



Sela Kolker
יועצים פיננסיים

חוות דעת כלכלית

במטרה לבחון האם

מטרנה

תעשיות שותפות מוגבלת

מהווה מונופול בענף "תרכובות המזון לתינוקות"
האם גבתה מן הצרכנים מחיר מופרז
וכן, לאמוד את הנזק שנגרם לצרכנים

8 בספטמבר 2017

חוות דעת מומחה כלכלי

ניצול לרעה של מעמד מונופוליסטי בענף "תרכובות המזון לתינוקות"
וגביית מחיר מופרז על ידי "מטרנה תעשיות שותפות מוגבלת"

שם המומחה: סלע קולקר
מקום עבודתו: סלע קולקר יועצים פיננסיים בע"מ
ח.פ. 515220366
רחוב יגאל אלון 65, תל אביב

אני החתום מטה, סלע קולקר, נתבקשתי על-ידי עו"ד דוד מזרחי, לבחון האם "מטרנה תעשיות שותפות מוגבלת" (להלן: "החברה" או "מטרנה") מהווה מונופול המחזיק למעלה מ- 50% מענף "תרכובות המזון לתינוקות" (להלן: "תמ"ל"), והאם מטרנה ניצלה מעמדה זה לרעה כדי לגבות מן הצרכנים מחיר מופרז עבור מוצרים מהמותג "מטרנה", וכן, מהי מידת הנזק שנגרמה לצרכנים כתוצאה מאותה מדיניות נצלנית לכאורה, ולחוות את דעתי כמומחה כלכלי.

אין לי כל קשר או תלות בחברה או במזמיני העבודה או במי מטעמם, במישרין או בעקיפין. שכר הטרחה בגין הכנת חוות דעת זו, כפי שסוכם ביני ובין מזמיני העבודה, הינו קבוע מראש ואינו מותנה במישרין או בעקיפין בהצלחת ההליך המשפטי.

אני נותן חוות דעתי זו במקום עדות בבית משפט ומצהיר בזאת כי ידוע לי היטב שלעניין הוראות החוק הפלילי בדבר עדות שקר באזהרה בבית המשפט, דין חוות דעתי זו כשהיא חתומה על ידי כדין עדות באזהרה שנתתי בבית המשפט.

להלן חוות דעתי:



סלע קולקר

08/09/2017

תאריך

תוכן העניינים

4		1. תקציר מנהלים	
4	תאור המקרה.....	1.1	
5	שוק תרכובות המזון לתינוקות	1.2	
5	מטרנה כמונופול	1.3	
5	קיומו של מחיר מופרז	1.4	
6	תחשיב כולל של הנזק לצרכן	1.5	
7		2. רקע לחוות הדעת	
7	מטרות חוות הדעת	2.1	
8	רקע משפטי	2.2	
9	זיהוי מונופול	2.3	
9	זיהוי מחיר מופרז	2.4	
10		3. תאור המקרה	
10	תמצית עסקת מטרנה	3.1	
12	תיאור השלבים בעסקה	3.2	
14	בחינה להפחתת ערך – EY	3.3	
15		4. אודות הענף	
15	ענף תרכובות המזון לתינוקות	4.1	
15	שוק התמ"ל העולמי	4.2	
16		5. שוק התמ"ל בישראל	
16	פרשת רמדיה – חסם כניסה	5.1	
17	מתחרים בישראל	5.2	
18	קטגוריות מוצרים	5.3	
21	בתי החולים – חסם כניסה	5.4	
22	פיקוח מחירים	5.5	
24		6. האם מטרנה היא מונופול?	
24	המבחן להכרזה על מונופול	6.1	
25	התפתחות היסטורית	6.2	
26	תוצאות הבדיקה	6.3	
26	מונופול למהדרין	6.4	
27	ריכוזיות השוק בישראל	6.5	
28		7. מבחנים לקיומו של מחיר מופרז	
28	השוואת המחיר לעלות	7.1	
32	השוואת הרווחיות למקובל בענף	7.2	
34	השוואת מחיר מטרנה למתחרים בישראל	7.3	
38	השוואת המחיר כיום למחיר בעבר	7.4	
39	סיכום המבחנים	7.5	
40		8. תחשיב כולל של הנזק לצרכן	
41		נספח א – חומרים שעמדו לרשותי	
43		נספח ב – אודות המומחה הכלכלי	

1. תקציר מנהלים

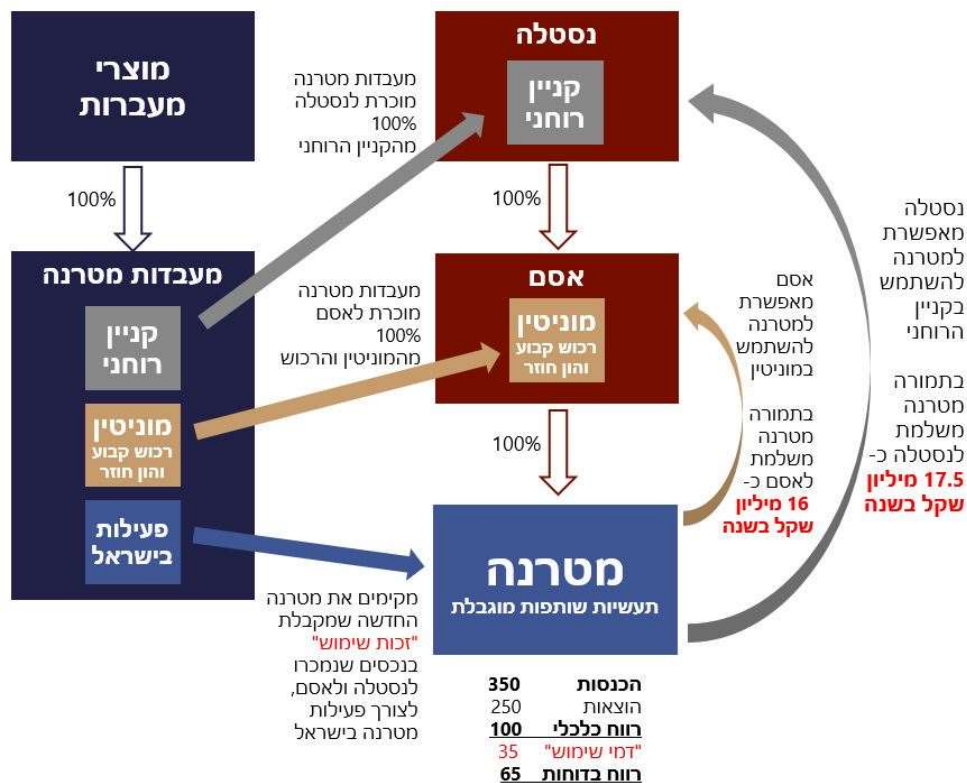
1.1 תאור המקרה

עד שנת 2009 פעילות מטרנה בישראל בוצעה על ידי חברת "מעבדות מטרנה", שבשליטת קיבוץ מעברות. בשנה זו נמכרה הפעילות לקבוצת "נסטלה-אסם" בעסקה מורכבת שהושלמה סופית בשנת 2017. מבנה העסקה יוצר פער בין הרווח החשבונאי המדווח של פעילות מטרנה בדוחותיה הכספיים, ובין הרווח הכלכלי האמיתי.

בעסקת מטרנה פוצלו נכסי המוכרת באופן מלאכותי לשלושה חלקים: (1) קניין רוחני, (2) מוניטין ורכוש קבוע, (3) פעילות בישראל. הקניין הרוחני נמכר לנסטלה, המוניטין והרכוש הקבוע לאסם, והזכות לפעול בישראל הוענקה לישות שלישית, חדשה, שהוקמה במיוחד, בשם "מטרנה תעשיות שותפות מוגבלת".

מאז שנת 2016 נסטלה מחזיקה ב- 100% מאסם שמחזיקה ב- 100% ממטרנה תעשיות. בעסקה נקבע, כי מטרנה תעשיות, תשלם מדי שנה כ- 35 מיליוני שקלים לנסטלה ולאסם עבור "דמי השימוש" בקניין הרוחני במוניטין וברכוש הקבוע. אולם, לצורך הערכת הרווחיות של מטרנה, יש לנטרל מהחישוב הוצאות אלה. אילו אסם למשל, היתה קונה את מניות מעבדות מטרנה – תשלומים אלו לא היו מתקיימים, והרווח המדווח בדוחות היה גדל בכ- 35 מיליוני שקלים.

תרשים עסקת מטרנה – הממחיש את התוצאה לאחר השלמת שני השלבים



הכנסות מטרנה בשנים האחרונות יציבות, ומסתכמות בכ- 350 מיליוני שקלים בשנה. סך העלויות הכלכליות הכרוכות בייצור מוצרי מטרנה, מסתכמים בכ- 250 מיליוני שקלים בשנה, כך שהרווח הכלכלי של מטרנה נאמד בכ- 100 מיליוני שקלים, המהווים קרוב ל- 30% מהמכירות. אולם, בדוחותיה הכספיים, דמי השימוש נחשבים כהוצאה, והרווח המדווח מסתכם בכ- 65 מיליוני שקלים בלבד, המהווים כ- 18% מהמכירות, ועדיין – זהו שיעור גבוה. הגישה, לפיה יש לנטרל את דמי השימוש מההוצאות, לצורך חישוב הרווח הכלכלי, נתמכת גם על ידי הנהלת אסם עצמה, כפי שמשקף, בבחינה לירידת ערך, שנעשית עבורה מדי שנה על ידי "ארנסט אנד יאנג" ומפורסמת לציבור.

