?

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]



[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

כמה עוד מפעלים בפולין יש?

דודי:

כלומר העניין הזה השמיע גם על מחיר הבשר הקפוא מפולין?

דודי:

עדי: [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

לפי הפרסומים לשווק אותו בארץ בזול.

עדי:

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

האם ידוע לכם אם לתנובה יש בלעדיות מול המפעל בפולין?

עדי:

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

נניח מול לקוחות?

דודי:

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

אילו סוגי רשתות, נניח שופרסל ומגה?

דודי:

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

הם מנסים לסגור מול הרשתות כמויות לכמה חודשים?

דודי:

יש עוד יבואנים פוטנציאליים של בשר טרי?

רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



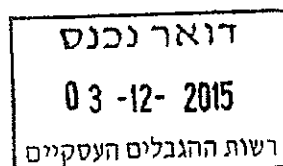


דודי: [REDACTED]



B.Golanlawfirm

3 דצמבר 2015



לכבוד,  
מר עמית לנג, מנכ"ל  
משרד הכלכלה  
בנק ישראל 5, 9195021  
ירושלים

שלום רב,

**הבדון: אי-מתן רישיונות ייבוא בשר טרי לתנובה וליבואנים מטעמה**

בשמה של מרשתנו, חברת נטו מלינדה סחר בע"מ ("נטו") אנו מתכבדים לפנות אליך בעניין החובה לעצור הקצאת רישיונות ייבוא בשר טרי לתנובה וליבואני קש", אשר פועלים כשלוחיה של תנובה. הקצאה זו חותרת תחת עצם התכלית לשמן מוקצים הרישיונות – הפחתת הריכוזיות וקידום התחרות בשיווק בשר טרי, היא פוגעת בצרכן הישראלי וחותרת תחת המאבק ביוקר המחייה.

1. קבוצת תנובה ("תנובה") היא הספק הדומיננטי של בשר טרי בישראל. תנובה הגיעה לעמדה זו תוך שימוש במפעל הבשר הטרי המקומי שלה, מבלי לייבא בשר לישראל.

2. צוות ממשלתי מקצועי, בראשות מנכ"ל משרד האוצר, שבחן את הפחתת מחירי הבשר והחלב (מנכ"ל משרד הכלכלה היה חבר בצוות), מצא כי יש צורך לתת רישיונות ייבוא לבשר טרי, על מנת לקדם את התחרות ולהביא לכלל סיום את הדומיננטיות ממנה נהנית תנובה.

3. אולם, למרות שרישיונות הייבוא נועדו להכניס שחקנים חדשים, ולשנות את מבנה השוק, על מנת שתהיה בו תחרות בת קיימא ולאורך זמן, הרי שרישיונות לייבוא בשר טרי מוקצים דווקא לתנובה, תוך פגיעה קשה ביותר ורב-מערכתית ביכולת לשנות את מבנה השוק, ובהנחת היסודות לאורחות שוק תחרותיים לאורך זמן.

4. הקצאת רישיונות לייבוא בשר טרי לתנובה, לא רק שחותרת תחת עצם התכלית שבמתן רישיונות הייבוא, היא גם מנוגדת לדין. בין היתר, החוק לקידום התחרות ולצמצום הריכוזיות, התשע"ד-2013 ("חוק הריכוזיות"), מחייב את משרד הכלכלה לשקול שיקולים של קידום התחרות עת הוא מקצה רישיונות לייבוא בשר טרי. שיקולים אלה, מחייבים להימנע ממתן רישיונות לתנובה.



5. בנוסף, מתן הרישיונות לתנובה הוא בלתי סביר בעליל, ומפר שורה ארוכה של חובות שחלות על רשויות המנהל, בשים לב לפגיעה הקשה בתחרות שצורה במטענה של הקצאת רישיונות הייבוא לתנובה. תחרות, כפי שפסק בית המשפט העליון, היא "דוקטרינת תשתית בשיטת המשפט בישראל".<sup>1</sup>

6. הלכה למעשה, גם תנובה מבינה שלא ייתכן שהיא תקבל רישיונות לייבוא בשר טרי, והיא מתקשרת בהסכמים עם קמעונאים, לפיהם הקמעונאים הם שיבקשו את הרישיונות, אבל הבשר ירכש ממפעל בפולין עמו תנובה קשורה, וההפצה של הבשר תיעשה באמצעות תנובה. מדובר כמובן בפסאדה, של שימוש ב"יבואני קש", שיש לעצור בדיוק כשם שיש לעצור את מתן רישיונות הייבוא לתנובה. אולם הצורך של תנובה להחביא ולהסוות את העובדה שהייבוא נעשה בפועל על-ידה, מעיד כאלף עדים עד כמה הקצאת רישיונות הייבוא לתנובה בלתי סבירה, פוגעת ונפסדת.

7. מטבע הדברים, תנובה מעוניינת להכשיל יבוא מתחרה של בשר טרי לישראל. כניסה והתבססות של מתחרים, מאיימים על המעמד הדומיננטי ממנו היא נהנית (והרי מטעם זה בדיוק, ניתנו רישיונות הייבוא מלכתחילה). לשם כך היא פתחה במתקפה משולבת על כל חוליה בשרשרת הייצור וההפצה בענף, והכל כדי לבצר ולהרחיב את מעמדה הדומיננטי. הגם שפנייה זו נוגעת לעצירת הקצאת רישיונות הייבוא בפטור ממכס לתנובה ולשלוחיה, בכדי להבין את הדברים בתוך הקשרם הראוי, נפרוש בקצרה את ההקשר התחרותי בו נעשות הפעולות של תנובה.

8. במקטע הייצור, תנובה התקשרה עם מפעל בפולין, אשר יספק לה בשר טרי, וזאת במחיר גבוה במיוחד, ובמטרה לקבע מחיר גבוה לבשר מיובא מארץ זו לישראל. ההתקשרות עם המפעל הפולני, חסמה אפקטיבית את האפשרות לייבוא בשר טרי מאירופה לזמן ממושך.

9. במקטע הייבוא, תנובה משתלטת על רישיונות הייבוא, תוך שהיא עושה זאת בשמה שלה, ותוך שהיא שולחת קמעונאים המבקשים לרכוש ממנה סחורה, לייבא את הבשר מהמפעל שקשור עמה בפולין ולהפיץ אותו באמצעות תנובה. שמם של הקמעונאים מהווה רק מסכה מאחוריה מסתתרת תנובה.

10. לבסוף, במקטע השיווק, נקשרת תנובה עם קמעונאים בהסכמים שמשמעותם בפועל היא הצרה משמעותית של האפשרויות שיש למתחרים להגיע אל המדפים, ומשם אל ציבור הצרכנים.

<sup>1</sup> דנא 4465/98 טבעול (1993) בע"מ נ' שף-הים (1994) בע"מ, מ' (1) 56 (פורסם בנבו, 19.08.2001)



11. משרד הכלכלה מתבקש לפעול בהתאם למצוות הדין, ולהימנע מהקצאת רישיונות ייבוא בשר טרי בפטור ממכס לתנובה ול"יבואני הקש", אשר מבקשים את רישיונות הייבוא כחלק מהסכמות שיש להם עם תנובה.

#### א. מבוא

#### שוק הבשר הטרי בישראל

12. בשר מהווה מוצר צריכה בסיסי וחלק ניכר מהוצאותיו של משק בית (הצוות הממשלתי המשותף להפחתת מחירי הבשר והחלב העריך כי הוצאות משק בית על מוצרי בשר וחלב מהווים 17% מסך ההוצאות של משק בית על מזון). באומדן גס, ניתן להעריך כי סך הצריכה, בשוק הישראלי עומד על כ-120 אלף טון בשר, לסוגיו השונים, בשנה.

13. נהוג לחלק את הבשר לשלוש קטגוריות עיקריות כאשר בין הקטגוריות המתוארות קיימים הבדלי איכות ומחיר משמעותיים: "בשר טרי" - בשר שנשמרו תכונותיו הטבעיות ולא עבר תהליך טיפול כלשהו למעט צינון בטמפרטורה שנקבעה; "בשר קפוא" - בשר מוקפא בטמפרטורה נמוכה יותר, בעל חיי מדף ארוכים יותר. בפועל, הבשר הקפוא מגיע מייבוא והוא מטבע הדברים זול יותר; ו-"בשר מיושן" או "בשר מופשר" - בשר שמגיע בייבוא כאשר הוא קפוא, ונמכר לאחר שעבר הפשרה בישראל.

14. ענף הבשר הטרי סובל מריכוזיות גבוהה במיוחד. למעשה, בישראל פועלות רק 2 משחטות משמעותיות, תנובה (תחת המותג אדום-אדום) ודבח, כאשר יצרנים אחרים פועלים רק בשולי הענף. בקרב אותן 2 משחטות, חלקה של תנובה גדול משמעותית בשוק למשקי בית מזה של דבח, ומכאן מעמדה הדומיננטי המובהק והחשיבות הרבה של התחרות בתנובה למלחמה ביוקר המחייה בישראל.

