

מבנה השוק הכלכלי/נעם אלטמן

מקובל שהעולם המודרני חלוק בנושא התפיסה הכלכלית האידאולית, משני צידי המתרס עומדות הגישה הקפיטליסטית והגישה הסוציאליסטית. בנושא שלנו - מבנה השוק הכלכלי, אנו פוגשים עמדות אלו במצדדי השוק החופשי, הרואים את השוק בו פועלים אך ורק מוכרים וקונים הנאבקים ביניהם עד שיגיעו לנקודת האיזון, ומנגד עומדים מצדדי השוק המפוקח, בו השלטון מתערב באיזון כוחות השוק.

אנו היהודים לא תלויים בקרל מרכס או אדם סמית', אנו משועבדים לרבינא ורב אשי. בבואנו לחבר "יסוד ומלכות" על ידי קיום הציווי האלוקי של: "ואתם תהיו לי ממלכת כהנים וגוי קדוש" (שמות יט, ו) מוטל עלינו לעיין בסוגיא, לפתוח את מקורות היהדות ולראות מהי ההדרכה התורנית לצורת מבנה השוק הכלכלי האידאלי.

כלומר, העולם המודרני מחפש את מבנה השוק היותר יעיל ומכאן המחלוקת המציאותית בין הגישות השונות, אך אנו היהודים איננו מחפשים את מבנה השוק היעיל והזול אלא את מבנה השוק הכלכלי שרשב"ע רוצה שנצמד לאורו, ניתן אף לומר שהתורה לא באה ליצור את המערכת הכלכלית הכי יעילה, אלא את המערכת הכלכלית הכי נכונה ומאוזנת מצד כל השותפים בשוק מבחינה כלכלית וערכית גם יחד.

השאלה העיקרית העומדת בפנינו היא רמת התערבות השלטון בשוק, מה שנקרא 'רגולציה'. מבואר בגמרא שישנה התערבות חיצונית בשוק, לקמן נראה את הסיבות שהביאו את חז"ל לקבוע מערכת פיקוח ואכיפה על מבנה השוק הכלכלי, ומהם מטרותיה:

פיקוח על המחירים בשוק

"ת"ר: לא יהיה לך מלמד שמעמידין אגרדמין למדות ואין מעמידין אגרדמין לשערים דבי נשיאה אוקימו אגרדמין בין למדות בין לשערים... כי הא דאמר רמי בר חמא א"ר יצחק מעמידין אגרדמין בין למדות בין לשערים מפני הרמאין" (ב"ב פט.).

נחלקו בגמרא האם מעמידים אגרדמין – פקחים, רק למידות, או גם לשערים – מחירי השוק, להלכה נפסק בכל הראשונים, שיש צורך להעמיד פקחים גם על השערים, וזאת עקב "הרמאין", בדברי הראשונים מצינו כמה הסברים למהי הרמאות שמצריכה העמדת פקחים: "מפני הרמאין - שממתינין עד שימכור אותו המוכר בזול ואח"כ מוכרין ביוקר, ל"א מפני הרמאין המוכרים ביוקר, ואומרים שהוסיפו במדה או שנתן חטין יפות למעלה ורעות למטה, או כל מיני רמאות" (רשב"ם שם). "מפני הרמאין - שמתוך שהוא מראה שהוא מוכר בזול, נמצא מרגיל את בני אדם לבוא אצלו, והוא מרמה אותן במדה או במשקל, או בעירוב פירות רעות ביפות יותר ממה שהוא פוחת להן מן הדמים" (יד רמ"ה שם).

הראשונים מבארים, שכדי לעזור לצרכנים שלא יאלצו לשלם ביוקר בעבור סחורה קטנה או לא איכותית, יש צורך במינוי פיקוח על השערים בשוק, ננסה לתרגם את דברי הראשונים למציאות הכלכלית של ימינו.

כוחם הגדול של המוכרים בקביעת היצע המחירים והכמות בשוק, יכול להובילם לנצל את כוחם לרעה ולייקר את מוצריהם ללא סיבה מוצדקת, או לחלופין להוריד את טיב או כמות המוצר ובכך למקסם את רווחיהם. היה ניתן לחשוב שזכותם של המוכרים לעשות כרצונם, ומי שלא רוצה שלא יקנה, אך לא, הערך של טובת הציבור חשוב עד כדי הגבלה ואכיפה של פעולות המוכרים.

מדברי הראשונים יש ללמוד לשוק הכלכלה המודרני, שהרבה מהתרגילים השיווקיים שעושים חברות המזון, הרשתות הגדולות והיבואנים הינם רמאות, ואין להם היתר הלכתי! לכן יש למנות אנשים שיפקחו על השוק, וידאגו למנוע מהמוכרים לנצל את כוחם לרעה. נביא ראייה לדברים:

לדוגמא, תרגיל מסחרי ידוע הינו מכירת המוצר, באותו מחיר, ובאותו גודל אריזה, אך במשקל שונה. הצרכן כמעט ולא שם לב להבדל במשקל עקב הנראות הזוהה, אך למעשה הוא משלם מחיר יקר יותר, לעיתים אף בעשרות אחוזים (כגון הקטנת חטיף השוקולד 'קליק' בעשרה גרם 65 גרם במקום 75 גרם, כלומר עליית במחיר של קצת יותר מ-13%, או הקטנת הכמות בדגני הבוקר 7500 גרם 686 גרם וכו'), הצרכן הרגיל לא שם לב שיש כאן שינוי בכמות, בייחוד כאשר האריזה החיצונית נשארת באותו גודל (ישנה חברה שהקטינה את בקבוקי השמן המרובעים לבקבוקים עגולים, בהם ישנו שטח פנים נמוך יותר ולכן ניתן היה לשים בבקבוק 100 מ"ל פחות, וכמעט ולא ניתן להרגיש בדבר).

מעשים אלו הם ממש דברי השו"ע: "אין מפרכסין לא אדם ולא בהמה ולא כלים, כגון לצבוע זקן עבד העומד למכור כדי שיראה כבחור, ולהשקות הבהמה מי סובין שמנפחין וזוקפין שערותיה כדי שתראה שמינה. וכן אין מקרדין ולא מקרצפין אותה כדי לזקוף שערותיה, ולצבוע כלים ישנים כדי שיראו כחדשים. ואין נופחין בקרבים כדי שיראו שמנים ורחבים, ואין שורין הבשר במים כדי שיראה לבן ושמן" (שו"ע חו"מ רכח, ט).

כלומר לפי דברי הראשונים, כאשר בא מוכר ומוזיל את מחיר המוצר, אך את הכמות הפחית בשיעור גדול מההורדה במחיר, הרי שיש בכך רמאות כדברי הי"ד רמה, או יבואן גדול שמעכב את הסחורה ואינו מזרים אותה לשוק, כדי שיפחת היצע המוצרים בשוק ומחיר המוצר יעלה, ורק אז מזרים את הסחורה לשוק, הרי שיש בכך רמאות כדברי הרשב"ם, ועוד דוגמאות רבות.

לפי ההלכה, מינוי פקחי השוק יגרום לעליה על תרגילי מסחר אלו, ולפקחים תהיה יכולת לאכוף ולהעניש מי שיפעל לרעת הצרכנים, שלא כמו בחוק הישראלי, לפיו רק אם הוגשה תלונה למועצה לצרכנות או לבית המשפט, פנו נציגי החוק לחנות או לחברה, ואלה כמובן נמלטו כולם מאשמה בתואנה שנעשתה טעות.