1.2 שוק תרכובות המזון לתינוקות

תחליף חלב אם, הנקרא גם תמ"ל, הוא מוצר צריכה בסיסי, שאין לו תחליף, שהרי הוא עצמו כבר התחליף. השימוש בתמ"ל בישראל ובעולם המערבי מתרחב במהירות. שוק התמ"ל העולמי מוערך בכ- 53 מיליארד דולר בשנת 2016, ושוק התמ"ל בישראל מוערך בכ- 650 מיליוני שקלים בשנה זו. חוסר התחרות בשוק בישראל, מתנהל בצל פרשת רמדיה. חברת רמדיה היתה בשנת 2003 החברה השנייה בגודלה בשוק אחרי מטרנה. למרבה הצער, תקלה באחד המוצרים של רמדיה, הביאה למותם של ארבעה תינוקות ולפגיעה קשה בעשרות רבות של ילדים נוספים, הסובלים מתפקוד לקוי עד היום. רמדיה נמחקה מהשוק, ומאז הוא נשלט על ידי מטרנה, ושחקנית נוספת - סימילאק.

מטרנה היא החברה היחידה המייצרת תמ"ל בישראל, ומחזיקה מאז שנת 2004 ב- 55% עד 60% מהשוק. מטרנה היא גם החברה היחידה המשווקת תמ"ל כשר למהדרין בפיקוח בד"ץ של העדה החרדית בישראל. חברת אבוט, יבואנית סימילאק מחזיקה בנתח שוק של כ- 33%, וביחד עם מטרנה מחזיקות שתיהן בכ- 88% ממנו. המתחרים הקטנים, שמופיעים ונמחקים לסירוגין, כוללים בשנת 2017 בעיקר את נוטרילון עם נתח של כ- 11%, ושפורסל עם כ- 1%.

מלבד פרשת רמדיה, מטרנה וסימילאק נהנות מחסם כניסה משמעותי נוסף – בתי החולים. הן מחלקות את התמ"ל לבתי החולים בחינם כאמצעי שיווקי מכריע. בנוסף, הן משלמות לבתי החולים מיליוני שקלים בשנה, כדי שאלה יחלקו את מותגיהם בחינם לאימהות. על פי רב, אמא, שמקבלת מותג מסויים בבית היולדות, לא מחליפה אותו יותר, ומאמינה שאף זה לא אפשרי. כדי לזכות במכרזי בתי החולים דרוש הון רב. ניסיון של חברת מדיצ'י בשנת 2008 – להכניס את המותג "אופטימיל" למחלקות היולדות בבתי החולים – נכשל, וכעבור זמן קצר, מדיצ'י הפסיקה את פעילותה בישראל.

1.3 מטרנה כמונופול

על פי בדיקה שערכתי, משנת 2004 ועד שנת 2017, בכל שנה, הן על פי מדד כספי, והן על פי מדד כמותי, הן על פי נתוני חברות המידע, והן על פי הערכותיה של מטרנה עצמה, נתח השוק של מטרנה בשוק התמ"ל הינו תמיד מעל ל- 50%, ונע בין 55% ל- 60%. בקטגוריית התמ"ל הכשר למהדרין, עד שנת 2011 החזיקה מטרנה ב- 100% מהשוק, ומאז ירד נתח השוק שלה בהדרגה לכ- 84% בשנת 2016.

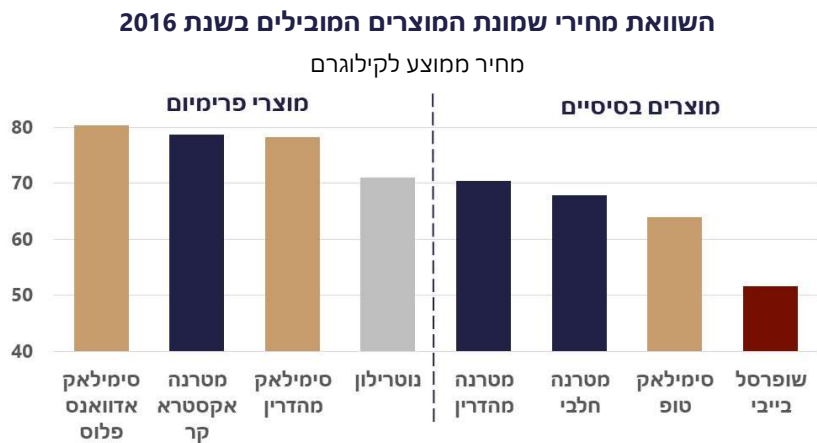
העובדה שבנוסף למטרנה ישנו מתחרה חזק נוסף – סימילאק – תורמת לכח השוק של שתיהן יחד. רמת הריכוזיות בשוק בישראל הינה מהגבוהות בעולם. בפרט, חסרה בו מתחרה פוטנציאלית חשובה – **נסטלה**, המהווה שחקן דומיננטי במרבית השווקים. אולם בישראל, נסטלה איננה מתחרה בשוק באופן ישיר. נסטלה רכשה 100% מהאחזקות באסם, ויחד הן רכשו 100% מפעילות מטרנה. שני מיזוגים אלו, אושרו על ידי הרשות להגבלים עסקיים, והובילו לצמצום מספר השחקנים הפוטנציאליים בישראל, לפגיעה בתחרות, ולחיזוק יכולתו של המונופול – **מטרנה בבעלות נסטלה** – לנצל כוחו לרעה, ולהפריז במחיר לצרכנים. עלות התמ"ל לתינוק נאמדת בכ- 5,000 שקלים בשנה, כ- 4% מהשכר הממוצע.

1.4 קיומו של מחיר מופרז

במבחן הפער בין מחיר המוצר לעלות הייצור שלו, התגלה כי פער זה, לאחר נקיטת מרווחי ביטחון, עומד לכל הפחות על 28%. פער זה מהווה אינדיקציה מובהקת לכך, שמוצרי התמ"ל של מטרנה נמכרים במחיר מופרז.

במבחן השוואת שיעורי הרווחיות של מטרנה ביחס למקובל בענף, נמצא כי שיעורי הרווחיות הגולמית והתפעולית של מטרנה, המסתכמים בכ- 58% ובכ- 28% בהתאמה, הינם גבוהים באופן חריג ומובהק, הן ביחס למדגם חברות בישראל והן ביחס למדגם חברות תמ"ל בינלאומיות. שיעור רווחיות תפעולית מקובל נע בטווח של 10% עד 15%. שיעורי הרווחיות של מטרנה גבוהים אף משיעורי הרווחיות הגבוהים של קוקה-קולה העולמית.

במבחן השוואת מחירי מטרנה למחירי מתחרים, נמצא כי בכל אחת משתי הקטגוריות, בסיס ופרימיום, מחירי מטרנה דומים למחירי סימילאק, ושניהם גבוהים באופן מובהק מיתר המתחרים לרבות אופטימיל, נוטרילון שופרסל, ובעבר גם ביחס לרמדיה. השוואה זו מצביעה על כך שמחירי מטרנה מופרזים. יתכן שמחירי סימילאק מופרזים אף הם.



במבחן השוואת המחיר על פני זמן נמצא כי מחירי מטרנה זינקו לאחר ההסרה מפיקוח בלמעלה מפי ארבעה בתוך 13 שנים, ממחיר מפקוח של 18.2 שקלים לקילו בשנת 1989 למחיר של 84 שקלים לקילו בשנת 2002. מאז שנת 2002 ועד היום, לא נרשמו תנודות משמעותיות במחירי מטרנה. מבחן זה מצביע על כך, שההפרזה במחיר החלה כבר בשנת 2004, עם הפיכתה של מטרנה למונופול.

על פי המבחנים המקובלים, ועל יסוד של ממצאים ומבחנים שנעשו, תוך שימוש במרווחי ביטחון הולמים, ניתן לקבוע בצורה מפורשת, כי מטרנה מנצלת את כוחה המונופוליסטי לרעה, וקובעת מחיר מופרז למוצריה, באופן הפוגע בצרכנים.

1.5 תחשיב כולל של הנזק לצרכן

הנזק לצרכן חושב כפער בין עלות הייצור המשוערת, בתוספת מרווח הוגן בשיעור 20%, ובין המחיר בפועל לקימעונאי. הנזק שנגרם לצרכן כולל גם את תוספת המע"מ שבגין ההפרזה.

חישוב הנזק לצרכן – כתוצאה מהפרזה במחירי מטרנה 2010 - 2016

אלפי שקלים

סה"כ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
2,457,309	319,655	369,249	355,058	358,644	358,480	350,105	346,118	הכנסות
1,840,302	243,646	277,913	271,472	273,181	271,783	253,352	248,955	סך עלויות
34%	31%	33%	31%	31%	32%	38%	39%	שיעור רווח מהעלויות
368,060	48,729	55,583	54,294	54,636	54,357	50,670	49,791	רווח נמל מבטחים בשיעור 20%
617,007	76,009	91,336	83,586	85,463	86,697	96,753	97,163	רווח תפעולי מתואם
248,947	27,280	35,753	29,292	30,827	32,340	46,083	47,372	הפרזה
	116%	116%	117%	118%	118%	118%	117%	מע"מ
291,388	31,645	41,474	34,174	36,247	38,162	54,262	55,425	סה"כ נזק לצרכן

אני מעריך את הנזק הכולל לצרכן כתוצאה מגביית מחיר מופרז, משנת 2010 ועד שנת 2016 בכ- 290 מיליוני ₪. ללא מרווחי הביטחון שנלקחו בחשבון, ובתוספת ריבית והצמדה, הנזק לצרכן מוערך בכ- 400 מיליוני ₪.

2. רקע לחוות הדעת

2.1 מטרות חוות הדעת

נתבקשתי על ידי עו"ד דוד מזרחי, לבחון האם "מטרנה תעשיות שותפות מוגבלת" (להלן: "החברה" או "מטרנה תעשיות" או "מטרנה") ניצלה לרעה את מעמדה כמונופול בענף "תרכובות מזון לתינוקות" (להלן: "תמ"ל"), וגבתה מן הצרכנים מחיר מופרז עבור מוצרים מהמותג "מטרנה", ולאמוד את היקפו הכולל של הנזק שנגרם לכלל הצרכנים כתוצאה מאותה מדיניות של ניצול לרעה בין השנים 2010 ועד 2016.