15. עד לאחרונה, שוק הבשר הטרי בישראל התמצה בתוצרת מקומית, ללא ייבוא משמעותי. בשנת 2015, החלה נטו לייבא בשר טרי ממפעל בארגנטינה. מטבע הדברים, ובכדי לעמוד בתקנות למכירת בשר טרי, היה צורך להקים שרשרת לוגיסטית מורכבת ויקרה, אשר תצליח להביא את הבשר מהמפעל בארגנטינה, עד לצרכן בישראל במועדים בהם יוכל להימכר כבשר טרי. המרחק הפיזי, והעלויות שנלוות לשמירת הצינון לאורך מרחק זה, הופכות את הייבוא מדרום אמריקה ליקר, ולכן בעל פוטנציאל תחרותי מוגבל.

#### ההסכם של תנובה עם מפעל Sokolow בפולין



16. כחלק ממאמץ להרחיב את מקורות האספקה של בשר טרי מיובא לישראל, ומתוך הכרה כי הדבר דרוש לקידום התחרות בבשר טרי בישראל, הותר לייבא בשר טרי מפולין. משרד החקלאות ופיתוח הכפר פעל לפתיחה של יבוא בשר בקר טרי מפולין. ונעשתה בעניין עבודה ענפה שכללה את הסדרת יבוא הבשר בהיבטים הווטרינריים ובתחום הכשרות.
17. נטו זיהתה את הפוטנציאל התחרותי הרב שטמון בייבוא בשר טרי מפולין, וניהלה משא ומתן, שהגיע לשלבים מתקדמים ביותר עם מפעל Sokolow, על מנת לייבא בשר גם מפולין. המגעים הבשילו כדי החלפת טיוטות הסכם בין הצדדים, לאחר שכבר הוסכם שהמחיר יהיה 4,800 יורו לטון.
18. מפעל Sokolow הוא אחד משלושה מפעלי בשר רלוונטיים בפולין, אולם מנקודת מבט של יבוא לישראל, הוא נהנה מיתרון מובהק על פני שני האחרים – כושר הייצור שלו הוא לא רק הגדול ביותר מבין המפעלים השונים, למפעל כושר ייצור בהיקף של כל המכסה הרלוונטית של יבוא בשר טרי לישראל בפטור ממכס. במילים אחרות, לגורם אשר מתקשר עם מפעל זה, פוטנציאל להיות כוח תחרותי משמעותי בשוק הישראלי.
19. גם תנובה זיהתה את הפוטנציאל התחרותי שבייבוא בשר טרי מפולין – פוטנציאל שהיה פוגע קשות במעמד הדומיננטי של החברה. תנובה התערבה במגעים עם Sokolow, והציעה למפעל מחיר גבוה משמעותית מזה שכבר הוסכם בין נטו לבין המפעל. בסופו של דבר, למיטב ידיעתנו, החוזה שבין תנובה למפעל הפולני, נסגר על סכום של 5,700 יורו לטון.
20. סגירת החוזה שבין תנובה לבין המפעל, במחיר כה גבוה אינו מקרי ואינו תוצאה של כישורי מו"מ נמוכים מצד תנובה. המחיר הגבוה אותו משלמת תנובה חוסם, הלכה למעשה, את יכולתה של נטו לייבא בשר בעצמה במחירים אטרקטיביים שיכולים להתחרות בבשר מייצור מקומי בישראל.
21. זאת יש להבין, אפשרויות הייבוא של בשר טרי לארץ הן מוגבלות ביותר. בעוד שייבוא הבשר הטרי מדרום אמריקה הוא מסובך ויקר, יבוא מאירופה עשוי להיות בעל פוטנציאל תחרותי ממשי בישראל.
22. דא עקא, שנכח מחירי הבשר הגבוהים במדינות אירופה המפותחות הייבוא מהן אינו כדאי כלכלית, והבשר הטרי משם אינו בר-תחרות בשוק הישראלי.
23. בכל הנוגע למדינות זולות יותר במזרח אירופה, הרי שאיכות הבשר המקומי, לצד חסמים רגולטורים ובעיקרם כשרות ואישור וטרינרי, הופכים את פולין למדינה היחידה באירופה ממנה ניתן לייבא בשר טרי לישראל, באיכות ובמחיר שיכולים לחולל תחרות ממשית בישראל. התקשרותה של תנובה, במחיר כה גבוה, קיבעה את המחיר



המינימלי אותו יהיה מוכן מפעל בפולין לקבל בעבור הבשר, ובכך גרם לפגיעה של ממש ביכולתה של נטו לנהל מו"מ שיוביל להסכם במחיר נמוך יותר.

24. במילים אחרות, תגובה שמחזיקה במעמד דומיננטי בבשר הטרי בארץ, מוכנה "לספוג" ולשלם מחיר גבוה יותר בעבור ייבוא בשר מפולין, בכדי שמתחרות אחרות, כגון נטו, להן אין מפעל בארץ, יאלצו לשלם מחיר גבוה בעבור הבשר שירכשו בחו"ל ולא יצליחו לייבא בשר טרי שיוכל להתחרות בבשר הטרי המקומי.

#### החשיבות המהותית של הרישיונות לייבוא בשר טרי

25. לא ניתן להפריז בחשיבות של רישיון ייבוא בפטור ממכס. ייבוא בשר טרי, שלא במסגרת מכסה לפטור ממכס, כרוך בתשלום מכס בשיעור של 12%, ובנוסף בתשלום סכום מוחלט בסך של 13 ש"ק<sup>ג</sup>. ברמת המחירים הרלוונטית לייבוא מפולין, המשמעות היא שהמכס עומד על כ-100%.

26. משכך, ייבוא בשר טרי, ללא רישיון לייבוא פטור ממכס, הוא פשוט בלתי אפשרי כלכלית. נוכח ההפרש העצום שבין ייבוא במסגרת המכסה שמוקצית בפטור ממכס, לבין ייבוא שאינו במסגרת המכסה, אין כל אפשרות כי בשר שמיובא מחוץ למכסה הפטורה ממכס, יוכל להתחרות בבשר הטרי המקומי.

27. נוכח האמור, קבלת רישיון לייבוא פטור ממכס, היא הכרח בלעדיו אין לשחקן אשר מבקש להתחרות בתוצרת המקומית.

28. ואכן, המכסות לייבוא בשר טרי בפטור ממכס, זוהו על-ידי הצוות הבין משרדי להפחתת מחירי הבשר והחלב, ככלי באמצעותו יתבצע השינוי התחרותי המיוחל בשוק הבשר הטרי.

29. הצוות בראשות מנכ"ל משרד האוצר, כלל גם את מנכ"ל משרד הכלכלה, מנכ"ל משרד החקלאות, הממונה על התקציבים והממונה על ההגבלים העסקיים. מסקנות הצוות קבעו תחילה כי "קיימת ריכוזיות גבוהה במקטע השחיטה" ובהמשך כי:

**"החסם המכסי בייבוא בשר טרי מחריף את בעיית הריכוזיות הקיימת במקטע השחיטה".**

30. משמע, מטרת הורדת החסם המכסי בייבוא בשר טרי היא לפתור את בעיית הריכוזיות בשוק הבשר הטרי.

31. בהמשך נקבעה המטרה שעומדת בפני הצוות:



**"על מנת לייצר תחרות, שתתרום ליעילות ותוביל לרמת מחירים נמוכה יותר בטווח הארוך, גיבש הצוות שורה של צעדים שמטרתם לעורר את התחרות בשוק המקומי מצד היצרנים המקומיים והן באמצעות ייבוא: ...פתיחת מכסת יבוא משמעותית ביבוא בשר בקר טרי, בהתאם למתווה המדורג שהוסכם בין נציגי האוצר והחקלאות".**

32. המטרה המוצהרת לא הייתה הורדת מחיר רגעית, אלא יצירת תחרות שתוביל למחירים נמוכים יותר בטווח הארוך. משכך, ברור שהצעד של פתיחת מכסת הייבוא בבשר טרי נועדה לשרת את אותה מטרה של ייצור תחרות בת קיימא וארוכת טווח.

33. דברים דומים, בדבר החשיבות של יבוא בפטור ממכס לתחרות בשוק הבשר הטרי, כתב גם בנק ישראל:

**"בדומה לשוק החלב, שוק מוצרי הבשר הטרי גם כן אינו פתוח לתחרות מחו"ל. המכס על בשר טרי (בקר ועוף) גבוה מאוד ולמעשה אינו מאפשר תחרות בתחום הבשר הטרי מצד היבוא.**

**...אחת הדרכים להורדת המחירים והגברת התחרות הינה הפחתת מכסים. הפחתת מכסים בשוק תחרותי, תוזיל את העלות ליבואן, תדחוף את היבואן להוריד את המחיר לקמעונאי ולצרכן, זאת על מנת לשפר את האטרקטיביות של מוצריו מול המתחרים. כתוצאה מכך גם היצרן המקומי יאלץ להתייעל ולהוריד את מחיריו על מנת להתמודד אל מול התחרות ביבוא".<sup>2</sup>**

#### ההתקשרות של תנובה עם קמעונאים

34. תנובה מצויה בעמדת יתרון תחרותי מובנית לעומת יבואני בשר טרי, מעצם הבעלות שלה על מפעל מקומי לייצור בשר טרי. אחד הביטויים המובהקים של יתרון זה, הוא היכולת להמשיך ולספק בשר טרי בראש השנה ובפסח, בעוד ליבואנים לא עומדת יכולת דומה.