פיקוח על מוצרי יסוד

גמרא נוספת מצאנו שעוסקת בהתערבות בשוק החופשי, היא דברי חז"ל שעוסקים בהגבלות על המסחר במוצרי חיי הנפש - מוצרי היסוד בתרגום אקטואלי לימינו. המדינה המודרנית על אף 'נאורותה והתקדמותה' אינה יודעת איך להתמודד עם סוג מוצרים זה, והראיה היא המוצר - חמאה, מוצר זה מוגדר כמוצר בפיקוח ממשלתי, בו המדינה קובעת את המחיר המירבי בו ניתן יהיה למכור מוצר זה, במקרים רבים (בעיקר בתקופות החגים) מוצר זה אוזל מהמדפים, ובתקופת הקורונה כמעט ולא היה ניתן להשיג מוצר זה ברחבי הארץ. זאת מכיוון שלחברות החלב, יותר משתלם כלכלית לייצר שמנת מאשר חמאה, מה היה הפיתרון של המדינה? לייבא מוצר זה מחו"ל ולמכור אותו במחיר הגבוה עליו היא מפקחת. כעת, המדינה לא סבסדה את עלות החמאה, פשוט מכיוון שבחו"ל מחיר החמאה יותר זול מהמחיר המקסימום שקבעה המדינה. האם לא

יותר יעיל פשוט לפתוח את יבוא מוצרי החלב מחו"ל?! חוץ מזה שחמאה זה בכלל מוצר מותרות, כבר עשרות שנים שאין הציבור הישראלי מתייחס לחמאה כמוצר יסוד.

לגופם של דברים, בחז"ל ישנם ארבע הגבלות על דברים שיש בהם חיי נפש – מוצרי היסוד, שלושה מתוכם הובאו יחד בגמרא:

אין אוצרין פירות דברים שיש בהן חיי נפש, כגון יינות שמנין וסלתות, אבל תבלין כמון ופלפלין - מותר; במה דברים אמורים - בלוקח מן השוק, אבל במכניס משלו מותר... ת"ר: **אין מוציאין פירות מא"י** דברים שיש בהן חיי נפש, כגון יינות שמנים וסלתות; ר' יהודה בן בתירא מתיר בין, מפני שממעט את התיפלה... ת"ר: **אין משתכרים בארץ ישראל בדברים שיש בהן חיי נפש**, כגון יינות, שמנים וסלתות" (בבא בתרא צ,ב).

מגמרא זו, ניתן לראות עד כמה היה חשוב לחז"ל לדאוג שמוצרי חיי הנפש, אותם מוצרים בסיסיים שחיי הנפש עצמם תלויים בהם (לאפוקי מוצרי מותרות) ימכרו לצרכנים במחיר כמה שיותר נמוך, וזאת על ידי שלוש תקנות אלה (לקמן נראה תקנה נוספת), שצריכות להביא את המוכרים לדרוש מחיר נמוך עבור מוצרים אלו, שלוש התקנות הינם: איסור אגירת מלאים, איסור יצוא, איסור תיווך (היצרן צריך בעצמו למכור ישירות לצרכן), ונבארם אחת אחת:

איסור אגירת מלאים

"אסור לאדם לאצור פירותיו על דעת שיתיקרו וימכור ביוקר והעושה כן הרי הוא כמפקיע את השער ר"ל שמיקרו כדי ליקר מה שבידו" (מאירי שם). כאשר היצרן, היבואן או המוכר אוגרים את המלאים הקיימים אצלם, או שהם מרוקנים את המדפים כדי להקטין את היצע המוצרים, מה שיגרום לעליית המחיר, ורק אז הם יביאו לשוק את המלאים שלהם, שכעת ימכרו במחיר יקר יותר מאשר היו מוכרים בעבר, יש בכך איסור הלכתי!¹

1. איברא שבגמרא כתוב שאיסור האגירה הינו רק על הלוקח מן השוק ולא על החקלאי שמייצר, אך לענ"ד חילוק זה מתקיים בשוק בעל הרבה מוכרים קטנים, ולא בשוק ארצי בו רוב הסחורה במשק שייכת לקניינים בודדים, מה שגורם לכך שכאשר מי מהם אוגר את סחורתו, השפעתו על השוק אינה זניחה כמו חקלאי בודד בתקופת חז"ל (מהסיפור של

איסור ייצוא ופתיחת ייבא

תדע דכל סחורה שבעולם אדם יכול להוליך אותה ממקום למקום לבד האוכלין והשמן וכל דבר שחיין בו באותו מקום דכל שאר דברים יכול להוליך אותם ממקום למקום חוץ מאלו הדברים כלן שיש בהן חיי נפש ואין האדם רשאי להוציאן ממקום למקום אבל אם הניח באותו מקום שרוצה להוציאן כשעור כל הצורך וכשעור כל הספק שיספיק להם. כדגר' אין מוציאין פירות מא"י לסוריא דברים שיש בהן חיי נפש. כגון יינות שמנים וסלתות" (ספר המקח והממכר לרב האי גאון שער נח).

למרות שכל סחורה ניתן לסחור בה, ולשנע אותה ממקום למקום כדי להשיג תמורתה את מחיר גבוה, ישנם מוצרים יוצאי דופן, אותם חז"ל אסרו לייצא לחו"ל, למרות שיש כאן פגיעה ביצרן שכעת יוכל להרוויח פחות, טובת הציבור קודמת.

היסוד שיש ללמוד מדברי חז"ל כאן בתרגום אקטואלי לימינו, הוא שהשיקול העיקרי הינו מחיר שוק כמה שיותר נמוך, על כן לא רק איסור ייצוא יוביל להעלאת ההיצע והורדת המחיר, אלא אף פתיחת היבוא (ביטול מכסות היבוא, והמס על היבוא). מסתבר ועקב עלויות הייצור הגבוהות בארץ (שנובעות בעיקר מכח עבודה יקר יותר מאשר במדינות עולם שלישי), היצרנים בארץ לא יוכלו לעמוד בתחרות ויאלצו להיפלט מהשוק, על אף אובדן זה, התורה מעדיפה את טובת הכלל של ציבור, בעל תשעה מיליון אנשים, שיוכל לרכוש את מוצרי היסוד במחיר נמוך יותר מבעבר, מאשר מאות אחוזי רווח של מיעוט יצרנים. כמו שחז"ל ידעו שתקנת על איסור הייצוא "תפגע" במוכרים שירוויחו פחות לטובת הציבור שירוויח יותר, כך גם לכאורה מסתבר לגבי התרת חסמי הייבוא.

שמואל בגמרא שם רואים שהשפעתו על המשק זניחה), אלא השפעה דומיננטית שתשפיע על השוק כולו, ומאחר וחז"ל שקדו על טובת הציבור, נראה שיש איסור על הרשתות הגדולות לשחק עם המלאים כדי לייקר מחירים.

איסור תיווך

"אין משתכרין - לקנות יין ושמן וסלתות מבעה"ב למכור בשוק אלא בעה"ב"

עצמו ימכור לצריכין כמו שימכור לחנוני" (רשב"ם שם).

תיקנו חז"ל שכדי שמוצרי היסוד יימכרו במחיר כמה שיותר נמוך יש לבטל את התיווך במוצרים אלה (הנחת יסוד פשוטה שכל החלפת ידיים בדרך גזרת קופון ומייקרת את מחירו הסופי של המוצר), כלומר היצרן הוא זה שצריך למכור את הסחורה לצרכן, ללא תיווך ביניים של התגר והחנווני. אמנם יש לזכור שחז"ל בהגיעם להתערב בשוק הכלכלה החופשי, ניסו לתקן מחיר כמה שיותר זול עבור מוצרי חיי הנפש, כאשר מבנה השוק הכלכלי פועל בצורה אחרת מאשר בימיהם, ותקנה זו תביא לפגיעה ביכולת המכר של המוצר, יש ללמוד את העיקרון שהניע את חז"ל, ולתרגמו למבנה שוק הכלכלה המודרני.