מטרות חוות דעת זו:

1. לבחון האם למטרנה תעשיות מעמד מונופוליסטי בשוק התמ"ל, חרף העובדה שהיא איננה מוכרזת כמונופול.
2. האם מטרנה ניצלה לרעה את מעמדה זה, כדי לגבות מן הצרכנים מחיר מופרז.
3. לאמוד את הנזק שנגרם לצרכנים כתוצאה מאותה מדיניות נצלנית לכאורה.

לצורך ביצוע חישוב מדויק של מידת הנזק, נדרשים נתונים אודות מבנה העלויות בפועל של המוצר. מידע זה קיים ברשותה של החברה, אולם איננו מידע גלוי ולא נמסר לי.

כדי לאמוד את מידת הנזק, השתמשתי במספר הנחות יסוד, מוסברות ומנומקות, המבוססות על השוואות למקרים דומים ועל מיטב ניסיוני כמעריך שווי וכמומחה כלכלי. יחד עם זאת, ככל שיתקבלו נתוני אמת מהחברה אודות העלות האמיתית הכרוכה בייצור המוצר, ניתן יהיה לעדכן את האומדן, ולשפר את רמת הדיוק של הבדיקה.

בשל המחסור בנתוני אמת, בכל מקום בו השתמשתי בהנחת יסוד בעלת השפעה מכרעת על תוצאות הבדיקה, נקטתי בגישה שמרנית ומיטיבה עם החברה, ובנוסף ערכתי מבחן רגישות לבחינת ההשפעה של שינוי בהנחות היסוד, על התוצאה הסופית.

רשימה מלאה של מקורות המידע שעמדו לרשותי מצורפת כנספח א' לחוות דעת זו.

2.2 רקע משפטי

2.2.1 פיקוח מחירים

בישראל, המנגנון הרגולטורי היעיל למניעת רווח עודף ליצרנים, הוא מנגנון "פיקוח על מחירי מוצרים ושירותים". מטרת הפיקוח הינה להבטיח אספקת מוצרים בסיסיים במחירים סבירים לציבור הרחב באמצעות קביעת מחיר מרבי לצרכן, לאפשר זמינות נוחה של המוצרים שבפיקוח גם למעוטי הכנסה, ולמנוע הפרזה במחירים.

הפיקוח מתחלק בין משרדי הממשלה בהתאם לסוג המצרך או השירות. על פי חוק הפיקוח על המחירים, השר, שהמוצר או השירות נמצא באחריות משרדו, רשאי להחיל בצו את הוראותיו על מצרך או שירות שמתקיימים בו העילות אשר נקבעו בחוק כמצדיקות פיקוח על מחירים. השר, בהמלצת ועדת המחירים במשרדו, קובע אם רמת הפיקוח תהיה רמה הדוקה, רמת ביניים או רמה רופפת:

- פיקוח הדוק (פרק ה')
 - פיקוח ברמת ביניים (פרק ו')
 - פיקוח רופף (פרק ז')
- מחיר המוצר המפוקח נקבע בצו על ידי השר.
החברה תגיש בקשה להעלאת מחיר שתיבדק ותאושר או תידחה ע"י המפקח.
מחיר המוצר המפוקח נקבע ע"י החברה, אך חלה עליה חובת דיווח על המחיר ושינויו, ועל רמת הרווחיות.

2.2.2 רשות ההגבלים העסקיים

רשות ההגבלים העסקיים (להלן: "הרשות"), פועלת כרשות מקצועית עצמאית שייעודה המוצהר¹ הינו "להגן על הציבור מפני פגיעה בתחרות, ולקדם תחרות לטובת הציבור", ובפרט למנוע ממונופול, בעל נתח שוק של 50% ומעלה, לנצל את כוחו המונופוליסטי לרעה.

2.2.3 גילוי דעת 1/14 – דיויד גילה

בחודש אפריל 2014, פרסם הממונה על ההגבלים העסקיים (להלן: "הממונה") באותה עת, עוה"ד דיויד גילה, גילוי דעת 1/14 בדבר האיסור על גביית מחיר מופרז על ידי בעל מונופול². על פי גילוי הדעת, הגנת "נמל מבטחים" תעמוד לבעל מונופולין כאשר הפער בין מחיר המוצר לעלות ייצורו אינו עולה על 20%. בדוח הרשות לשנת 2014 מודגש כי "הגנה זו תעמוד למונופול, כאשר הפער בין מחיר המוצר לעלות ייצורו, מחושבת על פי ההנחיות בגילוי הדעת, אינו עולה על 20% מעלות הייצור."

2.2.4 גילוי דעת 1/17 – מיכל הלפרין

בחודש פברואר 2017, פרסמה הממונה מיכל הלפרין גילוי דעת 1/17³ שכותרתו: "שיקולי הממונה על הגבלים עסקיים באכיפת האיסור על מחיר בלתי הוגן גבוה". גילוי דעת זה איננו משנה מהותית את עמדת הרשות על פי גילוי דעת 1/14, אך מבטל את הגנת נמל מבטחים. מאידך לא קבעה הממונה רף חדש לבחינת הוגנות המחיר לצרכן.

¹ אתר האינטרנט של רשות ההגבלים העסקיים: <http://www.antitrust.gov.il>

² גילוי דעת, 1/2014, " האיסור על גביית מחיר מופרז על ידי בעל מונופולין", רשות ההגבלים העסקיים.

³ גילוי דעת, 1/2017, " שיקולי הממונה באכיפת האיסור על מחיר בלתי הוגן גבוה", רשות ההגבלים העסקיים.

2.3 זיהוי מונופול

על פי סעיף 26 לחוק ההגבלים העסקיים, חברה המרכזת יותר ממחצית מכלל המוצרים בענף - יש להכריז עליה כבעלת מונופולין. כדי לבחון קיומו של מונופולין יש להגדיר את השוק הרלבנטי לבחינה. השוק הרלבנטי מוגדר על ידי קבוצת המוצרים הקטנה ביותר, באזור גאוגרפי נתון, שביחס אליה תגובת הצרכנים מאפשרת הפעלת כוח שוק.

אם חברה מוכרת למעלה מ- 50% מהמוצרים בענף שהוגדר, היא תוכרז כמונופול, ויחולו עליה סעיפי החוק, וביניהם האיסור לגבות מחיר בלתי הוגן. חוות דעת זו כוללת בדיקה של נתח השוק של מטרנה על פני השנים 2003 עד 2017, בעזרת מבחר הגדרות שוק.

אופייה של ההכרזה הינו הצהרתי ואין בהעדרה של הכרזה כדי לגרוע במאומה מהחובות המוטלות על בעל המונופולין⁴ כך גם לעמדת הרשות. אם מבחינה עובדתית חברה היא בעלת מעל ל- 50% מהשוק, אז החוקים המיוחדים שחלים על מונופול - חלים גם עליה, אף אם היא לא הוכרזה ככזו.

חוות דעת זו כוללת בדיקה של נתח השוק של מטרנה בכל אחת השנים 2003 עד 2017.

2.4 זיהוי מחיר מופרז

עפ"י הספרות המקצועית בתחום ההגבלים העסקיים, פסיקת בתי משפט בישראל, וכן על פי עמדת הרשות ניתן לזהות מחיר מופרז על ידי המבחנים הבאים:

1. בחינת הפער בין מחיר המוצר לעלות הייצור שלו.
2. ניתוח שיעור הרווחיות לחברה המוכרת, ביחס לרווחיות המקובלת בענף.
3. השוואת מחיר המוצר למחירו:
 - א. בשווקים אחרים
 - ב. בתקופות אחרות
 - ג. למחירי מוצרים מתחרים זהים או דומים.

בגילוי דעת האחרון מטעם הרשות 1/17, חזרה הממונה על רשימת מבחנים אלו.

חוות דעת זו כוללת בדיקה של כל אחד ממבחנים אלו עבור מוצרי המותג מטרנה בישראל.

⁴ דוח שנתי לשנת 2016, רשות ההגבלים העסקיים.

3. תאור המקרה

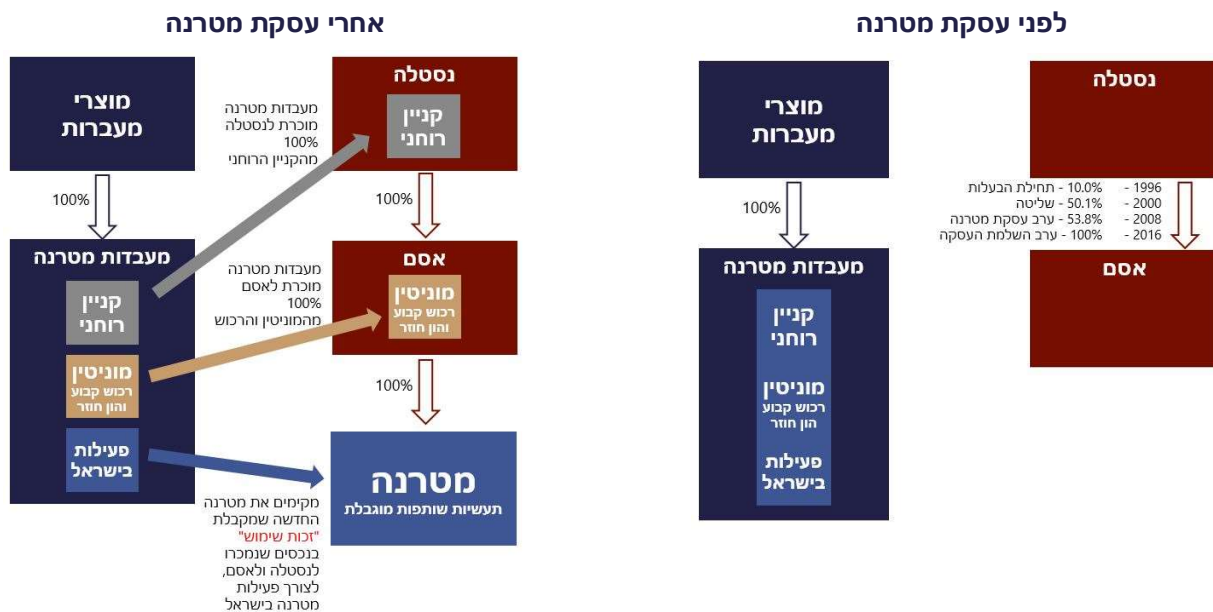
עד שנת 2009 בוצעה פעילות מטרנה בישראל על ידי "מעבדות מטרנה", שהיא חברה פרטית בבעלות מלאה של חברת "מוצרי מעברות". מוצרי מעברות היא חברה ציבורית בשליטת "קיבוץ מעברות". פעילות מטרנה נמכרה מקבוצת מעברות לקבוצת "נסטלה-אסם" בעסקה מורכבת (להלן: "עסקת מטרנה"). עסקת מטרנה כוללת מספר הסכמים, בין מספר גופים, אשר התקיימות כל אחד מההסכמים תלויה בהתקיימות כל האחרים. העסקה בוצעה בשני שלבים: 51% מהפעילות נמכרה בשנת 2009, והיתרה בשנת 2017. מניתוח מבנה העסקה עולה, שמאז שנת 2009 ועד היום, נוצר פער בין הרווח החשבונאי של פעילות מטרנה כפי שהוא מדווח, ובין הרווח הכלכלי האמיתי, אשר גבוה מהרווח החשבונאי באופן ניכר.