35. הטעם ליתרון תחרותי זה, בדרישות הכשרות. נטו, וכל יבואן פוטנציאלי אחר, נדרש להטיס את משגיחי הכשרות למפעל הזר, שם הם מפקחים על השחיטה. בראש השנה ובפסח, חוזרים המשגיחים לארץ לפגרת חג, והשחיטה הכשרה מושבתת לתקופה של

<sup>2</sup> סקירת ההתפתחויות הכלכליות בחודשים האחרונים "פער המחירים בין ישראל למדינות המפותחות" הודעה מיום 18 ינואר, 2012.



כחודש ימים בכל פעם. למותר לציין, כי חגים אלה הם גם תקופת שיא הביקוש, והיקף מכירות הבשר הטרי בהם הוא יותר מכפול בהשוואה לחודשים רגילים.

36. משכך, תנובה נהנית מהיכולת להבטיח לקמעונאים אספקה זמינה בכל השנה, ובפרט בעת ביקושי השיא של ראש השנה ופסח. הלכה למעשה, תנובה מציעה לקמעונאים סל של שני מוצרים: בשר טרי מיובא ובשר טרי מקומי, שזמין לאורך כל השנה, גם כשאין יבוא של בשר טרי.

37. לאחרונה, נודע לנטו כי תנובה החלה לחתום על הסכמים עם קמעונאים שעניינים ייבוא בשר טרי מפולין. במסגרת ההסכמים הללו, תנובה מחייבת את הלקוח להתחייב כי יקנה בשר בכמות מסוימת, כאשר אי עמידה בכמות המוסכמת תגרור סנקציה כלפי הקמעונאי. מצ"ב דוגמה לחוזה שתנובה חותמת עם קמעונאים כנספח א'.

38. עוד נקבע, וזה העיקר לענייננו, כי הלקוח (הוא הקמעונאי) מתחייב לפעול לקבלת מכסת ייבוא בהיקף הנדרש. נוכח חשיבותו של הסעיף להמשך הדיון, נביאו כלשונו:

**"מוסכם בין הצדדים כי ייבוא הבשר עד ליום \_\_\_\_\_ יבוצע על בסיס מכסת הייבוא של תנובה. ייבוא הבשר החל מיום \_\_\_\_\_ יבוצע על בסיס מכסת הייבוא של הלקוח. לצורך כך מתחייב הלקוח לפעול לקבלת מכסת ייבוא בהיקף הנדרש עד ליום \_\_\_\_\_".**

39. כלומר, על מנת שיהיה רשאי לקנות בשר אשר מיובא מפולין, נדרש הקמעונאי להתחייב כי יפעל לקבלת מכסת ייבוא, וכי אותו הבשר שייובא על בסיס מכסת הייבוא של תנובה, יספר במכסת הייבוא של הקמעונאי, החל מיום שעליו יוסכם בחוזה.

40. יש להבהיר – קמעונאי אשר יקבל מכסת ייבוא כאמור, כלל אינו ייבואן. מדובר על בשר המיוצר במפעל עמו תנובה התקשרה; בשר אשר נארז, מופץ ומשווק על ידי תנובה; כאשר כל שעושה הקמעונאי הוא לפעול לקבלת מכסת ייבוא על שמו. הלכה למעשה, מדובר ב"יבואני קש", שפועלים בשליחות תנובה.

41. הסיבה שתנובה דורשת מהקמעונאים להירשם כיבואנים ברורה – גם לתנובה ברור כי ניצול מכסת הייבוא בפטור ממכס על ידה, שעה שהיא מחזיקה במעמד דומיננטי בשוק הבשר הטרי, היא אבסורד ולא תימשך לאורך זמן. משכך היא מבקשת להסוות את הייבוא, כאילו הוא נעשה על-ידי אחרים, ובלבד שהוא לא יעשה על-ידי גורמים שיוצרים לתנובה תחרות בשוק. במילים אחרות, "יבואני הקש" נוגסים בנתח ממכסת הייבוא הפטורה ממכס, מבלי שהבשר שמיובא על-ידם מקים חזית תחרותית תנובה. מובן כי מדובר במהלך נפסד, שיש לראות בו מתן רישיון ייבוא לתנובה עצמה.





### **ב. החובה לשקול שיקולים לקידום התחרות**

42. ביום 9 בדצמבר, 2013 התקבל בכנסת חוק הריכוזיות. סימן ג' לפרק ב' בחוק עוסק בשקילת שיקולי תחרותיות ענפית בהקצאת זכויות.

43. סעיף 11(א) לחוק קובע כי:

**"בהקצאת זכות ובקביעת התנאים באותה זכות יביא המאסדר בחשבון, נוסף על כל שיקול אחר שעליו לשקול לפי דין לעניין ההקצאה, שיקולים של קידום התחרותיות הענפית".**

כאשר "זכות" מוגדרת בסעיף 10 כדלקמן:

**"זכות" – כהגדרתה בסעיף 2, לרבות רישיון הנדרש לתחום פעילות שאינו תחום תשתית חיונית, ובלבד שמחמת טבעה של הזכות, ערכה הכלכלי או הדין החל עליה, מספר הפועלים בענף שלגביו היא מוקצית מוגבל;**

לבסוף, "זכות כהגדרתה בסעיף 2" הינה:

**"זכות" – רישיון, חוזה או החזקה בשיעור משמעותי;**

44. כלומר, כאשר המאסדר מקצה זכות, לרבות רישיון, אשר מטבעה, ערכה הכלכלי, או הדין החל עליה, מספר הפועלים בענף שלגביו היא מוקצית מוגבל, הוא חייב לשקול שיקולים של קידום התחרות הענפית.

45. בגסיבות המקרה כאן, כל התנאים הללו מתקיימים – והמאסדר, הוא משרד הכלכלה, נדרש לשקול את קידום התחרות בעת הקצאה של רישיונות לייבוא בשר טרי בפטור ממכס.

46. המציאות היא אשר מוכיחה, כי ענף הבשר הטרי בישראל הוא ענף אשר מספר הפועלים בו מוגבל.

47. בענף הבשר הטרי פועלים שני שחקנים עיקריים – תנובה, המחזיקה כאמור במעמד דומיננטי, ודבחה. הגם שישנם שחקנים נוספים בענף, אלו נמצאים רק בשוליים ואין להם משקל תחרותי. אין המדובר במצב חדש או זמני, אלא שמצבו של הענף המתואר, הוא כזה כבר שנים רבות.



48. מבחינה עיונית-תיאורטית, שקילת שיקולים לקידום התחרות עשויה להוביל ליותר מתוצאה אפשרית אחת. יחד עם זאת, החובה לשקול שיקולים לקידום התחרות בעת הקצאת הזכות היא חובה מוחלטת שאינה תלויה בשיקול דעת.

49. ממילא, בנסיבות המקרה כאן, אכן מדובר על אפשרות תיאורטית בלבד, שכן כפי שיובהר להלן, שקילת שיקולים לקידום התחרות בנסיבות כאן, תוביל בהכרח למסקנה כי אין להקצות לתנובה, ו"ליבואני הקש" מטעמה, רישיונות ייבוא פטורים ממכס.

50. בשולי הדברים נציין כי גם קודם לחובה שהשית חוק הריכוזיות, משרד הכלכלה היה מחויב לשקול שיקולים של קידום התחרות במסגרת הליך הקצאת הרישיונות, כחלק מהפעלת שיקול הדעת המנהלי בשוק אשר סובל מריכוזיות ומכשלי תחרות, ואשר מכסות הייבוא בו נועדו להיטיב את אורחות התחרות בענף.

### ג. התוצאה של שקילת קידום התחרות בענף הבשר הטרי

51. בנקודת המוצא של הקצאת הרישיונות האמורים, יש שלוש אמיתות יסוד אשר חולשות על המשמעות התחרותית של הרישיונות:

51.1 עמדת הגורמים הממשלתיים המקצועיים היא ששוק הבשר הטרי סובל מכשל תחרותי, השוק בעיקרו מוחזק בידי שני שחקנים, ותנובה נהנית ממעמד דומיננטי, בשים לב למעמדה בשיווק בשר טרי למשקי בית;

51.2 נוכח הפער של 100% במחירי ייבוא מחוץ למכסת הפטור, הקצאה מתוך המכסה לייבוא בפטור ממכס הכרחית למי שמבקש להתחרות בתנובה בשיווק בשר טרי;

51.3 עמדת הגורמים הממשלתיים המקצועיים היא שיש לעשות שימוש במכסה לייבוא בשר טרי בפטור ממכס, כדי לערער את הדומיננטיות הקיימת בשוק כיום, ועל מנת ליצור תחרות בת קיימא ונמשכת בשוק.

52. במצב דברים זה, בחר מאליו כי שקילת שיקולים לקידום התחרות בענף, תוביל על נקלה למסקנה כי אין להקצאות לתנובה רישיונות לייבוא כאמור.

53. מאליו ברור שתנובה לא מתחרה בעצמה. משמע, כאשר תנובה מייבאת בשר טרי, היא לא מתחרה בתוצרת המקומית שלה, אלא מגדילה את חלקה בכלל השוק, באמצעות הבשר המייבוא.