על כן, עקב מבנה שוק הכלכלה המודרני, בו ישנו ניתוק גמור בין היצרן לצרכן (ישנם מעט שווקים בדוגמאת "מהחקלאי לצרכן" אך הם מהווים אחוז זניח מסך הצריכה במשק), אין אפשרות ליצרן למכור את סחורתו ישירות לצרכן, שלא כמו בעבר בו היצרן היה לוקח את מרכולתו ומוכרה בכפר או לכל היותר בשוק העיר הסמוכה, כיום מאחר והיצרנים הינם יצרנים ארציים, ולעיתים אף עולמיים, אין היצרן יכול לבוא במגע עם הצרכן שלא על ידי מספר מתווכים.

המציאות מוכיחה, כי ישנם חברות המתמחות ביבוא ואספקת מוצרים לרשתות השיווק ולחנויות, חברות אלה מיעלות את כלכלת השוק, על אף היותם גוזרות קופון רווח, מה שכביכול מוביל להוקרת מחיר השוק עבור הצרכנים, אך כדי לשמור על מחיר זול עבור הצרכנים יש להתיר את התיווך הנצרך.²

2. לכאורה יש להביא סמך לכך מדברי המאירי, שכתב שבמציאות בו יש הרבה שמן אין איסור תיווך: "ואם היה שם מהם הרבה יותר מכדי צורך הארץ עושין מהם סחורה" (מאירי שם).

הגבלת הרווח לשתות

תקנה נוספת מובאת בחז"ל לגבי הגבלת אחוזי הרווח שמותר למוכר לקבל: "אמר שמואל: אין מוסיפין על המדות יותר משתות, ולא על המטבע יתר משתות והמשתכר אל ישתכר יותר משתות" (בבא בתרא צ,א).

"ושאלת הא דאמ' שמואל המשתכר אל ישתכר יתר על שתות? בלא ספק שלא נאמר המשתכר אל ישתכר יתר על שתות אלא על דברים שיש בהן חיי נפש, והן הדברים שאין אוצרין אותן" (תשובות הגאונים ק,ז).

שמואל תיקן שאחוז הרווח אותו יכול המוכר (או המתווך באמצע) לקבל עבור המוצר הינו שתות בלבד (16% בערך). יש לדייק שכאשר המתווך או רשתות השיווק מחשבות את מחיר המוצר בו הוא ימכר הלאה, בסיס החישוב לתוספת רווח שתות, אינו המחיר בו הם קנו את המוצר, אלא הם יכולים להוסיף לו את העלויות הנלוות שלו כמו: הוצאות שינוע, פרסום, שכר לעובדים וכו'. ועל גביו מוסיפים 16%, וזהו מחיר המוצר העדכני. ומעבר לסברא הפשוטה שבדבר, כך גם מסבירים הראשונים בנוגע לגמרא (בבא מציעא מ,ב) שמחשבת כמה מותר להרוויח על מכירת יין: "איכא טירחיה ודמי ברזנייתא - שמעינן מינה דהא דאמר שמואל המשתכר אל ישתכר יותר משתות, היינו כשמוכר סחורתו בבת אחת בלי טורח, אבל חנוני המוכר על יד על יד שמין לו טרחו וכל הוצאותיו ויתר עליהם משתכר שתות" (רא"ש ב"מ ג,ז).

לסיכום הגבלות חז"ל על מוצרי היסוד, נראה לומר שכל הטריקים מסחריים שיוכלו לפגוע במחיר של מוצרי הנפש יהיו אסורים לעשות, והעושה אותם הרי הוא כגוזל את הרבים, וחז"ל השוו את אוצר הפירות שיגרום להפקעת שערים, לאיסור הלוואה בריבית או לרמאות במשקולות המדידה שהם איסורי דאורייתא: "תנו רבנן: אוצרי פירות, ומלוי ברבית, ומקטיני איפה, ומפקיעי שערים - עליהן הכתוב אומר: לאמר מתי יעבר החדש ונשבירה שבר והשבת ונפתחה בר להקטין איפה ולהגדיל שקל ולענות מאזני מרמה" (בבא בתרא צ,ב). על אף ההגדרות אותם תיקנו חז"ל לשמירה על מחיר זול למוצרי חיי נפש, אם וכאשר ישנו מוצר בו כמות ההיצע שלו גדולה בהרבה מכמות הביקוש

הנצרכת בשוק, נראה שאין צורך בתקנות חיצוניות, אלא כוחות השוק עצמם יתאזנו למחיר נמוך עקב ההיצע הגדול, כמעשהו של ראב"ע: "אמרו עליו על ר' אלעזר בן עזריה, שהיה משתכר ביין ושמן... בשמן - באתריה דר' אלעזר בן עזריה **שכיח מישחא**" (ב"ב שם).

ראב"ע היה משתכר בשמן, כלומר הוא עשה תיווך בשמן שהוא מוצר חיי נפש, מכיוון וכמות השמן הייתה גדולה מאוד. הרי שעקב כמותו הגדולה של השמן, מעשהו של ראב"ע לא ייקר את מחיר השמן, וכך הסביר רבנו גרשום: "שכיח משחא טפי - ואף על גב דמשתכר לא מפקע השער כלום" (רבינו גרשום שם).

לענ"ד אם נלך לאור מטרותם של חז"ל, ישנה תקנה נוספת שנצרך להכניס לשוק כיום, תקנה זו תוזיל את המחירים בעשרות אחוזים. המדינה מטילה מס ערך מוסף (מע"מ) על כלל מוצרי השוק, מס זה יש לראותו כמס אוניברסלי (נייטרלי), כלומר מס שזוהה בשיעורו לכלל אוכלוסיות המשק, בלי קשר למצבם הסוציאקונומי. כלומר, אזרחים עשירים ועניים משלמים אותו אחוז מע"מ על המוצרים והשירותים אותם הם רוכשים במשק. מה שמוביל את העניים לשלם יותר אחוזי מס, שהרי כולם משלמים אותה כמות מס, אך הכנסת העשירים גבוהה משל העניים, ולכן אחוזי המס שמשלמים העשירים ביחס להכנסתם נמוך מאחוזי המס שמשלמים העניים ביחס להכנסתם.

בנוסף, המוכר או המתווך יכולים להזדכות על אחוזי המע"מ אותו הם שילמו, עבור המוצר הגולמי שהם קנו, כאשר הם מוכרים את המוצר הלאה. יוצא שהמדינה מרוויחה 17% מע"מ על כל החלפת ידיים של המוצר בכל שלב בשרשרת האספקה, המוכר מזדכה על 17% המע"מ שהוא שילם מסכום המע"מ אותו הוא מקבל בטרם העברתו למדינה, ואילו הצרכן שנמצא בסוף שרשרת האספקה משלם את המחיר המלא ולא מזדכה כלל, מה שמוביל לייקור מחירי הסחורה בעשרות אחוזים³.

3. מאחר והדברים מעט מסובכים, נביא דוגמא לתוספת הסבר:

יצרן א' הכין מוצר גולמי ומוכרו ב-100 ₪ למתווך ב' + 17% מע"מ. כלומר, יצרן א' קיבל על המכירה 117 ₪, מתוכם 17 ₪ עליו להעביר למדינה.