לצורך פשטות, קודם כל אתאר את העסקת מטרנה, כאילו שני השלבים, 2009 ו-2016, בוצעו בבת אחת. בהמשך, אתאר בפרוט את שני השלבים.

3.1 תמצית עסקת מטרנה

המוכרת בעסקת מטרנה היא **מעבדות מטרנה**. ערב העסקה, החזיקה המוכרת בכל הנכסים וההתחייבויות המאפשרים את פעילות מטרנה בישראל, לרבות קניין רוחני, סימני מסחר⁵, רכוש קבוע והון חוזר. שתי הרוכשות בעסקה, הן החברות "נסטלה" ו"אסם". נסטלה רכשה אחזקות באסם לראשונה בשנת 1996. בשנת 2000 הפכה נסטלה לבעלת השליטה באסם והחזיקה בה 50.1%. בשנת 2008, ערב עסקת מטרנה, החזיקה נסטלה ב- 53.8% ממניות אסם, וערב השלמת השלב השני בעסקה, בשנת 2017, החזיקה נסטלה ב- 100% מאסם.

בעסקת מטרנה פוצלו נכסי המוכרת לשלושה חלקים: (1) קניין רוחני. (2) מוניטין רכוש קבוע והון חוזר. (3) זכות השימוש בנכסים לצורך הפעילות בישראל. הקניין הרוחני נמכר לחברת האם נסטלה, שאר הנכסים נמכרו לחברת הבת אסם, ואילו הפעילות הועברה ליישות חדשה שהוקמה בשם "מטרנה תעשיות". מטרנה החדשה, קיבלה זכות שימוש בנכסים בקניין הרוחני המוחזק אצל נסטלה ובמוניטין המוחזק אצל אסם – וזאת בתמורה לתשלום דמי שימוש שנתיים.



⁵ על פי הדוחות הכספיים של מעברות משנת 2007 עמוד 25, באפריל 1998 רכשה מעברות מהחברה השווצרית Sulgen את הזכויות בסימני המסחר "מטרנה" הרשומים בישראל תמורת סכום חד פעמי של 125 אלף דולר בלבד.

3.1.1 פיצול מלאכותי בנכסים

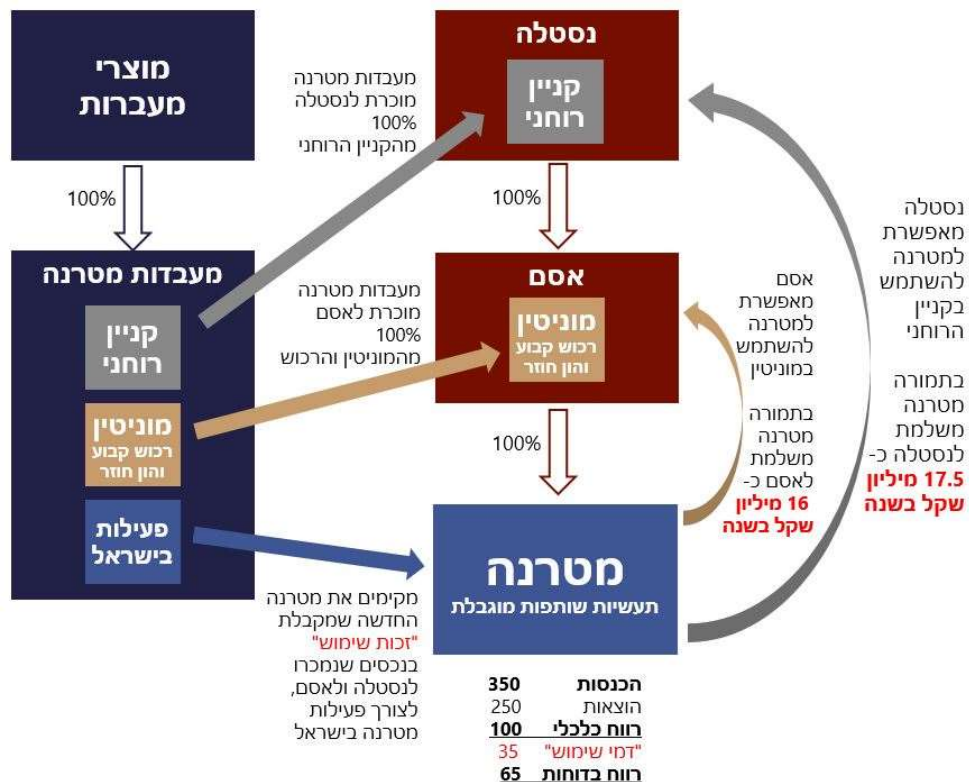
הפיצול בנכסי מעבדות מטרנה לצורך המכירה הוא מלאכותי. לא ניתן לעשות שימוש במוניטין ללא הידע, בידע ללא הרכוש הקבוע, או ברכוש הקבוע ללא זכות השימוש בנכסים הבלתי מוחשיים. לא היה ניתן למכור את כל אחד מהמרכיבים לגורם זר. המכירה בוצעה לקבוצת חברות שיש ביניהן זהות בבעלות. נסטלה מחזיקה ב- 100% מאסם שמחזיקה ב- 100% ממטרנה. מודגש במסמכי העסקה, כי התקיימות כל הסכמים מותנית בהתקיימות שאר ההסכמים.

3.1.2 דמי השימוש

בעסקה נקבע, כי מטרנה תעשיות, תשלם לנסטלה דמי שימוש שנתיים בקניין הרוחני בשיעור של 5% ממחזור המכירות שלה. מחזור מכירות זה נותר בשנים האחרונות יציב ברמה של 350 מיליוני שקלים בשנה, ודמי השימוש לנסטלה מסתכמים בכ- 17.5 מיליוני שקלים. עוד נקבע בעסקה, כי מטרנה תעשיות, תשלם לאסם דמי שימוש שנתיים במוניטין וברכוש הקבוע בשיעור של 4.6% ממחזור המכירות שלה, שהם כ- 16 מיליוני שקלים בשנה.

דמי שימוש אלה מוצגים בדוחות הכספיים של מטרנה תעשיות כחלק מעלות המכר, אולם לא מדובר בעלות הכרוכה בייצור מוצרי החברה. מבחינה כלכלית, אפשר לראות בתשלומים אלה כתחליף לחלוקת דיבידנד לבעלי השליטה. לצורך המחשה: אילו לא היה מתבצע הפיצול המלאכותי, אלא אסם היתה קונה את המניות של חברת מעבדות מטרנה, אז מעבדות מטרנה היתה משלמת את דמי השימוש לעצמה.

עסקת מטרנה – תשלום דמי שימוש שנתיים בתמורה לזכות להשתמש בנכסים בלתי מוחשיים



סך העלויות הכרוכות בייצור מוצרי מטרנה, בניטרול תשלומים אלה לבעלים, מסתכמים בכ- 250 מיליוני שקלים בשנה. הרווח הכלכלי של מטרנה נאמד בכ- 100 מיליוני שקלים בשנה, המהווים קרוב ל- 30% מהמכירות. אולם, בדוחותיה הכספיים, מופיעים דמי השימוש כהוצאה לכל דבר, כך שהרווח המוצג מסתכם בכ- 65 מיליוני שקלים בלבד, המהווים כ- 18% מהמכירות.