54. לתוצאה דומה הגיע משרד הכלכלה כאשר חדל מלהקצות לתנובה מכסות ייבוא בתחומים אחרים, אבקת חלב, חמאה וגבינה צהובה. גם כאן, כמו שם, נהנית תנובה מעמד דומיננטי בענף הרלוונטי. גם כאן, כמו שם, הקצאת המכסות לתנובה מונעת משחקנים אחרים להתרחב ולהוות איום תחרותי אמיתי, על ליבו ועל כיסו של הצרכן אל מול תנובה. גם כאן, כמו שם, התוצאה האפשרית היחידה לאחר שקילות שיקולים לקידום התחרות, היא עצירת ההקצאה של מכסות הייבוא לתנובה.

55. ודוק – חובת המשרד אינה רק להגן על התחרות או למנוע פגיעה בתחרות. חובת המשרד היא לקדם את התחרות בענף. כיצד ניתן לקדם את התחרות בענף, שעה שהשחקנית הדומיננטית ביותר מייבאת בפטור ממכס?

56. להלן נטען כי מכסות לפטור ממכס בייבוא מבשר טרי הן משאב מוגבל. יחד עם זאת, הואיל והחובה היא **לקדם** את התחרות, ולא רק להגן עליה, אף אם מכסות הייבוא היו בלתי מוגבלות, המסקנה המתחייבת הייתה כי על מנת לקדם את התחרות יש למנוע את המשך הקצאת המכסות לידי תנובה ולידי "יבואני הקש" שפועלים בשליחות תנובה.

#### החובה להימנע מהקצאת רישיונות לתנובה

57. כידוע, מכסת הייבוא בפטור ממכס היא מוגבלת. מכסה זו מתחלקת בין היתר לייבוא מפרגוואי בהיקף של 600 טון, מארה"ב בהיקף של 1,400 טון, מהאיחוד האירופאי בהיקף של 1,120 טון ולייבוא באמצעות מכסה של ארגון WTO בהיקף של 3,500 טון.<sup>3</sup> בכל מקרה, מדובר על מכסה שמטבעה היא מוגבלת, לכמויות הקבועות בה.

58. דמה כי גם תנובה מבינה היטב כי זה המצב. משכך, בחרה תנובה לחייב את הקמעונאים המבקשים לקבל ממנה בשר טרי מיובא, לבקש את רישיונות הייבוא בעצמם. אין בכך היגיון זולת ההבנה כי מדובר על מכסה מוגבלת, וכי תנובה לא תוכל להמשיך לנגוס בה.

59. מכח האמור, מדובר על זכות בהיקף מוגבל, ודי בכך כדי להימנע מהקצאת משאב בחסר, דווקא לשחקנית הדומיננטית בענף ו"ליבואני הקש", שהבשר שמיובא על-ידם לא משתתף במשחק התחרותי מול תנובה.

60. יחד עם זאת, בנסיבות המקרה כאן, הפסקת מתן הקצאות כאמור לתנובה ולשלוחיה הכרחית שבעתים. כפי שיובהר, מנגנון חלוקת הרישיונות, מחייב גם הוא את הפסקת ההקצאה לתנובה ול"יבואני הקש".

<sup>3</sup> לא כל מקורות הייבוא אפשריים רלוונטיים לתחרות. להמחשה, המכסה לייבוא מארה"ב לא מהווה פוטנציאל תחרותי כלשהו, כיון שמחירי הבשר בארה"ב הופכים את הייבוא ממנה ללא כלכלי.



61. כידוע, יבואן אשר לא עושה שימוש ברישיון הייבוא שניתן לו, "נענש" בכך שנמנעת ממנו האפשרות לקבל את אותה הקצאה במסגרת היתרות ובשנה שלאחר מכן. ההשתלטות של תנובה על המכסות יוצרת מצב בלתי אפשרי בעבור נטו ויבואנים פוטנציאליים אחרים, באשר הם נאלצים לבחור בין שתי אפשרויות רעות:

61.1 לבקש הקצאה ולייבא בשר במסגרת המכסה, אך כיוון שתנובה משתלטת על מקורות הייבוא התחרותיים וחוסמת חלק מערוצי השיווק בארץ (נקשרת עם הקמעונאים באופן שימנע מהם למכור מוצרים מתחרים), נטו, או כל יבואן פוטנציאלי אחר, נוטלים סיכון ממשי כי לא יוכלו לנצל רישיונות שיינתנו להם, ובכך יאבדו את הנתח שהוקצה להם מהמכסה למשך השנה הזו, ולזו שאחריה.

61.2 לחילופין, נטו יכולה להחליט כבר כעת שלא לבקש מכסה בכמויות שהיא אינה יודעת בוודאות שהיא תוכל לעמוד בהם גם בשנה הבאה, אך בכך היא למעשה תקשור את ידיה לרכישת עוד בשר, מפני שהיא תאלץ לשלם בעבורו מכס בשיעור של כ-100%.

#### **ד. לא ניתן להמתין עד שיהיה עודף ביקוש למכסה – המועד להתערבות הוא כעת**

62. יטען הטוען - כל עוד אין מחסור במכסות הייבוא, אין הצדקה למנוע את המכסות מתנובה. כפי שיובהר טענה זו אינה יכולה לעמוד.

63. כאמור, בעת הקצאת הרישיונות חלה חובה לשקול את קידום התחרות. הטלת חובה לקדם את התחרות, בהכרח כרוכה בהבנה שהמצב הקיים אינו טוב ויש לשנותו. משכך, לא ניתן להסתפק באמירה שבהעדר מחסור ברישיונות במסגרת המכסה הפטורה, אין כל בעיה להקצאות נתחים מהמכסה לתנובה.

64. זאת ועוד, הותרת המצב המוכחי על כנו, כך שלתנובה ולשלוחיה מוקצים הרישיונות לייבוא בשר בפטור, אינו בגדר שימור המצב הקיים, אלא הוא בהכרח מרע את המצב הקיים. כאשר המטרה המוצהרת של פתיחת השוק לייבוא הייתה להילחם בריכוזיות בשוק, מתן מכסות ייבוא לתנובה, במישורין או בעקיפין, קרי לשחקן הדומיננטי בייצור המקומי, בהכרח יוביל לתוצאה הפוכה – הגדלת כוחה הכללי של תנובה והחרפת הריכוזיות.

65. משכך, אפילו אם יכול היה המשרד להסתפק בשימור התחרות, לא ניתן היה להקצות מכסות לתנובה ול"יבואני הקש" מטעמה, מפני שהקצאה כאמור מרעה את המצב התחרותי הקיים.



66. המועד הנכחי, בו השוק נפתח לייבוא מתחרה ממקור קרוב גיאוגרפית, שיש בו פוטנציאל ממשי לשינוי מפת התחרות וחיסול הריכוזיות בשוק, הוא עיתוי רגיש במיוחד בעיצוב מפת התחרות העתידית. לאחר שתנובה תבצר את מעמדה הדומיננטי יהיה קשה, עד בלתי אפשרי, לחזור ולאפשר למתחרים אחרים לפעול בשוק.

67. עמד על כך בעבר הממונה על ההגבלים העסקיים באומרו כי:

"כאשר בעל מונופולין פוגע במתחרים חדשים המנסים לחדור לשוק ולהתחרות בו, וכאשר הפגיעה אינה נובעת מתחרות 'on the merits', זוהי פגיעה לא רק באותם מתחרים אלא גם בתחרות עצמה. השלב של פתיחת שוק לתחרות, לאחר שנים רבות של מונופולין מוחלט, הוא שלב רגיש ביותר, שבו פגיעה פסולה במתחרים החדשים פוגעת קשות בלב-לבה של התחרות."<sup>4</sup>

68. במקום אחר הובהר כי כניסה לשוק של מתחרים חדשים היא נקודה קריטית להתערבות הרגולטור:

"עמדנו בעבר על כך שכניסתו של מתחרה חדש לשוק הנשלט על ידי בעל מונופולין הינה נקודת זמן קריטית להתפתחות התחרות. בנקודה זו יוצא השוק מאחיזתו של שחקן יחיד ועובר למצב בו קיימת יריבות מסחרית בין מספר שחקנים. כפועל יוצא, כניסה כאמור היא אחת הנקודות הרגישות מבחינתם של דיני ההגבלים העסקיים. חלק ניכר מתוך כלל המגבלות והאיסורים המוטלים על בעל מונופולין, נועדו למנוע מבעל מונופולין לנקוט באמצעים שנועדו לסכל כניסתם לשוק של מתחרים ולשמר את מעמדו המונופוליסטי. הסכנה שבמהלך כזה היא כפולה – בטווח הקרוב יש בה כדי להוציא מן השוק מתחרה חדש ולשמר מבנה שוק מונופוליסטי; בטווח הרחוק יש בה כדי להרתיע מתחרים פוטנציאליים השוקלים להיכנס לשוק בעתיד."<sup>5</sup>

<sup>4</sup> קביעה לפי סעיף 43(א)(5) לחוק, בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ – ניצול לרעה של מעמד בשוק, 2007 הגבלים עסקיים 5000727.