על כן, יש להחריג את מוצרי היסוד מתשלומי המע"מ, כלומר חוק חיוב תשלום המע"מ יוחל רק על מוצרי המותרות בשוק, ולא על מוצרי היסוד. מהלך זה יזיל את מחירי מוצרי היסוד בעשרות אחוזים, נראה שצעד זה הולך בהתאם למטרת חז"ל בתקנותיהם להוזלת מוצרי חיי הנפש.

מוצר ביניים - מסחר בביצים

מעבר לחלוקה שראינו למוצרי השוק, מובא בגמרא סוג נוסף של סחורה – ביצים, בו חז"ל התערבו וחוקקו בו תקנות מגבילות, אך מרוככות לעומת מוצרי חיי הנפש: "תנו רבנן: אין משתכרין פעמים בביצים. אמר מרי בר מרי: פליגי בה רב ושמואל, חד אמר: על חד תרי, וחד אמר: תגר לתגרא" (בבא בתרא צא,א). יש לברר מדוע מגבילים חז"ל את היכולת להשתכר בביצים (חלקו האמוראים אם באחוזי הרווח עד 100% או בתיווך נוסף), האם יש כאן קטגוריה שלישית במוצרי השוק, או שמא גדר יוצא דופן במוצר ספציפי בלבד? "בביצים - נ"ל משום דביצים אין בהם חיי נפש כל כך, וגם טורח מרובה ורווח מועט הוא לעני המחזר בעיירות לקנות ביצים ולכך התירו לו להשתכר יותר משתות" (רשב"ם שם). רשב"ם מסביר כי ביצים הינו מוצר ביניים, מצד אחד

מתווך ב' שקנה את המוצר ב-117 ש"ח, מוכרו למוכר ג' ב-200 ש"ח + 17% מע"מ. כלומר, מתווך ב' קיבל על המכירה 234 ש"ח, מתוכם עליו להעביר למדינה רק 17 ש"ח, שהרי את סכום המע"מ שהוא שילם – 17 ש"ח ליצרן א' הוא מקזז.

מוכר ג' שקנה את המוצר ב-234 ש"ח, מוכרו ליצרן הסופי ב-300 ש"ח + 17% מע"מ. כלומר, מוכר ג' קיבל על המכירה 351 ש"ח, מתוכם עליו להעביר למדינה רק 17 ש"ח, שהרי את סכום המע"מ שהוא שילם – 34 ש"ח למתווך ב' הוא מקזז.

לסיכומו של דבר, הצרכן הרגיל ספג את מלוא עלות המיסים 51 ש"ח, בעוד כל אחד אחר בשרשרת האספקה הזדכה על המע"מ שהוא שילם, ואת המע"מ שהעביר למדינה הוא השית על הקונה ממנו.

הרי שכל מוצר שהצרכן קונה מתייקר ב-17% בכל החלפת ידיים על חשבוננו הסופי בלבד! יש ללמוד מכך כמה חכמה היא טביעת עין של חז"ל בתקנתם לצמצם את התיווך, שהרי הצרכן מפסיד פעמיים, ראשית את אחוזי הרווח עצמו של המתווך, בנוסף לאחוזי מס שהוא צריך לשלם למדינה על כל החלפת ידיים, שעלותה נופלת עליו בלבד.

הם אינם נכללים במוצרי היסוד, ומצד שני אין לראותו כשאר מוצרי המותרות בשוק (בימינו פשוט שביצים הינו מוצר יסוד). בדורות עברו שלא זכו לשפע גשמי, מוצרי היסוד כללו אך ורק את הנורמה הבסיסית ביותר. לכן כותב רשב"ם שביצים הן כן קצת חיי נפש, ויש לתקן שמחירם לא יהיה יקר מידי, אך שכן יוכלו להרוויח בו אף מעל שתות – 16%.

בנוסף מסביר רשב"ם כי ביצים הינם מוצר יוצא דופן, במוצר זה ישנה טרחא רבה למי שעוסק בקניית הביצים ממגדלי התרנגולות, ומוכרם לציבור. כלומר לאפוקי מוצרים אחרים בשוק, אותם ניתן לקנות בכמות גדולה מהחקלאי או היצרן, בביצים צריך לכתת רגליים ולקנות מכל משק כמות ביצים נמוכה (כנראה שלא היו לולים גדולים, אלא לכל משק היתה כמות מעטה בלבד של ביצים למכור, לכן כדי למכור בעיירות ובשווקים היה צריך לעמול הרבה כדי להשיג את כמויות הביצים הנדרשות לציבור), טרחא חריגה זו צריכה להיות מחושבת בתוך אחוזי הרווח אותם יכול המוכר לגבות, ולכן מותר היה להרוויח בביצים יותר, אך מכיוון שביצים הינם גם חצי חיי נפש הגבלנו את הרווח עד פי שתיים.

למעשה נראה שיש ללמוד מכאן שישנו באמת סוג שלישי למוצרי השוק, אלא שחז"ל ראו סוג זה עבור מוצרים בהם יש שני צרכים מנוגדים, מחד מוצר בעל צורך חשוב לציבור ולא פריט מותרות, ומאידך עלות ההתעסקות עם מוצר זה יחסית גבוהה ודורשת מהמשווק עיסוק רב. בתרגום מעשי לימנו נראה להציע, שבמוצרים בהם יש אינטרס ציבורי מובהק שיהיו בכמות גדולה ומחיר נמוך בשוק, יש לחוקק תקנות מרוככות שיוזילו את מחירם, גם אם הם אינם מוצרי יסוד, שהנורמה הבסיסית מצריכה, מכיוון שטובת הכלל היא הנקודה עליה יושב הכל.

היחס למונופולים

כאשר מתבוננים בשוק הצריכה הישראלי, ניתן לראות שהשוק הינו ריכוזי מאוד. כלומר, מספר קטן של חברת גדולות חולשות על רוב הסחורות והשירותים במשק⁴. גמרא ספציפית לא מצאנו שעוסקת בבעיית המונופולים, אך

4. במצב הרווח כיום שוק הצריכה הינו שוק מונופוליסטי לכל הדעות, חברות בודדות שולטות ברוב הצריכה שלנו, זה נראה שיש היצע גדול ויש לנו בחירה גדולה, אך בפועל חברה אחת

וודאי שיש להתבונן בפעילות המונופולים בעיניים תורניות כדי לראות האם ישנו בסיס צודק לפועלם.

בהתבוננות פשוטה בפעילות המונופולים בשוק, ושיטות העבודה שלהם, נראה בצורה בהירה שהמונופולים אינם פועלים בצדק וביושר. הם פוגעים בציבור הצרכנים, וכן בציבור היצרנים והמשווקים (מה שבסופו של דבר פוגע גם בצרכנים עקב מיעוט תחרות).

בשוק בו ישנם שחקנים רבים, יכולת תיאום המחירים ביניהם מוגבלת, קשה למספר רב של אנשים להיפגש יחדיו ולעשות הסכם תיאום, ושהוא באמת יקרה. אך כאשר ישנם שחקנים בודדים, שהם לבדם מתחלקים בכל נתח השוק, הסכנה מפני קרטל גבוהה מאוד. במצב של תיאום מחירים, אין לציבור "מנוף לחץ" כנגד מוכר שמיקר את מוצריו, שהרי גם המוכר השני מיקר את מחיריו, ואין בעצם תחליף לצרכנים.