3.2 תיאור השלבים בעסקה

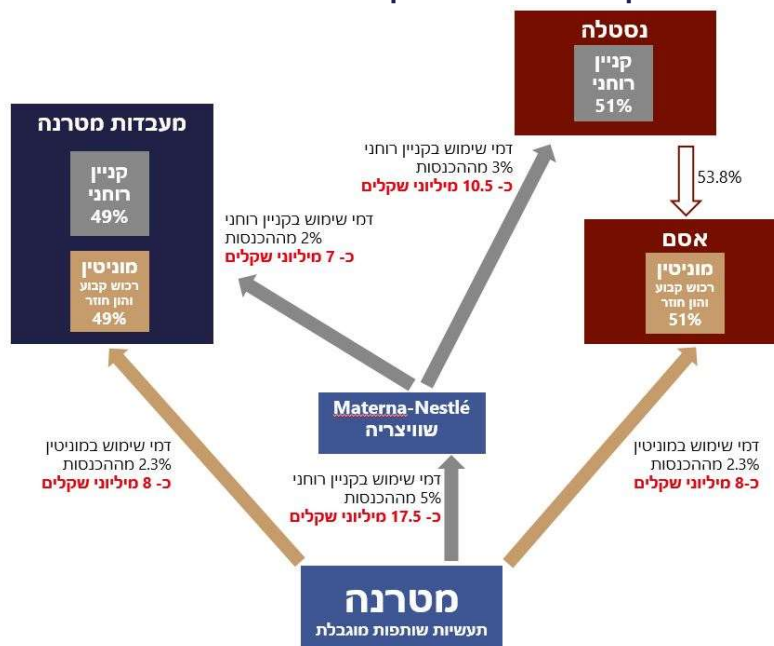
3.2.1 שלב ראשון

בשלב הראשון מכרה מעבדות מטרנה 51% מפעילות מטרנה בתמורה לכ- 270 מיליוני שקלים, המשקפים שווי חברה של כ- 530 מיליוני שקלים. ליתר דיוק: נסטלה שילמה כ- 105 מיליוני שקלים עבור 51% מהקניין הרוחני, ואסם שילמה כ- 163 מיליוני שקלים עבור 51% משאר נכסי מעבדות מטרנה.

"מטרנה תעשיות" היא יישות חדשה שהוקמה לצורך העסקה. לאחר השלמת השלב הראשון, מטרנה תעשיות מוחזקת ב- 51% על ידי אסם, וב- 49% על ידי מעבדות מטרנה. אסם ומעבדות מטרנה, מעניקות למטרנה תעשיות זכות להשתמש ב- 100% מהמוניטין והרכוש הקבוע. בתמורה תשלם מטרנה תעשיות 2.3% ממחזור המכירות השנתי שלה, לכל אחת מהן – אסם ומעבדות מטרנה, ובסה"כ 4.6%.

"מטרנה-נסטלה שווצרייה" היא יישות נוספת חדשה שהוקמה לצורך העסקה, המוחזקת ב- 51% על ידי נסטלה, וב- 49% על ידי מעבדות מטרנה. נסטלה ומעבדות מטרנה, מעניקות למטרנה-נסטלה רישיון לעשות שימוש ב-100% מהקניין הרוחני שבבעלותן, וזו מעניקה רישיון משנה, למטרנה תעשיות. בתמורה מטרנה תעשיות משלמת דמי שימוש בשיעור של 5% ממחזור המכירות השנתי למטרנה-נסטלה, וזו, מעבירה אותם הלאה בחלוקה הבאה: 2% למעבדות מטרנה, ו- 3% לנסטלה.

עסקת מטרנה שלב ראשון – תרשים תשלום דמי שימוש



3.2.2 אופציה Call ואופציה Put

הרוכשות והמוכרת, קיבלו אופציית Call ואופציה Put בהתאמה, לרכישת/מכירת יתרת 49 האחוזים בנכסי מעבדות מטרנה, כך שלאחר מימוש האופציה על ידי מי מהצדדים, תחזיק נסטלה במלוא הקניין הרוחני, ואסם תחזיק במלוא הנכסים האחרים. דמי השימוש המשולמים למעבדות מטרנה לפני מימוש האופציה, ישולמו לאסם ולנסטלה בהתאמה, אחרי מימושה. מחיר המימוש נקבע על פי הרווח הנקי בשנה הקודמת לשנת מימוש האופציה, תוך ביצוע התאמות, כשהוא מוכפל במכפיל מוסכם. למעבדות מטרנה ניתנה הזכות למכור את חלקה בתוך 4 עד 15 שנים לפי מכפיל 1.6. לשתי הרוכשות ניתנה הזכות להפעיל את אופציית ה- Call שברשותן, בתום השנה ה- 10 לפי מכפיל 21, בתום השנה ה- 12 לפי מכפיל 18, ובתום השנה ה- 15 לפי מכפיל 16. כך שבאופן תיאורטי, בתום השנה ה- 15 העסקה צפויה להיות מושלמת ב**וודאות**, שהרי לשני הצדדים אופציית Call ואופציית Put לפי אותו מכפיל-16.

3.2.3 שלב שני – מימוש האופציה

אחת משתי האופציות היתה צפויה להתממש בוודאות בתוך 15 שנים. בפועל, לאחר 8 שנים, בשנת 2017, מימשה המוכרת את זכותה, ומכרה את יתרת פעילות מטרנה לנסטלה ואסם לפי מכפיל 16. שווי פעילות מטרנה המגולם בהפעלת האופציה הינו כ- 1,150 מיליוני שקלים. בסך הכל שילמו הרוכשות כ- 830 מיליוני שקלים עבור מטרנה, כ- 270 עבור המחצית הראשונה וכ- 560 עבור מימוש האופציה. המחיר ששולם, משקף את ציפיות הרוכשות להחזר השקעה, הן באמצעות חלוקת דיבידנד, והן באמצעים אחרים, כגון דמי השימוש כפי שנקבעו במארג ההסכמים.

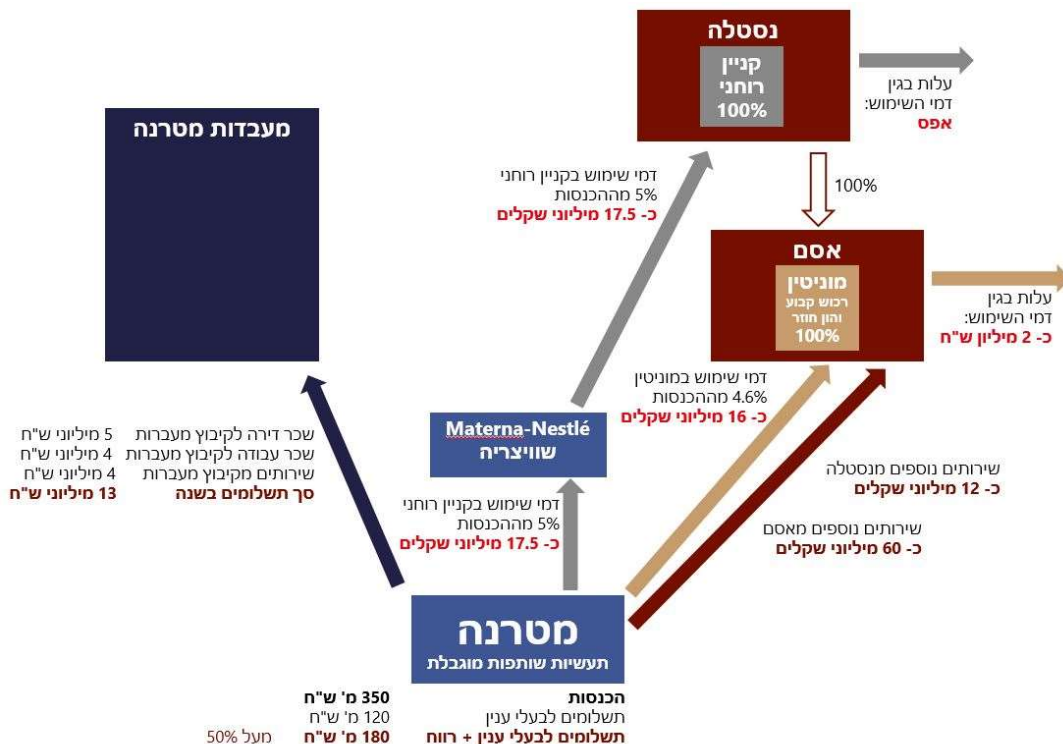
סיכום עסקת מטרנה – התמורה ששולמה ושווי מגולם

מיליוני שקלים			
סה"כ	יוני 2017	דצמבר 2009	
		105	נסטלה
		164	אסם
834	565	269	סה"כ תמורה
100%	49%	51%	אחוז נרכש
834	1,153	527	שווי מגולם של מטרנה

3.2.4 לאחר השלמת שני השלבים

לאחר השלמת השלב השני, משלמת מטרנה תעשיות, דמי שימוש לנסטלה בסך של כ- 17.5 מיליוני שקלים בשנה, ודמי שימוש לאסם בסך של כ- 16 מיליוני שקלים בשנה. בנוסף, משלמת מטרנה לאסם כ- 50 עד 60 מיליוני שקלים בשנה עבור שירותים שונים, כ- 12 מיליוני שקלים בשנה לנסטלה עבור שירותים שונים, וכ- 13 מיליוני שקלים בשנה למעברות עבור שכר דירה, שכר עבודה, ושיירות שונים נוספים. בסך הכל משלמת מטרנה תעשיות כ- 120 מיליוני שקלים בשנה לצדדים קשורים.

סיכום התשלומים השנתיים של מטרנה תעשיות לצדדים קשורים – לאחר השלמת העסקה



3.2.5 מהות התשלומים

מתוך סך תשלומים של כ- 120 מיליוני שקלים מדי שנה, חלק מהם הינם עבור שירותים אמיתיים, שאסם וחברות קשורות מספקות למטרנה במחירי העברה שלא נבדקו על ידי, בעוד שחלק אחר מתשלומים אלה, איננו מהווה תשלום שמטרנה מקבלת עבורו תמורה כלכלית כלשהי. על כן, לא ניתן לייחס אותו לעלות הייצור. סך התשלומים השנתיים של מטרנה תעשיית לבעלי עניין, בתוספת הרווח השנתי, מסתכמים בכ- 180 מיליוני שקלים בשנה המהווים למעלה מ- 50% ממחזור המכירות שלה.

בפרט, התשלומים עבור דמי שימוש בקניין רוחני ובמוניטין, הם תשלומים שאין לנסטלה ולאסם הוצאות כלכליות בגינם. יש לראות בתשלומים אלה כדרך נוספת למשיכת רווחים מפעילות מטרנה על ידי הבעלים. העלות האלטרנטיבית של השימוש ברכוש הקבוע מוערכת על ידי בסך של כ- 2.5 מיליוני שקלים, כמפורט בהמשך.