<sup>5</sup> הכרזה על בעל מונופולין לפי סעיף 26(א) לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988: מדיטריניאן נאוטילוס (ישראל) בע"מ – בעלת מונופולין באספקת תמסורת בינלאומית דו-כיוונית על בסיס סיבים אופטיים במקטעים שבין נקודות נחיתה בישראל לנקודות נחיתה ראשונות בחו"ל.



69. גם במובן המעשי, הבקשה לקבלת רישיונות מתוך המכסה הפטורה ממכס, צופה פני עתיד כבר במועד הגשתה. כאמור, יבואן שיבקש נתח מהמכסה ולא יעשה בה שימוש, לא יוכל ליהנות מהמכסה עד סוף השנה ובמשך השנה הבאה.

70. המסקנה היא כי מתן אור ירוק להמשך השתלטותה של תנובה על נתחים ממכסות הייבוא, תהיה הרסנית לתחרות ובלתי הפיכה בהמשך.

#### ה. סיכום

71. תנובה היא בעלת מעמד דומיננטי בשוק הבשר הטרי בישראל. שוק זה סובל מריכוזיות גבוהה ביותר, כאשר הוא נשלט כמעט לחלוטין על ידי 2 יצרניות בלבד, וכאשר תנובה לבדה, גדולה יותר מכל מתחרותיה גם יחד.

72. צוות בין-משרדי מקצועי, מצא כי הכלי להפחתת הריכוזיות בשוק הבשר הטרי, ולקידום רווחת הצרכן הישראלי, הוא בשר טרי מחו"ל, בפטור ממכס. הצוות מצא כי על מנת שיתפתח מבנה שוק תחרותי לאורך זמן, יש צורך בהרחבת המכסות לייבוא שהוא מתחרה לתוצרת המקומית.

73. תנובה נוקטת בשורה של מעשים שכל מטרתם היא ביצור וחיזוק מעמדה הדומיננטי בבשר הטרי:

73.1 במקטע הייצור, תנובה התקשרה עם מפעל בפולין במחיר גבוה במיוחד, וזאת רק על מנת לייקר את העלויות של מי שמבקש להתחרות בה באמצעות בשר מייבוא.

73.2 במקטע הייבוא, תנובה משתלטת על מכסות הייבוא בפטור ממכס, בין אם היא עושה זאת בשמה שלה ובין באמצעות קמעונאים, אשר מתקשרים עמה בהסכמים לפיהם הם ירכשו את הבשר מהמפעל עמו תנובה קשורה בפולין, והבשר יופץ באמצעות תנובה, ובכך תנובה מבטיחה שמכסת הייבוא לא תנוצל לצורך ייבוא בשר שיתחרה בה.

73.3 לבסוף במקטע השיווק, נקשרת תנובה עם קמעונאים בהסכמים שמשמעותם בפועל היא חסימתם של מתחרים מגישה אפקטיבית אל מדפיהם של אותם הקמעונאים.

74. המשך הקצאת רישיונות ייבוא בפטור ממכס לתנובה ולשלוחיה, חותר תחת הוראות הדין, תחת התכלית לשמה ניתנים הרישיונות מלכתחילה ותחת התפקיד והחובות של משרד הכלכלה, לקדם את התחרות, לשפר את רווחת הצרכן הישראלי ולהילחם ביוקר המחיה.



B.Golan law firm

75. הואיל ושוק הבשר הטרי בישראל הוא שוק ריכוזי במיוחד, נעשו מאמצים של ממש לפתור את הריכוזיות על ידי ייבוא בשר טרי. הקצאת רישיונות ייבוא לתנובה – שנהנית ממעמד דומיננטי בענף וקוטפת לאורך שנים את פירות הריכוזיות – חוטאת לשינוי המבני שהענף נדרש לעבור, ומסכלת את המהלך התחרותי באיבו.

בברכה,

נמרוד פראוור, עו"ד

בועז גולן, עו"ד

העתקים:

מר אורי שוורץ, הממונה על הגבלים עסקיים (בפועל)  
מר אמנון חילף, ממונה על הייבוא במשרד הכלכלה  
מר יאיר שירן, מנהל מנהל תעשיות במשרד הכלכלה  
עו"ד מיכאל אטלן, יועמ"ש משרד הכלכלה



27 ינואר 2016

לכבוד  
מר יאיר שירן  
מנהל מנהל תעשיות במשרד הכלכלה  
משרד הכלכלה  
בנק ישראל 5, 9195021  
ירושלים

**הנדון: בקשה לעיון מחדש – היקף הקצאת מכסה ליבוא בשר טרי לחברת נטו**

בשם מרשתנו, חברת נטו מלידה סחר בע"מ ("נטו"), אנו מתכבדים לפנות בבקשה שוועדת המכסות ("הועדה"), תבחן מחדש את החלטה מיום 20.1.16 ("החלטת הועדה"), ותגדיל במידה משמעותית את היקף המכסות שהוקצו לחברת נטו.  
פירוט הדברים להלן.

1. בהתאם להחלטת הועדה, לנטו הוקצו 500 טון ממכסת WTO, ו-175 טון ממכסת האיחוד האירופי. הקצאה זו ממצה את סך היבוא בפטור ממכס שהוקצה לנטו לחמשת החודשים הראשונים של השנה.

2. החלטה זו יוצרת שלל בעיות וקשיים, והיא פוגעת במטרה לשמה מוקצות המכסות מלכתחילה – תחרות בשחקנים המקומיים, תנובה ובדבח, אשר נהנים לאורך שנים ממיעוט תחרות בשיווק בשר בקר טרי.

3. על הקשיים והבעיות המרכזיים, ניתן למנות את הנושאים הבאים:

3.1. ההיקף הקטן של המכסה, פוגע בתחרותיות של נטו בשל העדר רציפות באספקה. הלכה למעשה, ההיקף הקטן של המכסה שהוקצה לנטו, מחייב את נטו לספק כמויות קטנות מאוד למשק הישראלי – כ-2.5% מסך הבשר הטרי שיסופק במשק בתקופה הרלוונטית להקצאה. זוהי כמות זניחה ביותר, שלא מאפשרת שום חותם תחרותי על השוק. על מנת להוות אלטרנטיבה לשחקנים המקומיים, נטו חייבת לאפשר לקמעונאים להם היא מבקשת לספק, להציג בשר טרי על מדפיהם באופן רציף, לאורך כל התקופה. שחקן שיכול לספק בשר באופן ספורדי בלבד, אינו יכול מהווה חלופה תחרותית לשחקנים המקומיים. השילוב שבין ההיקף הקטן של המכסה שהוקצתה לנטו, לבין ההכרח שיש מצדה לספק בשר באופן רציף, יביא לידי כך שהמכסה שהוקצתה לנטו תמוצה בתוך פרק זמן קצר ועד לחג הפסח לא תישאר בידי נטו מכסה. כך, דווקא בתקופה בה מאמיר לשיאים, יעמדו הצרכנים מול הדואפול המקומי, כאשר הייבוא - המצומצם מלכתחילה - לא יוכל לסייע.





- 3.2. ההיקף הקטן של המכסה פוגע ביעילות הייצור. ההיקף הקטן של המכסה שהוקצתה לנטו, גם פוגע ביעילות של הייצור, וכתוצאה מכך מייקר את עלות הבשר המיובא. תהליך הייצור בחו"ל כולל רכיבים של עלות קבועה, אשר נפרשים על כלל הכמות המיוצרת. הצורך להחזיק צוות שחיטה כשרה בחו"ל, משית על הייצור שם עלות משמעותית, שאינה משתנה לפי היקף התעסוקה בפועל של השוחטים. בשל המכסה הקטנה שהוקנתה לנטו, עלות הכשרות תתגלגל על כמות קטנה של ייצור, ותייקר את מחיר הבשר המיובא. עובדה זו הייתה מובנת וידועה לרשות ההגבלים העסקיים, והיא משתקפת ממסמך עמדת רשות ההגבלים העסקיים מיום 31.12.15. בסעיף 13 קבעה הרשות כי: **"עמדתנו היא כי מנקודת מבט תחרותית יש להעדיף כי המכסות תחולקנה באופן בו מספר מצומצם של שחקנים יקבלו מכסות בסדר גודל משמעותי..."** בעניין זה, חלוקת המכסה על ידי הועדה עומדת בסתירה חזיתית עם עמדת הרשות: בעוד הרשות בעמדה שיש להקצות את המכסות למספר מצומצם של שחקנים שיקבלו מכסות משמעותיות, בחרה הועדה לפזר את המכסה הקטנה מלכתחילה לשברירים – בכך בהכרח נפגעת יעילות הייצור ועלותו של הבשר המיובא בהכרח מתייקרת.
- 3.3. ההיקף הקטן של המכסה מאפשר ליבואנים אחרים הנאת חינם (*free riding*) על גבה של נטו. כידוע, נטו היא זו שנטלה את הסיכונים המסחריים שכרוכים ביבוא בשר טרי; היבוא על-ידי נטו בשנה הקודמת, הוא שיצר את התחרות בשוק הבשר הטרי, והוא שהראה גם לגורמים אחרים שניתן להצליח מסחרית בדירה זו. אולם, המכסה שהוקצתה לנטו לא מאפשרת לה לקטוף את פירות ההצלחה: הלכה למעשה, ניתנו לגורמים אחרים, בכללם מתחרים של נטו, מכסות בהיקף דומה לאלה שניתנו לנטו, וזאת כאשר גורמים אלה לא נשאו בסיכון כלשהו, והם למעשה קוצרים את פירות ההשקעות של נטו.
4. הצירוף של הבעיות והקשיים המנויים לעיל יוצר תמונה עגומה: למכסות ליבוא בשר טרי נועד תפקיד אחד: לחולל תחרות בשוק הבשר הטרי, ובכך לערער את שיווי המשקל הדואופולי ממנו נהנות תנובה ודבב, והכל לרווחת הצרכן הישראלי. אולם, בפועל, ההקצאה מעקרת חלק גדול מהמטען התחרותי של הייבוא. היקף המכסה שהוקצה לנטו – ללא ספק הסמן הימני של התחרות בשוק הבשר הטרי – הופך אותה לשחקנית נכה תחרותית, ומקים לתנובה ולדבב "שכבת מגן" מפני תחרות אפקטיבית. כך בכלל, וכך כאמור לעיל ביתר שאת, לקראת תקופת שיא של ביקושים בחג הפסח, תקופה בה צפויה נטו להיות ללא מכסות כלל.
5. במקום להתמודד עם מתחרה משמעותי, שביכולתו לתת מענה לביקושים של ממש מלקוחות מקומיים, מול תנובה ודבב עומד מתחרה קטן, שלרשותו מכסה בהיקף זניח, שנמנעת ממנו