כאשר ישנו מונופול בשוק, יש לו שליטה גבוהה על הסחורה באותו שוק, הרי שהוא יכול כמעט לעשות ככל העולה על דעתו בשוק זה. להעלות מחירים, להקטין כמויות ולהוריד באיכות המוצרים, מאחר שלצרכנים אין ברירה אחרת אלא לרכוש מוצרים ממונופול זה, על כן בשוק מונופוליסטי בו אין תחרות,

או לכל היותר שלוש מתחרות ביניהם. למשל בשוק השתיה הקלה נראה שיש מבחר גדול אך בפועל ישנם שתי חברות על שמייצרות את שלל מותגי השתיה הקלה: החברה המרכזית למשקאות קלים (קוקה קולה, ספרייט, פנטה, פיזטי, פריגט, נביעות), אל מול יפאורה - תבורי (RC קולה, למון ליים, מירנדה, ספרינג, תפוזינה, שוופס, מי עדן), או שוק מוצרי החלב בו על אף עשרות המותגים יש רק שלוש חברות שמתחרות ביניהם: תנובה (שירוב אספקת העוף, הבשר והביצים המקומיים בשוק היא גם שלה), שטראוס (שהתמזגה עם חברת עלית) וטרה (מחלבות צוריאל גם שייכות לטרה, שבפועל שייכות שניהם לחברה המרכזית למשקאות קלים), שוק הרכב למשל גם בו העיניים רואות מעל עשרה מותגי רכב, אך בפועל רק לשלוש חברות יש את הזיכיון לשווקם בארץ, אחרון חביב גם שוק הטואלטיקה, זה נראה שיש עשרות חברות שונות, אך למעשה היבואן ססטוביץ הוא זה שמייבא לארץ מעל 50% ממוצרי הטואלטיקה בארץ (מעבר כמובן לעוד עשרות מותגי אוכל שהוא היבואן הבעלדי שלהם).

מחיר המוצרים גבוה מאשר בשוק תחרותי⁵. חוץ מזה שכח השוק הגדול של המונופול נותן לו את היכולת, להעמיד תנאים לרשתות השיווק – החנויות הגדולות שירכשו סחורה רק ממנו, ולא מיצרנים או משווקים נוספים, וכך המונופול דוחק החוצה מהשוק מוכרים נוספים.

במצב ביש זה, פעילות המונופול היא ממש דברי חז"ל על הצורך בפיקוח כדי למנוע את הרמאות: "כי הא דאמר רמי בר חמא א"ר יצחק: מעמידין אגרדמין בין למדות בין לשערים, מפני הרמאין" (ב"ב שם).

על כן, הפתרון הינו פירוק המונופולים, כדי להפוך את השוק לחופשי. שוק זה יביא את מחיר השוק להגיע למחיר הוגן. פירוק המונופולים בצורה אפקטיבית הינו משימה המוטלת לפתחם של כלכלנים, אנו רק באנו בשם התורה לדייק שקיומם של המונופולים אינו ישר וצודק, ואין להם זכות קיום הלכתית עקב פגיעתם בציבור. על כן, יש להשקיע בפירוק המונופולים, ופתיחת השוק לתחרות (לענ"ד פתרון ביניים יכול להיות, הטלת מגבלות מוצרי חיי הנפש על כל חברה שמוגדרת מונופול, עד אשר יפורק המונופול).

תחרות הוגנת

מחד חז"ל דאגו לציבור, וחוקקו תקנות שיביאו להגנה על הצרכנים, והורדת מחירי מוצרי היסוד, ומאידך דאגו חז"ל גם למען תקנת המוכרים, ומנעו תחרות אכזרית שתוביל את המוכרים הפחות יעילים לפשוט רגל ולהיפלט מהשוק. לדוגמא, חז"ל אפשרו רק תחרות איתה יכולים כלל המוכרים להתמודד. כלומר, חז"ל אסרו לחלק הטבות ומבצעים אותם או דומים להם לא יכולים שאר מתחרי השוק לעשות גם הם ללקוחותיהם: "רבי יהודה אומר: לא יחלק החנוני קליות ואגוזין לתינוקות, מפני שהוא מרגילן לבא אצלו. וחכמים מתירין. מאי טעמייהו דרבנן? דאמר ליה: אנא מפליגנא אמגוזי, ואת פליג שיסקי" (בבא מציעא ט,א).

5. כראיה נביא את דו"ח המבקר (מאי 2021 לטעותם), אשר קבע כי עקב הריכוזיות הגבוהה בשוק: "מוצרי המזון בישראל גבוהים מהמוצע במדינות ה-OECD ב-37%... הפער משמעותי אף יותר ועומד על כ-51% במונחי כח קניה". יוצא שמחירי החלב, הגבינה והביצים יקרים ב-79% יותר מהמוצע במדינות ה-OECD במונחי כח קניה.

חכמים פוסקים, שמותר למוכר לחלק קליות ואגוזים לתינוקות כדי למשוך אותם או את הוריהם לקנות דווקא בחנות שלו, וזאת מכיוון שאת ההטבה של חלוקת קליות ואגוזים לתינוקות, יוכלו לעשות גם החנויות המתחרות. כלומר, אין מניעה שמוכר יתן הטבות ומבצעים לקונים אצלו כל עוד החנות שמתחרה בו יכולה גם היא לתת הטבות ומבצעים – "אנא מפליגנא אמגוזי, ואת פליג שיסקי". ניתן ללמוד מכך שכאשר המוכר המתחרה לא יוכל לעמוד בתחרות של הטבות ומבצעים, אין היתר למוכר הראשון לעשותם. תחרות הוגנת הינה כאשר שאר המתחרים בשוק יכולים גם הם לעשות מבצעים ללקוחותיהם, ובכך נשמרת התחרות ואין מוכר שנפלט מהשוק ופושט רגל.

כמובן שאם בא מוכר ומתחיל למכור בצורה קבועה של מחירי היצף – מחירי הפסד מתחת לעלות ייצור המוצר, ולא רק מבצע מזדמן, וזאת במטרה לגרום למוכר השני לפשוט רגל ולהיפלט מהשוק, והוא ישאר יצרן יחידי בשוק, וודאי שאין לו היתר לעשות זאת! שהרי אין המוכר השני יכול לעמוד בתחרות זו, שכל מטרתה למנוע ממנו פרנסה ושיסגור את חנותו. על כן, יש בכך היזק כלכלי למוכר הרגיל, ולאחר מכן אף לשאר הציבור שיסבול ממיעוט התחרות.

מקור נוסף מצאנו בחז"ל לגבי צמצום תחרות שאינה מקומית: "אמר רב הונא: האי בר מבואה דאוקי ריחיא, ואתא בר מבואה חבריה וקמוקי גביה, דינא הוא דמעכב עילויה, דא"ל: קא פסקת ליה לחיותי... פשיטא לי, בר מתא אבר מתא אחריתי מצי מעכב, ואי שייך בכרגא דהכא לא מצי מעכב, בר מבואה אבר מבואה דנפשיה לא מצי מעכב. בעי רב הונא בריה דרב יהושע: בר מבואה אבר מבואה אחרינא מאי? תיקו" (בבא בתרא כא,ב).

ניתן לראות בגמרא, איזון לתחרות המסחרית הפרועה הקיימת בימנו. מחד למי שאינו מקומי אין היתר להתערב בשוק המקומי, ומאידיך למקומיים מותר להתחרות בחנות הקיימת, למרות שפתיחת חנות נוספת תגרום למוכר הראשון בוודאות להפסדים, שהרי אתמול הוא היה מוכר יחידי, והיום ישנו מוכר נוסף בשוק שמתחרה איתו על ציבור הקונים, ומתקיים כאן "פסקת לחיותי", כאשר המוכר שרצה להתחרות עם הראשון הוא מבני אותו מקום (עיר או מבו) זה לא שבאורח פלא אין כאן פגיעה בפרנסת הראשון, אלא שאין לו יכולת לעכב על שכנו מלפתוח חנות נוספת. נראה להציע שאין יכולת למוכר הראשון לעכב על

שכנו, מכיוון ששכנו הוא גם מתושבי המקום ובעצם היותו מתגורר כאן, ומשלם את מיסי המקום, הוא גם רוכש זכויות ממוניות לפתיחת חנות, ואין כח לראשון לעכב בעדו. כלומר כאשר שכנו של פלוני רוצה לפתוח חנות שתתחרה בעסק של פלוני, מותר לו לעשות זאת עקב היותו תושב המקום, למרות ההפסד הכלכלי שיגרם לפלוני מהתחרות (וכך נקט החתם סופר ח"ה סי' עט).