3.3 בחינה להפחתת ערך - EY

אסם מחוייבת לערוך אחת לשנה בחינה לירידת ערך השקעתה בפעילות מטרנה, לצורך שיערוך שווי הנכס בדוחותיה הכספיים. הבדיקה מבוצעת מדי שנה על ידי פירמת רואי החשבון המובילה "ארנסט אנד יאנג (ישראל) בע"מ" (להלן: "EY"). בהיותה חברה ציבורית, אסם היתה מחוייבת לפרסם את הבחינה לירידת ערך, וכך עשתה בין השנים 2010 עד 2015. בחינה לירידת ערך נעשית בשיתוף פעולה מלא עם הנהלת החברה. מכאן, שהנחות היסוד, והעבודות המוצגות בבחינה לירידת ערך של EY, מקובלות על הנהלת אסם – בעלת השליטה במטרנה.

הבחינה לירידת ערך, נעשתה על ידי הערכת רווח EBITDA מייצג, והכפלתו במכפיל ה- EBITDA בהתאם. ה- EBITDA המייצג חושב על ידי שימוש ב- EBITDA החשבונאי המדווח, תוך ביצוע התאמות הנחוצות. התאמות אלה כללו ניטרול שני סעיפים מההוצאות, והוספתם לרווח EBITDA:

1. דמי השימוש בגין רכוש קבוע בגובה 4.6% מההכנסות ובסך של כ- 16 מיליוני שקלים בשנה.
2. שירותים נוספים שנותנת מעברות למטרנה תעשיות בסך של 2.5 מיליוני שקלים בשנה.

EY מדגישה כי ה- EBITDA המייצג המתקבל הינו בהתבסס על נתוני הנהלת אסם. הסיבה להוספת סעיפים אלה לרווח המייצג, היא היותם תשלומים שלא מהווים הוצאה כלכלית אמיתית, אלא משולמים לבעלי המניות. בבחינה לירידת ערך אין התייחסות לדמי השימוש המשולמים לנסטלה, משום שהיא נערכה עבור אסם, ודמי השימוש המשולמים לנסטלה עוברים ישירות לנסטלה, ואינם משפיעים על דוחותיה הכספיים של אסם עצמה.

ניטרול סעיפים אלו לחישוב הרווח הכלכלי המייצג על ידי EY, ובתאום עם הנהלת אסם, מהווה הוכחה לכך שסעיפים אינם מהווים הוצאה כלכלית אמיתית.

4. אודות הענף

4.1 ענף תרכובות המזון לתינוקות

ענף **תרכובות מזון לתינוקות**, ובקיצור **תמ"ל**, נקרא גם ענף **תחליפי חלב אם**, ובאנגלית – **Infant Formulas**, משתייך לענף רחב יותר הנקרא ענף **"המזון לתינוקות"**, הכולל מלבד תמ"ל גם דייסות לתינוקות ומחיות לתינוקות. התמ"ל משווק לרב כאבקה, לה יש להוסיף מים רותחים. ניתן גם לרכוש תמ"ל נוזלי לשתיה, שנקרא "Ready to Drink".

מוסכם על ארגוני הבריאות העולמיים, כי לטובת בריאות התינוק, העדיפות הראשונה היא להזנת התינוק היא הנקה. במקרים בהם לא מתאפשר לאם להניק, או כאשר האם מעדיפה לא להניק מסיבות שונות, נעשה שימוש רחב היקף בפתרון חליפי זה. יצרני התמ"ל עושים מאמצים רבים ליצור תחליף שיהיה קרוב ככל האפשר לחלב האם. כאשר התמ"ל הוא המזון היחיד אותו צורך התינוק במשך חודשי חייו הראשונים, ישנה חשיבות גדולה לכך שהוא אכן יכלול את כל אבות המזון להם זקוק התינוק להתפתחות תקינה.

החלוקה הבסיסית של התמ"ל היא לשלבים 1, 2, ו-3. שלב 1 מיועד לתינוקות עד גיל חצי שנה, שלב 2 לתינוקות עד גיל שנה, ושלב 3 לתינוקות מעל לגיל שנה. תמ"ל שלב 1 יכול לשמש כמקור תזונה יחיד של התינוק, במקום הנקה, ולכן יש חשיבות רבה שיכיל את כל אבות המזון. תמ"ל מכל השלבים יכול לשמש גם כתוספת משלימה להנקה, ותמ"ל משלב 3 מהווה בדרך כלל תוספת משלימה לתזונה של התינוק.

חלוקה נוספת של תמ"ל היא לתחליפי חלב אם חלבי, ולתחליפי חלב אם צמחי. ענף תחליפי החלב הצמחי בישראל נמצא בנסיגה בין השאר בשל פרשת רמדיה משנת 2003 עליה יפורט בהמשך. בישראל מקובלת גם חלוקה לתמ"ל כשר למהדרין.

4.2 שוק התמ"ל העולמי

שוק התמ"ל העולמי מוערך בכ- 50 מיליארד דולר בשנת 2015, וצומח בשיעור של כ- 7% לשנה⁶. כ- 66% מהיקף המכירות בשוק זה מתרכז בצפון אמריקה ואירופה. כשני שלישי מהשוק נשלט על ידי ארבעה תאגידי ענק: **"נסטלה"** הוותיקה, שבין השאר רכשה בשנת 2008 את המותג "גרבר", **"אבוט"** יצרנית סימילאק, **"מיד ג'ונסון"** (MJN) יצרנית "Enfamil" ו-"דנונה" יצרנית המותגים "Dumex" ו-"Aptamil".

השחקנית העולמית החמישית היא **"פריגו"** המייצרת עבור מותגים פרטיים שונים. השוק בארצות הברית נשלט על ידי שתי חברות הענק, אבוט ומיד ג'ונסון, המחזיקות יחד כ- 80% מהשוק, כאשר נסטלה מחזיקה בכ- 16%. שוק זה הינו ריכוזי מאד בעיקר עקב דרישות התקן המחמירות של ה-FDA. באירופה המערבית החברות המובילות הינן נסטלה ודנונה באמצעות חברת Numico, להן יש מספר רב של מתחרות. באסיה המגמה השולטת היא הסכמי שיתופי פעולה של ארבע השחקניות העולמיות וכן מוצרים בייצור מקומי.

⁶ <https://www.zenithglobal.com/articles/1355?7%25+growth+for+%2450+Billion+global+infant+nutrition+market>

5. שוק התמ"ל בישראל

שוק התמ"ל בישראל נאמד בכ- 650 מיליוני שקלים⁷ בשנת 2016. עד שנת 2003 נחלק השוק בין שלושה מתחרים זומים בגודלם: **מטרנה רמדיה** ו- **סימילאק**. שוק התמ"ל בישראל והתחרות בו, מתנהלים עד היום בצל פרשת רמדיה. מאז שרמדיה נמחקה מהשוק בשנת 2008, השוק נשלט על ידי שני מתחרים: מטרנה וסימילאק, המחזיקות יחד בכ- 87% ממנו. בשנת 2011 נכנס לשוק השחקן השלישי, נוטרילון, ושלושתם יחד מחזיקים בנתח של כ- 98%. המותג הרביעי, שופרסל בייבי, הושק בשנת 2016, ומחזיק בשנת 2017 בכ- 1%.

5.1 פרשת רמדיה – חסם כניסה

רמדיה, מקבוצת היינץ-רמדיה שהיתה בבעלות קונצרן היינץ הרב לאומי מאז 1999, ייבאה ושיווקה תחליפי חלב מתוצרת חברת הומנה (**Humana**) הגרמנית. עד שנת 2003 היתה רמדיה השחקנית השנייה בגודלה בשוק התמ"ל בישראל אחרי מטרנה, והחזיקה בנתח של כ- 37% משוק התמ"ל.

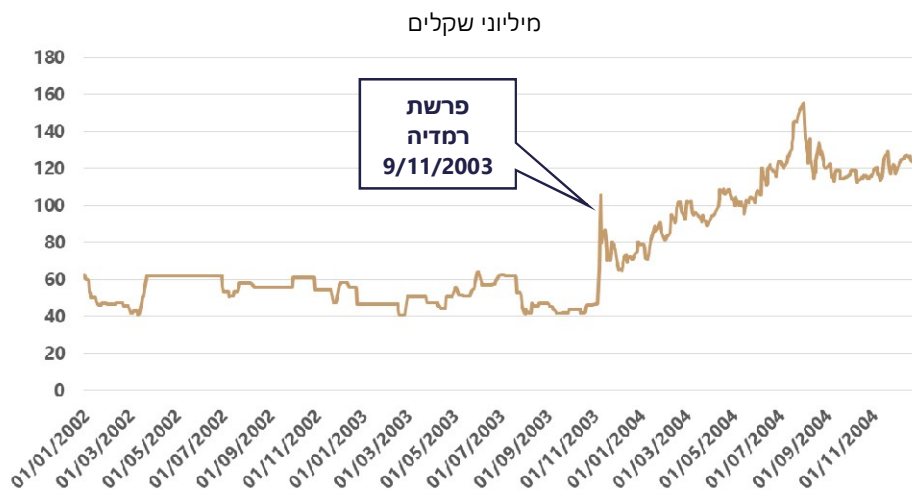
בתחילת שנת 2003 פותחה על ידי הומנה פורמולה צמחית על בסיס חלבון סויה "רמדיה סופר פורמולה צמחית", שהחליפה מוצרים קיימים של רמדיה. באוקטובר 2003 הגיעו לבתי חולים בארץ מספר תינוקות במצב קשה, אולם היה קושי לאתר מכנה משותף ביניהם. ב- 7 בנובמבר 2003 נתגלה שכולם צרכו את אותה פורמולה של חברת רמדיה. משרד הבריאות פירסם מיד, הודעה בכל כלי התקשורת שלא לתת לילדיהם מהאבקה הפגומה.