B.Golan

האפשרות לספק כמות משמעותית של בשר טרי באופן סדיר ולאורך זמן, ואשר נכפה עליו לפעול בחוסר יעילות, ובכך מאמירות העלויות שלו ונפגע כושרו להתחרות.

6. הקצאת המכסות לייבוא בשר טרי, היא חלון הזדמנויות ליצור שינוי של ממש בשוק הבשר הטרי, אשר מתאפיין בדואופול מבוסס ורב-שנים, במחירים גבוהים ללא הצדקה, ובגריפת כספי הצרכנים לידי מעטים. הזדמנות זו תוחמץ לחלוטין, אם במקום מתחרה אפקטיבי, יעמוד מול תנובה ודבש שחקן מוחלש, שאין לו את היכולת לקרוא עליהן תיגר.

7. אשר על כן מתבקשת הוועדה הנכבדת לבחון מחדש את החלטתה, ולהגדיל את ההקצאה לנטו במידה משמעותית.

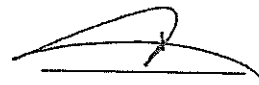
8. אנחנו מבינים כי הוועדה צפויה להתכנס בימים הקרובים על מנת לבחון הקצאות נוספות, ולכן נבקשכם להודיענו דבר מיד בסמוך לדיון האמור.

אנו לרשותך, ולרשות חברי הוועדה, לכל שאלה או הבהרה.

בברכה,



נמרוד פראוור, עו"ד



בועז גולן, עו"ד

#### העתקים:

מר עמית לנג, מנכ"ל משרד הכלכלה

מר אנואר חילף, ממונה על הייבוא במשרד הכלכלה

עו"ד מיכאל אטלן, יועמ"ש משרד הכלכלה

עו"ד אנדרי ניקל, רשות ההגבלים העסקיים



B.Golan

13 ינואר 2016

לכבוד

מר יאיר שירן

מנהל מנהל תעשיות במשרד הכלכלה

משרד הכלכלה

בנק ישראל 5, 9195021

ירושלים

במייל ובאמצעות שליח

הנדון: הצורך ברציפות בהקצאת רישיונות לייבוא בשר טרי

בשם מרשתנו, חברת נטו מלינדה סחר בע"מ ("נטו"), אנו מתכבדים לפנות אליך בעניין הצורך ברציפות בהקצאת רישיונות לייבוא בשר טרי. צורך זה, כמפורט להלן, מקים חובה לוועדת המכסות ("הועדה") להקצות רישיונות ייבוא לתקופת הביניים שעד להחלטה בדבר הקצאה קבועה לשנת 2016.

פירוט הדברים להלן.

תמצית העובדות

1. ברקע פניה זו העיכוב שנגרם בהחלטת הוועדה הנכבדת בדבר הקצאת רישיונות לייבוא בשר בקר טרי לשנת 2016. את הבקשות למכסות היה על הגורמים אשר מבקשים לייבא בשר בקר טרי להגיש עד ליום 18.12.15. ניסיון החיים מלמד שהחלטות הוועדה ניתנות בתוך מספר ימים ממועד הגשת הבקשות, ולכן הדעת נותנת – כמו גם סיומה של שנת 2015 ותחילתה של שנת 2016 – כי הקצאת המכסות לשנת 2016 הייתה נעשית לקראת סוף חודש דצמבר 2015.

2. אולם, כידוע היטב, לוח הזמנים המקורי שובש בשל פעולותיה של תנובה, אשר ניסתה לפגוע בתחרות המתהווה, באמצעות ניסיון לשים ידה על מכסות לייבוא בשר טרי, במישרין, ובאמצעות שרשרת של התקשרויות עם רשתות שיווק מרכזיות, על מנת שאלה יבקשו רישיונות יבוא, בעוד היבוא בפועל יעשה על-ידי תנובה. עמדנו על הדברים במכתבינו מהימים 3.12.15 ו-17.12.15.

3. הדברים הובילו לבדיקה של הממונה על הגבלים עסקיים, וביום 31.12.15 פורסמה עמדת רשות ההגבלים העסקיים בעניין זה. עמדת הרשות שוללת באופן חד-משמעי הקצאת רישיונות לייבוא בשר טרי לתנובה ול"יבואני הקש",



אשר משמשים מסווה ליבוא על-ידי תנובה. בין היתר, אומרת הרשות את הדברים הברורים הבאים:

**"עמדתנו היא שהקצאת מכסות בפטור ממכס לייבוא בשר טרי לתנובה עשויה לפגוע במטרת המהלך עליו עמדנו לעיל – פתיחת ענף הבשר הטרי לתחרות באמצעות ייבוא, ולמצער להפחית את סיכויי הצלחתו."**

ובאשר להתקשרות עם רשתות השיווק, על מנת שאלה ישמשו "יבואני קש":

**"מטבע הדברים, הקצאת מכסה לקמעונאים אשר התחייבו כלפי תנובה, על מנת שזו תשמש את תנובה על מנת לייבא בשר טרי כאמור, כמוה כהקצאת מכסה לתנובה עצמה והחששות המתוארים לעיל עומדים בעינם."**

4. ואכן, הוועדה הנכבדת החליטה לבחון את הזיקות שבין מבקשי הרישיונות לבין תנובה, וביום 24.12.15 היא פנתה אל מבקשי הרישיונות, וביקשה מהם להצהיר על זיקות שיש להם עם צדדים שלישיים בקשר לייבוא הבשר הטרי, וזאת עד ליום 3.1.16.

5. משהתקבלו התצהירים, פנתה הוועדה ביום 10.1.16, אל הגורמים השונים שהגישו בקשות לרישיונות יבוא כאמור, ואפשרה להם להשמיע את עמדתם ביחס לעמדתה המקצועית של רשות ההגבלים העסקיים, וזאת עד ליום 17.1.16. בנוסף, אפשרה הוועדה הנכבדת גם להשתמע בעל-פה, באותו היום.

6. מעשיה של תנובה חייבו בדיקות עובדתיות, והמסקנות הקימו צורך לערוך שימוע, וכל אלה ביחד עיכבו, ועודם מעכבים, את הקצאת הרישיונות.

7. השיהוי בהקצאת הרישיונות, מסב נזקים קשים ביותר לנטו. הלכה למעשה, החל מה-14.1.16, לא יהיו לנטו רישיונות לייבוא בשר טרי בפטור ממכס, וכמפורט להלן, היא מצויה בסיטואציה בלתי אפשרית מול לקוחותיה וספקיה, ובסכנה מהותית למקום ארוכי טווח למוניטין שלה, וליכולת שלה להוות מתחרה אפקטיבי לתנובה.

#### הנזקים הקשים שנגרמים לנטו ולעתידה כמתחרה אפקטיבית בתנובה

8. נטו היא מחוללת התחרות בתחום הבשר הטרי בישראל. נטו זיהתה את הפוטנציאל התחרותי של יבוא בשר טרי לישראל, היא מחלוצי ייבוא הבשר הטרי מחו"ל (מארגנטינה) והיא הראשונה להקים תחרות ממשית לתנובה בישראל, באמצעות בשר טרי מיובא. העובדה שכיום הביקוש לרישיונות ליבוא



גבוה משמעותית מסך המכסה, נזקפת במידה רבה להצלחה של נטו בשוק, ולאחר שגורמים אחרים ראו שהדבר אפשרי.

9. עם זאת, קטיעת רצף מכסת היבוא, עתיד לפגוע באופן קשה ביותר בנטו, והנזק מפגיעה זו רחב עשרות מונים מהפגיעה בנטו עצמה – היא פוגעת בכומר התחרות של יבואני בשר טרי באשר הם, כיון שהיא מציגה את הבשר המיובא כמקור אספקה בלתי מהימן, שלא ניתן להסתמך עליו (אף שדי בפגיעה בנטו כדי להקים חובת פעולה לרשות המנהלית).