יש לברר האם במציאות בו ישנה רווח כספי לתושבי העיר, מותר לבן עיר אחרת לפתוח חנות בעיר שלהם, שהרי יש כאן מצב של טובת הציבור. כלומר כאשר החנות המקומית מוכרת סחורה יקרה, האם מותר לבן עיר אחרת לפתוח חנות שתמכור במחירים זולים יותר? בשאלה זו נחלקו הר"י מיגאש והרמב"ן:

"אלא מיהו מסתברא לן דהני מילי כלהו, היכא דליכא פסידא על הלוקחים הוא, כגון דשוו דמים אהדדי ושויין עסקי נמי אהדדי דלא מרווחי לוקחים מידי, עבדו רבנן תקנתא לבני מתא כי היכי דלא לשהיין עסקייהו ולא תפסיק להו לחיותייהו, אבל היכא דשוו להו עסקייהו להדדי ולא שוויין דמים אהדדי, או שוויין דמים אהדדי ולא שוו עסקי אהדדי, חזינן אי לוקחים דההיא מתא גוים נינהו אית להו לבני מתא לעכובי עלייהו ואי לוקחים דההיא מתא ישראל נינהו, מסתברא דלמעבד תקנתא למוכרים במאי דאיכא פסידא על הלוקחים לית לן רשותא. הלכך כיון דאיכא הרווחה ללוקחים לאו כל כמינייהו דמוכרים דמתקני לנפשייהו ומפסדי לאחריני" (ר"י מיגאש ב"ב כא,ב).

הר"י מיגאש אומר, שכל היכולת של המוכר הראשון לעכב את פתיחת התחרות לאדם מעיר אחרת, היא כאשר אין בכך תועלת לתושבי המקום במחיר זול או סחורה אחרת. על כן, כאשר אדם מעיר אחרת רוצה לפתוח חנות עם סחורה זולה יותר אין לו יכולת לעכב עליו. לכאורה יש שני קשיים בדבריו: ראשית, יש דוחק להכניס תנאי כה משמעותי שכל דברי הגמרא באיסור "פסקת לחיות" הינם כשאין תועלת לציבור. שנית, כל פתיחת תחרות תביא להורדת המחיר, שהרי הציבור תמיד מרוויח מתחרות, אם כן נמצאת עוקר את איסור יורד לאומנות חבריו, וכך הקשה עליו הרמב"ן:

"ואי בעו בני מאתיה דלוזיל גביהו יתנו על השערים או יושיבו ביניהן אחד מעירן, אבל האי ודאי מצי מעכב אההוא בר מתא אחריתי, דאי לא תימא הכי

לעולם לא יעכב שאי אפשר שלא יוזל השער כשיש שם הרבה בני אומנות זו ותקנת לוקחים ודאי היא, אלא ש"מ כיון דהאי אית ליה פסידא לאו כל כמיניה דליתי בר מתא אחריתי וליתקין להו ללוקחים ויפסיד למוכרים, אבל בני המדינה רשאיין להתנות שימכור בכך וכך, ואם לאו שיושיבו שם אחר ובלבד בשער בינוני שיפה לשניהם, ומיהו אי לא שוו עסקי אהדדי ודאי מודינא דמצו למימר ליה את עסקך גריעא והך עסקא שפירא וכעיסקא אחריתי דמיא דהא לית לך דכותה" (רמב"ן ב"ב כב,א).

הרמב"ן מקשה על הר"י מיגאש, שלפיו אף פעם לא יהיה אפשר לעכב, שהרי תחרות תמיד מביאה להורדת מחירים, על כן לדעתו המוכר הראשון כן יכול לעכב על חברו מהעיר השכנה מלהתחרות עמו. ולגבי טובת הציבור, אומר הרמב"ן שהציבור יכול להתנות על המחיר ולהורידו או ליצור תחרות מקומית. בנוסף מדייק הרמב"ן (ופשוט בסברא), שסחורה איכותית יותר נחשבת לחנות אחרת, ואותה יכול לפתוח גם אדם מעיר אחרת.

נקודה נוספת היא שבמציאות בה רוצה פלוני מקומי להתחרות בחנותו של אלמוני, אם התחרות תביא את אלמוני לפשיטת רגל⁶, נראה לכאורה שאלמוני יכול לעכב עליו מכמה סיבות: ראשית, דברי האביאסף שבמצב של פתיחת תחרות שתגרום לראשון לאבד את הפרנסה (פשיטת רגל או הפסד גדול), אין היתר הלכתי לקיום התחרות: "ומבוי הסתום מג' צדדין רק בצד אחד יכנסו לו ודר ראובן אצל סופו הסתום ובה שמעון לדור כנגד הצד הפתוח שאין העובד כוכבים יכול לילך אם לא ילך תחלה לפני פתח שמעון נראה דיכול לעכב עליו...אביאסף" (מרדכי ב"ב רמז תקטז).

האביאסף פוסק⁷, שבמצב בו הלקוחות לא יגיעו לחנותו של ראובן שנמצאת בתוך המבוי, הוא מעכב על שמעון. שנית, הר"י מיגאש ביאר שבמקרה בו

6. בפשוטות זו מציאות רחוקה, אולי כמו פיצרייה או סטקיה מקבילה, שאר החנויות ימצאו את הייחודיות שלהם כמו מכולת וסופר, או בתי קפה ומסעדות למינהם.

7. וכן הלך בדרך זו הרמ"א בשו"ת שלו סימן י' ועוד אחרונים.

התחרות תביא להיזק וודאי של הפסקת החיות ולא רק הפחתת החיות יש בכוח הראשון לעכב על השני מלהתחרות עמו:

"ודחינן שאני דגים דיהבו סייארא - כלומר משלחין שילוחין לראות אם יש שם מצודה אם לאו וכשרואין מצודה הראשונה יודעין שיש שם מצודות הרבה ובורחין מאותו מקום כולו ואין נכנסין אליו כלל נמצאת אותה מצודה מפסקת ליה לחיותיה לגמרי. אבל אלו לא הוו יהבי סייארא ולא הוו בורחין מאותו מקום שנמצא שמו שלא נאחז באותה מצודה אפשר שילכו בזו המצודה האחרת כמו ברחים שאפשר שיהיו מקצת אנשים טוחנין בזו ומקצת טוחנין בזו ולא מפסקת ליה לחיותיה כלל יש לומר שאין מעכב עליו ואף על גב דהוה מפחית ליה לחיותיה מצי אמר לי' את מטי לך מאי דפסקו לך מן שמיא ואנא מטי לי מאי דפסקו לי מן שמיא (ר"י מיגאש ב"ב כא,ב).