מחקירת הפרשה עלה כי בתערובת היה מחסור בויטמין B1 שגרם לתינוקות לאבד מהיכולת להפיק אנרגיה מסוכרים וגרם למחלה קטלנית בשם "בריברי". מהמחלה נפטרו ארבעה תינוקות, ועשרות רבות נפגעו באופן חמור. על פי מחקרים, כ- 80% מ"ילדי רמדיה" סובלים מהפרעות שונות בהתפתחות עד היום (2017).

5.1.1 זינוק במניית מעברות

המתחרה של רמדיה נהנתה באופן מידי מהפרשה. בתוך שבוע מפרסום הודעת משרד הבריאות, זינק שווייה של חברת מעברות, יצרנית מטרנה, פי שניים, משווי של כ- 50 מיליוני שקלים לשווי של כ- 100 מיליוני שקלים. בתוך חצי שנה נתח השוק של מטרנה עלה מ- 39% לנתח של 55% שנשמר עד היום.

שווי שוק של חברת מעברות – שהחזיקה במטרנה בעת פרשת רמדיה 2002 - 2004



⁷ הערכת שוק התמ"ל מתבססת על נתונים שנתיים של חברת נילסן. נתוני נילסן מסתכמים בכ- 580 מיליוני שקלים לשנת 2016 ואינם כוללים נתונים מהמגזר הערבי. להערכתנו, ועל סמך נתוני השוק הקיימנואי במגזר זה, הוא עשוי להיות כ-10% מהשוק, ועל כן שוק התמ"ל בכללותו נאמד בכ- 650 מיליוני שקלים בשנת 2016. בחוות דעת זו, מוצגים מספר פילוחים של השוק, למוצרים ותתי מוצרים, המתייחסים רק לחלק המנוטר על ידי נילסן בסך של כ- 580 מיליוני שקלים.

5.1.2 העלמותה המהירה של רמדיה

נתח השוק של רמדיה נחתך בתוך כמה חודשים ל- 5% בלבד. בשנת 2006 נרכש המותג על ידי יובל לוי אשר השיק פורמולה חלבית חדשה תחת השם "רמדיה החדשה" אותה ייבא מחברת Farly האנגלית, שאין לה כל קשר להומנה הגרמנית, אולם השם הרע שדבק ברמדיה, לא אפשר למוצר לחזור לשוק בישראל. בשנת 2007 רכשה חברת דנשר את המותג מידי לוי, אולם לאחר שבשנת 2008 החזיקה בנתח שוק של 2% בלבד, הפסיקה לייבא לישראל.

5.2 מתחרים בישראל

5.2.1 מטרנה / Nestle

מטרנה נוסדה בשנת 1981 בקיבוץ מעברות, והיא החברה היחידה המייצרת תמ"ל בישראל. מחזור המכירות השנתי שלה נאמד בכ- 350 מיליוני שקלים, והיא מחזיקה ב- 55% מהשוק בישראל, וכן מייצאת לחו"ל בהיקף לא מהותי. מוצרי התמ"ל מהווים כ- 90% ממכירות החברה, והיתרה נובעת ממכירת דיסות ומחיות לתינוקות. החברה משווקת בישראל בעיקר את המותגים: "מטרנה חלבי" ו"מטרנה מהדרין" ו-"מטרנה אקסטרא קר". מטרנה היא החברה היחידה המשווקת תמ"ל כשר למהדרין בפיקוח בד"ץ של העדה החרדית בישראל.

5.2.2 סימילאק / Abbott

חברת אבוט (Abbott) העולמית, משווקת בישראל החל משנת 1970 את המותג סימילאק, באמצעות חברת פרומדיקו שבבעלות ניאופארם. אבוט מחזיקה בנתח שוק של כ- 33%, וביחד עם מטרנה מחזיקות שתיהן בכ- 88% מהשוק. אבוט משווקת בישראל בעיקר את המותגים: "סימילאק טופ", ו-"סימילאק אדואנס פלוס". החל מחודש מאי 2011, משווקת גם את גרסת "סימילאק מהדרין" ברמת כשרות של בד"ץ וועסטהיים האנגלי, הפחותה מכשרות המהדרין של מטרנה. אבוט משווקת בישראל, גם את המותג Pediasure complete, ואת המותג הצמחי איזומיל (Isomil).

5.2.3 אופטימיל / Isigny Sth Mère

המותג אופטימיל הושק בישראל באוגוסט 2008, על ידי חברת מדיצי' מדיקל והיה המוצר הראשון שהושק בארץ לאחר משבר רמדיה. אופטימיל הוא מוצר מתקדם, שהיה אמור להתחרות בגרסאות המתקדמות של מטרנה וסימילאק. מדיצי' לא הצליחה לזכות במכרזי משרד הבריאות להפצתו בבתי החולים. בשנת 2013, לאחר השקתה של נוטרילון, ולאחר שאופטימיל החזיק בנתח שוק של כ- 5% בלבד, ירד המותג מהמדפים.

5.2.4 נוטרילון / Danone

נוטרילון הוא מותג בינלאומי של חברת נוטרישה (Nutricia) מקבוצת דנונה (Danone). בחודש נובמבר 2011 החלה חברת טבע לייבא ולשווק בישראל את המותג נוטרילון, ומחזיקה כיום בכ- 10% מהשוק בישראל. מלבד המותג המוביל "נוטרילון" משווקות גם פורמולות ייעודיות למצבים מיוחדים כגון: נוטרילון H.A המיועד לתינוקות היפואלרגנים, נוטרילון A.R, נוטרילון פגים, נוטרילון פפטי ג'וניור ונוטרילון ללא לקטוז.

5.2.5 שופרסל בייבי / Perrigo

בשנת 2016 החלה שופרסל לייבא לישראל תמ"ל המיוצר על ידי חברת הענק העולמית פריגו (Perrigo) ולשווק אותו בישראל תחת המותג הפרטי: "שופרסל בייבי".

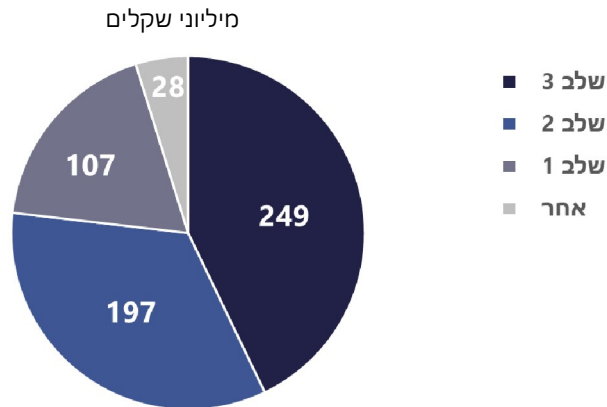
לאחרונה נכנסו מתחרים קטנים נוספים כגון, קבריטה (Kabrita) המשווקת תמ"ל על בסיס חלב עזים והרכב תזונה מתקדם, במחיר של למעלה מפי 2 ממחירי המתחרים הקונבנציונליים, ומחזיקה בנתח שוק אפסי.

5.3 קטגוריות מוצרים

5.3.1 שלב 1, 2, 3

כל המותגים משווקים בגרסאות על פי גיל התינוק. שלב 1 עד גיל חצי שנה, שלב 2 עד גיל שנה ושלב 3 מעל לגיל שנה. את הנתח הגדול ביותר בשוק מחזיק תמ"ל שלב 3 הנמכר בכ- 250 מיליון שקלים בשנה המהווים 43% ממנו. שלב 3 ניתן לתינוק כתוספת לתזונה רגילה, כך שפרשת רמדיה לא היתה יכולה להתרחש בתמ"ל מסוג זה.

שוק התמ"ל בישראל מגזר יהודי, חלוקה על פי שלבים - 2016



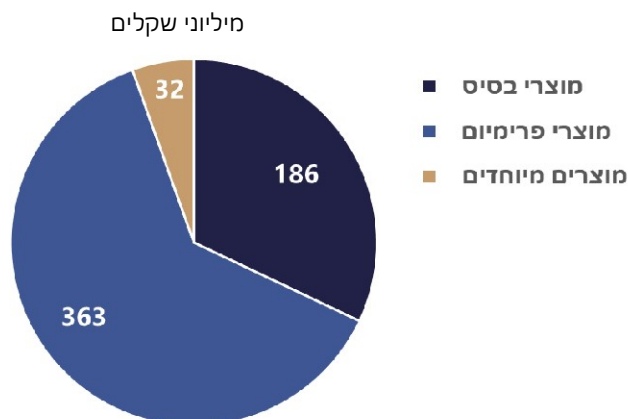
5.3.2 חלבי, צמחי ומיוחדים

כ- 95% מהמוצרים הנמכרים הינם תחליף חלב אם חלבי המיוצר מחלב פרה. בשוליים, ניתן למצוא תמ"ל המיוצר מחלב עיזים, תמ"ל צמחי המיוצר מסויה, ומוצרים מיוחדים המיועדים לקבוצות אוכלוסייה מסוימות כגון: תמ"ל לפגים, חלב דל לקטוז, תמ"ל על בסיס חומצת אמינו וכדומה. פרשת רמדיה התרחשה בתמ"ל צמחי מבוסס סויה, וסמגנט זה נפגע יותר מהאחרים.

5.3.3 קטגוריית איכות: בסיסי ופרימיום

לכל התמ"לים החלביים של כל החברות – יש בסיס זהה, עליו הם מוסיפים מרכיבים שונים שאמורים להפוך אותו לאיכותי יותר. חלק מהמותגים משווקים בשתי גרסאות: מותג בסיסי, ומותג פרימיום הכולל תוספות שלא נמצאות במותג הבסיסי. למשל: למטרנה מותג בסיסי בשם "מטרנה חלבי" ומותג פרימיום בשם "מטרנה אקסטרה קר". לסימילאק מותג בסיסי בשם: "סימילאק טופ", ומותג פרימיום בשם: "סימילאק אדוונס פלוס". קטגוריית הפרימיום מהווה 63% משוק התמ"ל בישראל.