10. הלכה למעשה, הפסקת יבוא הבשר הטרי, תגרום לנטו להפך את ההתחייבות שלה מול לקוחותיה, ולהותיר אותם ללא האספקה שנטו התחייבה לה. מדובר בפגיעה קשה ביותר במוניטין של נטו, ובאמינות של נטו כמקור אספקה של בשר טרי.

11. בפרשת בזק-הוט טלקום, עמד הממונה על הגבלים עסקיים על הנזקים שנגרמים לתחרות, כתוצאה מכך שבזק גרמה לניתוק למשך 34 שעות של שירות הטלפוניה של הוט טלקום מרשת בזק:

"במקרה של הוט טלקום אכן נגרמה פגיעה קשה. ניתוק מנויי הוט טלקום מרשת בזק במשך יותר משלושים שעות, ללא אפשרות להתקשר למנויי בזק (כולל שירותי חירום) או לקבל מהם שיחות, שידר לציבור מסר קשה באשר לאמינות של שירות הטלפוניה של הוט טלקום."<sup>1</sup>

וכן:

"אין ספק כי ניתוק רשתה של הוט טלקום מרשת בזק למשך כ-34 שעות ערער את ביטחונם של מנויי הוט טלקום באמינות השירות שהוט טלקום מסוגלת לספק להם, וגם שימש כגורם מרתיע בעיני מי ששקל לעבור להיות מנוי של הוט טלקום."<sup>2</sup>

12. בנוסבות כאן, השיהוי בהקצאת רישיונות הייבוא, מעביר מסר רוחבי לכל לקוחות הבשר הטרי, לפיו הייבוא אינו מקור מהימן, ולכן רצוי להימנע ממנו, ולמי שמחליט להסתכן ולהסתמך על בשר טרי מייבוא – הכרח להיות גם לקוח של תנובה, שמא הוא יוותר ללא סחורה על המדפים.

---

<sup>1</sup> קביעה בדבר ניצול לרעה של מעמד קביעה בדבר ניצול לרעה של מעמד בשוק: בזק החברה הישראלית תקשורת בע"מ (2007).  
<sup>2</sup> שם.



13. קשה שלא להתקומם על התוצאה האבסורדית שמתקבלת מהיעדרו של פתרון ביניים עד להחלטה הסופית של הוועדה הנכבדת בדבר הקצאת רישיונות היבוא לשנת 2016: כך או כך, תנובה פוגעת בתחרות מצד הייבוא; בין באמצעות כרסום בהיקף המכסות שישמשו לתחרות מולה, ובין באמצעות הצגת הייבוא כמשענת קנה רצוף.

14. תוצאה זו לא ניתן לקבל. כפי שסקרנו בהרחבה במכתבנו מיום 3.12.15, וכפי שמציינת רשות ההגבלים העסקיים בעמדתה, הרישיונות לייבוא בשר טרי ניתנים לתכלית אחת – יצירת וקידום תחרות בשוק הבשר הטרי. על הוועדה הנכבדת מוטלת חובה לפעול בלוחות זמנים, וליתן פתרונות, כך שתמנע פגיעה בכושר התחרות של הבשר המיובא. כל תוצאה אחרת חותרת תחת חובת העשייה של הוועדה הנכבדת, וצובעת את ההחלטה להימנע ממתן פתרונות ביניים כבלתי סבירה בעליל.

15. לצד הפגיעה באינטרס הציבורי, קטיעת רצף היבוא גם פוגעת בנטו כשלעצמה, כיון שהיא כופה עליה הפרה של התחייבויות מסחריות שנטלה על עצמה, הן מול ספקי הבשר בחו"ל, הן מול הלקוחות בארץ, והן מול גורמי הביניים שהחברה עובדת מולם. נטו יצרה שרשרת אספקה, שראשיתה ביצרן הבשר הזר, המשכה בחוליות ההובלה עד לישראל וסופה אצל הלקוחות הישראליים, שמורכבת מהתקשרויות חוזיות ובהן התחייבויות למועדים סדירים ורציפים.

16. כידוע, לבשר טרי חיי מדף קצרים ביותר, ושרשרת האספקה מבוססת על רצף נמשך של מוצרים שעושים דרכם מפס הייצור אל מדפי הקמעונאים בישראל. עצירת הייבוא תקים מול נטו טענות להפרת חוזים, תסב לה נזקים קשים ותפגע בשמה הטוב. עוד יצוין, כי משלוחים של בשר בקר טרי, עבור נטו, כבא עושים את דרכם לישראל, והם צפויים להגיע כמעט מדי יום לישראל, לרבות לאחר ה-14.1.15.

#### חובת הוועדה להימנע משיהוי ולספק פתרונות ביניים

17. כאמור לעיל, העיכוב בהקצאת הרישיונות מסב לנטו נזקים כבדים, שהשפעתם היא ארוכת טווח. יפים לעניין זה דבריו של המלומד זמיר:

"כך או כך, מבחינתו של אדם הנזקק להחלטת הרשות, שיהוי במתן החלטה עלול לגרום נזק רב. זמן, כמאמר חכמים, הוא כסף. לעיתים, כאשר העניין דחוף, נזקו של שיהוי עשוי להיות שקול כנגד נזקו של סירוב."<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> י' זמיר, הסמכות המינהלית, כרך ב (תשנ"ו-1996), 705.



18. כדבריו של בית המשפט העליון, מסגרת הזמנים הסבירה להחלטת הרשות המנהלית, היא נגזרת של נסיבות המקרה שבפני הרשות:

"מצד אחד, החובה לפעול במהירות הראויה לקיום חובה ציבורית היא ממושכלות היסוד של מינהל תקין (י' זמיר הסמכות המינהלית (תשנ"ו, כרך ב) 717; סעיף 11 לחוק הפרשנות, התשמ"א-1981). מצד שני, המהירות הראויה תלויה במהות הסמכות ובכלל נסיבות העניין. המהירות הראויה היא המהירות הסבירה, התלויה בנסיבות כל מקרה (בג"ץ 10026/01 עדאלה - המרכז המשפטי לזכויות המיעוט הערבי נ' ראש ממשלת ישראל, פד"י (3) 31, 42). עמידה בלוח זמנים סביר נתונה, היא עצמה, לביקורת שיפוטית (בג"ץ 6300/93 המכון להכשרת טוענות בית דין נ' השר לענייני דתות, פד"י מח(4) 441, 451; בג"ץ 1715/97 לשכת מנהלי ההשקעות בישראל נ' שר האוצר, פד"י נא(4) 367, 416)."

וכן:

"מועד סביר מבטא חובה לפעול במהירות ראויה כדי לקיים חובה ציבורית. ... 'מועד סביר' הוא מושג שמשמעותו היא יחסית. תכליתו לתחום את חובת הרשות לבצע פעולה במסגרת זמן ראויה, על-פי כלל הנסיבות של העניין, ובהתחשב במכלול השיקולים והאינטרסים הנוגדים הפועלים בגדרו."<sup>5</sup>

19. בנסיבות כאן, ובשים לב למזקים הקשים המתוארים לעיל, בכללם המזק לעצם האינטרס לשמו מוקצים רישיונות לייבוא בשר טרי מלכתחילה, הכרח להקצות רישיונות ללא כל דיחוי נוסף.

20. בהעדר יכולת להקצות רישיונות קבועים לשנת 2016, קודם להשלמת ההליך המנהלי, על הוועדה הנכבדת למצוא פתרון ביניים, שיאפשר להימנע מקטיעת רצף הייבוא. פתרון כזה יכול ללוש צורות שונות, דוגמת המשך הקצאה בהתאם להקצאה שנעשתה בשנת 2015, למי שהייבוא הוא מקור האספקה היחיד שלו.

<sup>4</sup> בגץ 4634/04 רופאים לזכויות אדם נ' השר לבטחון פנים, סעיף 32 לפס"ד.  
<sup>5</sup> בגץ 1999/07 ח"כ זהבה גלאון נ' וועדת הבדיקה הממשלתית לבדיקת אירועי המערכה בלבנון 2006, סעיף 8 לפס"ד.




B.Golan

אנו לרשותך לכל שאלה או הבהרה.

בברכה,



נמרוד פראוור, עו"ד



בועז גולן, עו"ד

העתקים:

מר עמית לנג, מנכ"ל משרד הכלכלה  
מר אורי שזורץ, הממונה על הגבלים עסקיים (בפועל)  
מר אנואר חילף, ממונה על הייבוא במשרד הכלכלה  
עו"ד מיכאל אטלן, יועמ"ש משרד הכלכלה





אילו עגלים חשוב לכם לרכוש כדי לשחוט בשר?

עלי: האוטטרים והאנגוסים, שהם עגלים אירופים מעדר הבשר.

למה דווקא שני אלה?

עלי: יש להם אחוזי כשרות גבוהים וגם אחוז בשר טוב ואיכות בשר טובה.

יש הרבה מפתמות שמפתמות עגלים כאלה?

עלי: כן.