שלישית, התניית המשנה היא שמותר לחלק הטבות רק כאשר המתחרה יוכל גם הוא לחלק הטבות כאלה: אנא מפליגנא אמגוזי, ואת פליג שישקי" (בבא מציעא ט,א). אך כאשר הראשון לא יכול להתחרות עם השני, אין לו היתר להתחרות עמו.⁸

סיום

כמו שהובא בפתיחה, התורה לא באה ליצור את המערכת הכלכלית הכי יעילה, אלא את המערכת הכלכלית הכי נכונה ומאוזנת מצד כל השותפים בשוק מבחינה כלכלית וערכית גם יחד. ניתן לראות ששיקוליה של התורה אינם מה הכי רווחי ויעיל, אלא מה הכי נכון לחברה, מה הכי צודק מוסרית, לדוגמא: הגבלות התורה לגבי 'תחרות הוגנת' מסתבר ותביא את החברה לפחות רווחית ועשירה, אך היא תיצור חברה מוסרית וצודקת יותר. "כה אָמַר ה' שְׁמְרוּ מִשְׁפָּט וַעֲשׂוּ צְדָקָה כִּי קְרוֹבָה יְשׁוּעָתִי לְבֹא וְצְדֻקְתִּי לְהַגְלוֹת" (ישעיהו פרק נו, א).

8. ישנה מחלוקת אחרונים האם דין זה של פגיעה בפרנסת חברו הוא מדאורייתא או מדרבנן. שמא הוא נלמד מהפסוק: "אָרוּר מְסִיג גְבוּל רֵעֵהוּ" (דברים כז,ז), או בתולדות איסור גזל, או מתקנת חכמים לתיקון עולם, אך מספק איסור דאורייתא לא נפטרנו. ולכל הפחות רשע ייקרא (קידושין נט,א).

סיכום ההלכות שעלו לדינא מתוך הדברים:

פיקוח על מחירים בשוק חופשי

- א. מינוי פקחים שישמרו שאין שינוי בכמות, מחיר או איכות.
- ב. פרסום ושמירה על המחיר המאוזן שכוחות השוק התאזנו אליו.
- ג. אכיפת תחרות הוגנת ששאר המוכרים יכולים לעמוד בה.

תקנות השוק בנוגע למוצרי יסוד

- א. אין ליבואנים הגדולים לעצור ייבוא, או לשומרו במחסנים כדי לשנות את היצע הסחורה בשוק ולגרום לעליית מחירים, ואף רשתות השיווק - החנויות הגדולות, אין להם להוריד סחורה מהמדפים כדי ליצור עלייה פיקטיבית ברמת הביקושים בשוק.
- ב. מחד אין לייצא לחו"ל את מוצרי היסוד, ומאידך יש לפתוח את הייבוא (ביטול מיסי ייבוא וכמות מכסות) במוצרים אלו כדי להעלות את כמות ההיצע בשוק.
- ג. יש לנסות לצמצם מחוץ לשרשרת האספקה תיווך מיותר שאינו חיוני.
- ד. ליצרן, למתווך החיוני ולמוכר אין להרוויח כמה שירצו, אלא 16% לכל היותר מעבר למחיר שהם שילמו עליו ולהוצאותיהם.
- ה. אין למדינה לגבות מע"מ על מוצרי היסוד לאורך כל שרשרת האספקה שלהם.

היחס למונופולים

- א. יש לפרק את המונופולים, ועד אשר זה יעשה יש לנקוט בצעדים הבאים בשוק ריכוזי:
- ב. יש למנות פיקוח על אחוזי הרווח שיכולים המונופולים לגבות עבור שירותיהם (שהרי השוק לא מצליח לאזן את עצמו אלא יד המוכר המונופוליסטי על העליונה), נראה שיהיה צריך לשום את כל עלויות המוצר, להוסיף אחוזי רווח (ניתן להציע פתרון ביניים של 16% כמו במוצרי יסוד) וכך לקבוע מחיר מקסימום למוצר בשוק מונופוליסטי.

ג. יש צורך בפיקוח על המוצרים עצמם בשוק ריכוזי, כדי שהחברות הגדולות לא ינצלו את כוחם לשינוי בכמות או איכות המוצר.

תקנות השוק בנוגע לתחרות הוגנת

- א. אין למוכר לחלק הטבות ומבצעים ללקוחות כשמתחריו לא יוכלו לפעול בצורה דומה.
- ב. ישנו איסור למכור במחירי היצף כדי לגרום למתחרה לפשוט רגל ולצאת מהשוק.
- ג. לאדם שהוא תושב העיר מותר לפתוח חנות שתתחרה בחנות קיימת, ואי אפשר לעכב בעדו, כל עוד הוא לא מביא את המוכר הראשון לפשיטת רגל.
- ד. לאדם מעיר אחרת ישנו איסור להתערב בשוק הכלכלה שאינו של העיר שלו הגם שזה יועיל לתושבי העיר, אלא אם מדובר בסחורה אחרת.
- ה. חנות שמוכרת סחורה יקרה ואין מתושבי העיר שמעוניין לפתוח עסק מתחרה, יכולים לכנס את הנהגת העיר שיקבעו מחיר מקסימום לסחורה היקרה ויאזנו את מחירה.
- ו. אין היתר הלכתי לקיומם של רשתות ארציות בעלות סניפים בכל הארץ, אלא רק תושב מקומי יכול לפתוח בעירו חנות.

נספח – הפער בין הצורך בפתיחת ייבוא לאיסור פסקת לחיות

לאחר שסיימתי לסכם את הסוגיא, שלחתי אותה לביקורת לעיניהם של רבנים, דיינים, ראשי כוללים, כלכלנים ואנשים נוספים, תגובותיהם היו לי לעזר רב⁹, הארות והערות רבות שובצו בגוף המאמר וחידדו את הדברים, הקושי הגדול איתו נתקלתי הינו היישום המציאותי של הלכת פסקת לחיות בשוק הכלכלה המודרני.

9. בעיקר זכורים לטוב: מר יעקב זילברברג, מרצה לכלכלה ומנכ"ל חברת השקעות במקצועו, שטרם והשקיע מעל שעה להסביר לי את הקושי והסתירה במאמר של יישום הלכת פסקת לחיות, והרב אורי סדן שליט"א, רבה של נוב וחוקר הלכתי במכון משפטי ארץ שהשקיע שעות רבות בהארות על המאמר.

כלומר, מאחר והצעתי פיתרון להוזלת מוצרי חיי הנפש, של פתיחת הייבוא וביטול מכסות הייבוא שמטילה הממשלה, כמעט על כרחך שבשוק בו יפתח הייבוא, הייצור המקומי יאלץ לפשוט את הרגל עקב עלויות ייצור גבוהות מאשר עלות ייבוא מוצר מקביל מחו"ל, נידון זה אינו שייך רק למוצרי היסוד אלא אף לשאר השווקים, מאחר ובסוף הפיתרון האידיאלי לשוק, שאף יחסוך בפיקוח הוא – שוק חופשי, כדברי הרשב"ם: "ואין מעמידין אגרדמין לשערים - שלא ימכרו ביוקר סברא הוא דאינו צריך, דאם זה רוצה למכור ביוקר אותו הצריך למעות יתן בזול, וילכו הלוקחין אצלו וימכור זה בזול על כרחו" (רשב"ם מסכת בבא בתרא פט,א).

על כן, אין מנוס מפתיחת שערי הייבוא, זהו הפיתרון האידיאלי ביותר, מאחר והוא מחד יוזיל את המחירים ומאידיך יביא סחורה איכותית יותר, החיסרון היחיד הוא פגיעה בייצור המקומי. נראה שכאשר פתיחת הייבוא בשוק מסויים תגרום לייצור המקומי לפשוט רגל, יש בכך בעיה של פסקת לחיותי (נזכיר כי יש איסור לגרום לשני לפשוט את הרגל, אף כאשר פותח הייבוא הוא מאותה עיר של החנות הקיימת). ניתן לראות שמציאות זו כבר נעשתה במספר שווקים, לדוגמא ייצור הבגדים אינו קיים יותר בישראל, אלא עבר לסין או ירדן, ייצור כלי הבית גם הוא עבר למדינות בהם עלויות הייצור נמוכות (קרקע, מיסוי, כח עבודה וכו'). לכאורה, הלכת פסקת לחיותי תמנע הלכה למעשה פתיחת הייבוא בשווקים אשר לא יוכלו להתמודד עם התחרות¹⁰. וליצרנים אלו יוצעו שני פתרונות:

יצירת רשת ביטחון במימון ציבורי ליצרנים שיפשטו את הרגל

כיום פועלת במדינה רשות התעסוקה יחד עם ביטוח לאומי, ביצירת רשת ביטחון למובטלים וחסרי פרנסה. ביום שלאחר פתיחת הייבוא, יש לתעדף את הטיפול של רשות התעסוקה וביטוח לאומי, עבור עובדי השווקים שנפלטו

10. יש להאיר שהמציאות אינה שחור או לבן, באם יוסרו חסמי הייבוא לחלוטין, שוק החקלאות לא יפשוט כולו את הרגל, ישנן שדות חקלאיות בארץ בעלי תנובה איכותית מאוד, אשר מסתבר וימשיכו לפעול על אף פתיחת הייבוא, כי יש אנשים שמוכנים לשלם הרבה בעבור סחורה איכותית. גם שוק החלב, לא מסתבר וכולו יפשוט את הרגל, כידוע כמות התנובה של הפרה הישראלית הוא הגבוה ביותר בעולם, אך ישנם שחקנים רבים בשוק הישראלי שבמציאות של פתיחת הייבוא כן יפלטו אל מחוץ לשוק הייצור המקומי.

מהשוק עקב פתיחת הייבוא, צריך להשקיע משאבים ציבוריים רבים כדי למצוא להם עבודה טובה ומוצלחת, ואם יהיה פער בין הכנסתם מעבודתם החדשה, לבין משכורתם בעבודה שנסגרה עקב פתיחת הייבוא, הם יקבלו אותו כקצבת השלמה מביטוח לאומי.

על כן, עקב הרווח הציבורי הענק בפתיחת השוק לתחרות, יחד עם פיתרון זה שימנע את הבאתם של עובדי השוק שנפתח לייבוא למצב של פשיטת רגל, לא נראה שיש בעיה לפתוח את השוק¹¹.

הפחתת התשלום לעובדים הזרים

סוגית העובדים הזרים הינה ארוכה, ואין מקום כרגע להאריך בה. בקצרה נראה שעלויות הייצור הגבוהות בארץ, נובעות בעיקר מכח עבודה יקר לעומת כח עבודה זול שקיים במדינות עולם שלישי, כלומר היות וישנו חוק שכר

11. יש לדייק כמה דברים כנגד אבירי זכויות האדם אשר שוללים את פתיחת הייבוא. מספר העובדים המקומיים שיפשוט את הרגל עקב פתיחת הייבוא, אינו גדול, הרי מדובר רק על שווקים זולים להם יש תחליף מחו"ל, השווקים האיכותיים ישמרו על עצמם (כמו ענבי טלי, שענביהם נמכרים בכל העולם), לשווקים אלו נראה שהעובדים הרגילים, שיאבדו את מקום עבודתם מפתיחת הייבוא, בכל מקרה מרוויחים משכורות מינימום או קצת יותר במקרה הטוב על עבודה קשה וסיזיפית, עובדי פיניציה, טמפן, סולתם, דלתא וכו' לא עבדו בתנאי הייטק, לעובדים אלה לא נראה שיש עדיפות לעבוד דווקא בחום של התנור של פיניציה מאשר כמלקטים בסופר ממוזג, סדרנים, קופאים, נהגי משלוחים, סייעים וכו' (יש כיום במשק הישראלי 60,000 משרות פנויות בעבודות אלו), הסרת המכסות של מועצת החלב שתפגע בבעלים של חברות הענק, כגון בעלי המניות של תנובה בסין, או בקוקה קולה, הבעלים של טרה אינה מעניין מאמר זה, עובדי המחלבות הרגילים עובדים בעבודה קשה יחד עם גללי פרות ונקיונם במשכורות נמוכות, לא נראה שיהיה קשה למצוא להם עבודות אחרות אפילו קלות יותר במשכורת דומה. בנוסף הרווח הכלכלי של הציבור בפתיחת שוק החלב לייבוא, גדול במאות אחוזים מתשלומי פיצוי שיצטרך לשלם ביטוח לאומי למיעוט העובדים שנפגע. לדוגמא: גבינה צהובה עלתה עד לפני עשר שנים במחיר הכי זול במבצע לפני שבועות לקונים חצי קילו 5 ₪ למאה גרם, כיום ניתן לקנות גבינה צהובה – גאודה מיובאת 33 ₪ למאה גרם בכל סופר, החיסכון לציבור בכללותו הוא עשרות מיליונים לחודש! וזה רק בביטול המכסות בגבינה צהובה, תתארו לכם מה יקרה כאשר נוכל לייבא בצורה חופשית חמאה, גבינה מלוחה, קוטג' ואת כל שאר מוצרי החלב שנחפז, וממול זה יש לתקצב בסכומים נמוכים יחסית את הנפגעים מפתיחת הייבוא.

מינימום (בנוסף לאי אלו זכויות סוציאליות נוספות שמגיעות לעובדים הזרים בחוק), נאלץ כל יצרן מקומי לשלם פי כמה בעבור כח עבודה בישראל, לעומת אותו כח עבודה במדינות אחרות.

התשלום הגבוה שמחויבים היצרנים לשלם לעובדים הזרים מעוגן בחקיקה, הרואה את העובדים הזרים כאזרחים שווים במדינת ישראל, תנאים מצוינים אלה הפכו את מדינת ישראל לבירת העובדים הזרים בעולם, מאות אלפים נוהרים דווקא לארצנו הקטנה עקב התנאים המעולים לה הם זכאים כאן, בשונה ממדינות אחרות בעולם.

על כן, הצעתי היא להחריג את העובדים הזרים מחוק שכר מינימום (וכמובן משאר החוקים שמעניקים להם זכויות סוציאליות כגון בריאות, דיור, ביטוח וכו'). פעולה זו תגרום לשני רווחים, הראשון עלויות הייצור יקטנו ומדינת ישראל תוכל להשאיר אצלה ייצור מקומי זול ואיכותי, ללא הישענות בלעדית על ייבוא ממדינות זרות. שנית, כאשר העובדים הזרים לא ירוויחו משכורת כה גבוהה ותנאים מעולים, לרובם לא יהיה אינטרס להישאר בארץ, והנה פתרנו גם את בעיית מאות אלפי המסתננים השוהים בארצנו הקטנה¹².

12. כמובן שיש צורך לכלכלה הישראלית בעובדים זרים, ישנם מקצועות בהם הישראלים אינם מוכנים לעבוד, וכדי שהכלכלה תוכל לתפקד עלינו להיעזר בשורותיהם של העובדים הזרים, (סיעוד, מלונאות וכו') אך לא בכמות העצומה שיש כיום, דרום תל אביב נראית יותר כמו הארלם או סניף מקומי של אריתריאה. לכן, צריך להגיע לנקודת איזון בגובה השכר המוצע להם, שמחד תהיה הכמות הנצרכת של עובדים זרים שירצו להישאר בישראל, ומאידך עשרות האלפים שעובדים בעבודות קלות בהם יש תחליף יהודי, ירצו לעבור לאירופה עקב המשכורות הגבוהות שהם יקבלו שם.