הסדרי בלעדיות כשהם בין תנובה ודבאח לבין לקוחות גדולים?

עלי: אולי, לא ידע, לא מכיר משהו.

יש עוד סיבות שקשה לך לחדור לשוק, מעבר למה שאמרת?

עלי: יש אנשים שרוצים לקנות אבל עניין הכשרות מעכב. כשרות בד"צ זו שחיטה נוספת, רצינית יותר מהכשר. רוצים לתת לי לזה אישור ועדיין לא קיבלתי, לכשרות מהודרת כמו בית יוסף, עטרה, הרב לנדא.

ואתם בהליכים מול אותם בעלי כשרויות?

עלי: כן, מקווה לקבל את זה תוך כמה שבועות. הרבנות ובעלי הכשרויות צריכים להגיע ביניהם להסכמה שהמקום שלי יוכל לשחוט גם בכשרויות האלה. הם צריכים להיפגש ולהתליט, כמו ששוחטים ככה בתנובה, דבאח וחיפה.

גם טירה ובאר שבע שוחטים בד"צ?

עלי: לא. רק תנובה, דבאח וחיפה. קיבלנו עד עכשיו רק תעודת כשרות רגילה.

כלומר אין לכם חיווט אישור לשחוט בשר חלק מהרבנות הראשית?

עלי: נכון.

תרשומת חק'ת

תאריך: 4.12.14

מס': 48:47 אבא מר

מס': 48:47 מנהל ב"ר  
מס': 48:47 מנהל ב"ר

תדשומת שיתח

עורכת התדשומת:

נושא: שוק הבקר

תאריך: 8/12/14

שעת שיתח: 10:20

שוחחתי עם: עלי אבו-מרוואן

תפקיד ומקום עבודתו: מנהל בית מטבחים ירכא

מספר טלפון: 052-5040080

מידוט:

אמרת שגם כשאתה מספק שירותי שחיטה לטוחרים, אתה מתקשה לעמוד במחירים בשוק. זה לעומת למשל המחירים שמציעים אדום אדום או דבאח?

עלי: כן

למה אתה לא יכול להציע את המחירים שהם מציעים?

עלי: עלות השחיטה היא גבוהה. יום שחיטה של בקר מטבחים, כדי שיהיה מאוזן לפני רווח, צריך נגיד שישחטו בו עשרה עגלים. יש צוות רבנות ויש צוות עובדים, פלוס וטרינר, פלוס ארנונה ומים. יש עלות יומית, נניח עשרת אלפים ש"ח היא העלות היומית של המקום הזה, אם הוא פתוח. צריך לשחוט סחורה שתשווה את העשרת אלפים ש"ח האלה. אם אתה שוחט כמות כזו אתה באפס. אם אתה רוצה להרוויח אתה צריך לשחוט כפול. אם שחטת 30 עגלים או 100 עגלים זו אותה עלות.

אם אתה שוחט יותר, אתה לא צריך יותר עובדים?

עלי: אולי תצטרך עוד 4-5 עובדים, לא משהו אחר. במקום לזרוק 3 טון פסולת אתה זורק 6 טון. ההמרש בעובדים זה לא משהו, אבל אתה שוחט עוד 40-50 עגל. נניח עלות שחיטה של עגל אצלך היא 300 ש"ח. כדי להיות מאוזן, צריך לקחת מחיר של 300 ש"ח. אם אתה שוחט כפול העלות היא 200 ש"ח, כי אתה מוסיף עוד קצת פועלים ושוחט. הארנונה, המים, החשמל, הם אותו דבר.

אם אתה שוחט יותר אתה לא צריך יותר חשמל ומים?

עלי: המקרה גם ככה עובד. האור עובד. החבדלים ענקיים כשיש כמות מעבר אחרי האיוון. כשאני שוחט כפול העלות לעגל יורד. ויורדת עוד אם אני שוחט עוד. זה אותו המיקון, אותה כמות מים, מוסיף קצת עובדים אבל שוחט יותר, זה אותו צוות.

אם אתה שוחט פחות אתה לא יכול להעסיק את העובדים פחות?

עלי: גם אם שוחטים מעט אתה מעסיק אותם במשמרת יומית. לא תמצא עובדים בשחיטה שיבואו לעבוד רק שעתיים-שלוש. מי יתפנה בשביל לעבוד זמן כזה? לא תמצא. ואמרו לי: אני בא

רח' עם ועולמו 4, תד. 34281, ירושלים 9134102 | טלפון: 02-5458504 | פקס: 02-5458555/222

476295



אליך, אז תנצל אותי. נקודת התוויה היא בשיווק, כשאתה מוכר סוודרה. נניח שחיתת עגל עולה  
לך לק"ג, אז תגדיל כמות וזה יעלה לך רק [REDACTED] לק"ג. כשאתה שותט כמות קטנה זה יעלה  
לך לק"ג, אבל אם תשחט יותר זה יגיע ל [REDACTED] אתה יכול להוריד את זה ללקוח.

: [REDACTED] אז בגלל זה תגובה ודיר אלאסד יכולים להציע מחירים יותר נמוכים?

עלי: כן, יש בתגובה שחיתות של 250-300 עגלים ביום ויש לחם 100 עובדים.

: [REDACTED] כמה אצלך יש?

עלי: אצלי יש [REDACTED] ואני יכול לעשות [REDACTED] ביום. אם אני אעשה [REDACTED] אצטרך [REDACTED]  
עובדים.

: [REDACTED] אבל בהשוואה ביניכם הם שותטים בערך פי [REDACTED] ויש להם עובדים פי [REDACTED].

עלי: אבל חלק מהעובדים שלהם עובדים בפירוק.

: [REDACTED] אז כמה עובדים יש להם בשחיטה, מקבילים לעובדים שלך?

עלי: 20.

: [REDACTED] יכולת לשחוט את הכמויות שלהם עם עזר עובדים ביחס להיותם?

עלי: לא, כי התשתית שם יותר גדולה. עם התשתיות שלנו אני יכול לעשות עם [REDACTED] פועלים [REDACTED]  
עגלים ביום.

תרשומת שיחה

עורכ/ת התרשומת:

שוק הבקר

נושא:

26/3/15

תאריך:

15:45

שעת שיחה:

עלי אבו-מרואן

שוחחוני עם

מנהל בית מטבחים ירכא

תפקיד ומקום עבודה:

052-5040080

מספר טלפון:

פירוט:

רציתי לקבל הבהרות על המענה שלך לדרישת הנתונים. רשמתי שיש לכם בבית המטבחים שני קווי ייצור?

עלי: נכון

אחד לבקר ואחד לכבשים, או גם וגם?

עלי: אחד לבקר ואחד לכבשים. קו ייצור לא יכול לשמש גם לזה וגם לזה.

למה?

עלי: כי זה נמוך וזה גבוה.

לא הבנתי מה שעות העבודה המקסימליות של כל קו ייצור. במקום אחד בתשובה רשמתי שעות ובמקום שני שעות.

עלי: הרבנות עובדת רק שעות. השוחטים עובדים רק והמשגיחים עובדים זה במשמרת אחת.

אפשר לעבוד יותר ממשמרת אחת?

עלי: כן, אם יש עבודה. אני יכול לשחוט במקביל בשני קווי הייצור.

אז יכולת לעבוד בשתי משמרות במשך כל השנה על בסיס יומי, אם היה ביקוש?

עלי: כן.

ואז כמה שעות ביום זה יוצא?

עלי: שעות שחיטה, שעות בסך הכול.

התשתיות של בית המטבחים כמו מקררים וכו', מאפשרות עבודה בשתי משמרות?



עלי:

עלי: כן

אז מה זה 10 שעות שרשמת?

עלי: אחרי השחיטה יש פירוק וסידורים אחרים שצריכים לעשות. קו הייצור עצמו עובד 8 שעות. אחר כך חותכים לחצי, חותכים לרבעים, לכבש מורידים את העור. אבל זה לא מצריך את צוות הכשרות, אלא את זה עובדי בית המטבחים עושים.

מה מספר השעות המקסימלי בחודש להפעלת קו ייצור?

עלי:

עלי:

זו ההערכה שלך למספר השעות המקסימלי בחודש להפעלת קו ייצור?  
עלי: במצב הנוכחי כן. אני לא יכול לשחוט ולהשאיר בחוץ, צריך מקום במקררים לבשר.

כמה עגלים בחודש אתה מקסימום יכול לשחוט?

עלי: ויש 22 ימי עבודה.

בחודש זו ההערכה שלך?

עלי: כן.

לגבי מספר שעות בפועל שהפעלת את קו הייצור בכל רבעון ב-2014, רשמת שאין, אבל בשיחה אמרת לי שאתה כן מפעיל יום-יומיים בשבוע את בית המטבחים.

עלי: שוחט ממש חלש. היום למשל הגיעו כבשים.

כמה שעות קו ייצור הבקר עבד ב-2014 בכל רבעון?

עלי: לא יכול להגיד, אין לי תיעוד.

יש לך הערכה?

עלי: תעשה חשבון כללי. עגל בשעה, ושחטנו עגלים ב-2014, אז תחשב.

עלי: תכפיל את זה בארבע, כי יש עוד עבודה על הבשר הזה, יש גם חיתוך לרבעים וכו'.