שוק התמ"ל בישראל מגזר יהודי, חלוקה לקטגוריות איכות – שנת 2016



תוספי מזון שמכחינים בין גרסת הבסיס וגרסת הפרימיום של החברות

האבחנה בין קטגוריית הבסיס לקטגוריית הפרימיום מתבצעת על סמך מספר מרכיבים שהחברות מוסיפות לגרסה המתקדמת ובעיקר:

1. **LC-PUFA** - חומצות שומן מסוג: Long Chain Poly-Unsaturated Fatty Acids. חומצות LC-PUFA מכילות אומגה 3 ואומגה 6 הקיימות בחלב אם, הוכנסו לפורמולות לאור ממצאים המצביעים על שיפור בגדילה בראייה ובקוגניציה.
2. **פרוביוטיקה** - חיידקים ידיותיים אשר נמצאו קשורים להפחתת מחלות חום ובעיות במערכת העיכול ויעילים בהפחתת חומרה ומשך שלשולים, יעילותם הוכחה רק מגיל חצי שנה ואילך, לכן נמצאים בפורמולות הפרימיום משלב 2 והלאה.
3. **פרהביוטיקה** - סוכרים הנמצאים בכמות רבה בחלב אם, המהווים מצע לגידול חיידקים ידיותיים מסוג GOS ומסוג FOS, והמסייעים לתפקוד תקין של מערכת העיכול.
4. **אנטיאוקסידנט-לוטאין** - אנטיאוקסידנט ממשפחת הקרוטנואידים המצוי בחלב אם ובעל תפקיד בהתפתחות המוח ובשיפור הראייה.

מותגי מטרנה וסימילאק בחלוקה למותגי בסיס ומותגי פרימיום

על פי תוספי המזון רק למותגי הפרימיום

קטגוריה	לוטאין	פרהביוטיקה	פרוביוטיקה	LC PUFA	מותג
פרימיום	יש	סיבים מסוג GOS	B. Lactis	בכל השלבים	מטרנה אקסטרא קר
פרימיום	אין	סיבים מסוג GOS	B. Lactis משלב 2	בכל השלבים	סימילאק אדוונס פלוס
פרימיום	אין	סיבים מסוג FOS	אין	בכל השלבים	סימילאק מהדרין
בסיס	אין	אין	B. Lactis משלב 2	רק בשלב 1	מטרנה חלבי
בסיס	אין	אין	רכיב BIO	רק בשלב 1	מטרנה מהדרין
בסיס	אין	אין	אין	אין	סימילאק טופ

5.3.4 כשרות רגילה וכשרות מהודרת

רק לשתי החברות המובילות בישראל יש מוצר כשר "למהדרין". "מטרנה מהדרין" הוא מוצר מקטגוריית הבסיס, הדומה במאפייניו ל"מטרנה חלבי" ואילו **סימילאק מהדרין** הינו מוצר מקטגוריית פרימיום הדומה במאפייניו ל"סימילאק אדוונס פלוס". שוק המהדרין מהווה כ- 22% משוק התמ"ל.

5.3.5 גודל האריזה

רב המותגים משווקים באריזות קטנות ובאריזות גדולות. הגודל הסטנדרטי של אריזות קטנות הוא 400 גרם, לאחר שהוקטנו בשנת 2006 מ- 450 גרם. הגודל של האריזות הגדולות משתנה בין 700 ל- 900 גרם, באופן שמקשה על הצרכן לבצע השוואת מחירים, בנקודות מכירה שאינן מפרסמות מחיר ליחידת מידה.

5.3.6 מרכיבים שנמצאים במחלוקת בין החברות

ישנם מרכיבים שמבחינים בין המתחרים השונים, אך לא מבחינים בין מותגי הבסיס ומותגי הפרימיום של אותה חברה. בין החברות מתנהלת מלחמת שיווק לגבי מרכיבים שנמצאים במחלוקת מבחינה תפיסתית.

1. **חומצה פלמיטית - שמן דקלים** – עד שנת 2007, כל החברות הוסיפו שמן דקלים למוצריהם. במהלך השנים התברר שהחומצה הפלמיטית שכל החברות היו נוהגות להוסיף לתמ"ל, המיוצרת משמן דקלים, ואמורה לדמות את זו הקיימת בחלב אם, וחיונית להתפתחות התינוק, איננה זהה לחלוטין לזו הנמצאת בחלב אם, ועלולה לא להתעכל טוב. כל חברה הגיבה לממצא זה באופן שונה: נוטרילון התעלמו. סימילאק הכריזה שהיא מוציאה את שמן הדקלים מהפורמולות. מטרנה לעומת זאת, הודיעה שפיתחה חומר חדש: שמן בטאפלמיטט שעבר תהליך אנזימטי ההופך אותו לדומה יותר לזה הנמצא בחלב אם.

בשנת 2014, סימילאק פתחה בקמפיין הפחדה אגרסיבי נגד החברות המשתמשות בשמן זה, שאלו מצידן לא נשאר חייבות והזהירו מפני שמנים אחרים, מסוכנים לכאורה, הנמצאים בסימילאק ולא נמצאים במטרנה.

2. **נוקלאוטידים** - חומצות גרעין אשר בונות את החומר הגנטי של התאים. נמצאים בחלב אם בכמות של 7.2 מ"ג ל-100 מ"ל. סימילאק מוסיפה לתמ"ל נוקלאוטידים בכמות זהה לכמות בחלב אם, ומדגישה זאת בפירסומיה. מטרנה מוסיפה נוקלאוטידים בכמות של 3 מ"ג, ומדגישה שלא נמצאו נתונים התומכים בהעלאת ריכוז הנוקלאוטידים מעבר ל-5 מ"ג.

5.4 בתי החולים – חסם כניסה

ביומיים הראשונים לאחר הלידה, מקבלת האם מבית החולים, תחליף חלב בחינם עם שם המותג עליו. זוהי נקודה קריטית בתהליך השיווק, משום שהמפגש הראשוני של האם עם התמ"ל, משפיע כמעט באופן מוחלט על הבחירה באיזה תמ"ל להשתמש גם אחרי שתצא מבית החולים.

מטרנה וסימילאק מחלקות את התמ"ל לבתי החולים בחינם, ובנוסף משלמות לבתי החולים תשלומים כדי שאלה יחלקו את התחליפים שלהם לאימהות. תשלומים אלה מסתכמים בעשרות מיליוני שקלים, ומהווים חסם כניסה למתחרים חדשים.

5.4.1 הצעת חוק 2001

בחודש יולי 2001, הוגשה הצעת חוק תרכובות מזון לתינוקות, מטעם הוועדה לקידום מעמד הילד, שעניינה איסור קידום ופרסום מוצרי תמ"ל באמצעות הנחה, חלוקת דוגמיות, וכדומה. אולם, החוק לא היה אמור לחול על מתן תמ"ל למוסד, ובכל מקרה, הצעת החוק לא קודמה.

5.4.2 דוגמא – מדיצי' מדיקל

בשנת 2008, נכנסה מדיצי' לשוק התמ"ל בתקציב שיווק של 20 מיליוני שקלים. סכום זה, נמוך פי חמישה מתקציב השיווק והפרסום של מטרנה, שעמד על 87 מיליוני שקלים בשנה זו. מדיצי' לא הצליחה לזכות במכרזים שפרסם משרד הבריאות לשיווק בבתי החולים. במכרז הראשון אליו נגשה, נפסלה בשל אי יכולתה לעמוד בכתב הערבות, מהמכרז הבא פרשה בשל רף כניסה שעמד על כמיליון שקל בנוסף לאספקת תחליפי חלב בחינם לבתי החולים, ולמכרז של קופת החולים הכללית מדיצי' לא ניגשה כלל, בשל רף כניסה של 3.5 מיליוני שקלים. ללא שיווק באמצעות בתי החולים, נתח השוק שלה הגיע ל 1% בלבד, וכעבור 5 שנים – הפסיקה את פעילותה.

5.4.3 הצעת חוק 2011

בחודש מרץ 2011, הוגשה הצעת חוק נוספת על ידי ח"כ דני דנון לעידוד הנקה ושמירה על אופן הזנת תינוקות, שעניינה איסור פרסום, קידום מכירות ומתן תרומות וטובות הנאה במוסדות בריאות. על פי הצעתו, אספקת תמ"ל למוסד בריאות תיעשה תמורת מחיר המשקף את עלות הייצור, שלא יפחת ממחיר עלות מינימאלי, וללא פרסום הכולל את שם המוצר וזיהויו. החוק נמצא מאז 2012 בהכנה לקריאה ראשונה בוועדת הכלכלה, ולא קודם מאז. כפי הנראה, הצעת החוק העלתה את הדיון הציבורי בנושא, ועוררה את הממונה על ההגבלים לבחון את הסוגיה.

5.4.4 מתווה לפתיחת תחום התמ"ל לתחרות 2014

בחודש פברואר 2013 פנה הממונה לחברות המשווקות תמ"ל על עריכת שימוע בטרם יוכרזו כקבוצת ריכוז בתחום אספקת תחליפי החלב למחלקות היולדות בבתי החולים. בחודש פברואר 2014 הגיעו הצדדים למתווה מוסכם לפיו בית החולים יוכל לבחור בספק בודד, אולם אז יהיה חייב בית החולים לשלם עבור התמ"ל. לחילופין יוכל בית החולים לאפשר תנאים שוויוניים לכל ספקי התמ"ל ובמקרה כזה יוכל בית החולים לקבל תשלום המוגבל ל- 80 שקלים לכל ילוד.

המתווה אמור לשפר את סיכוייה של המתחרה השלישית – נוטרילון, לשווק באמצעות בתי החולים. בפועל, נתח השוק של נוטרילון בשנת 2017 נותר 11% בלבד, ואילו ההסדר תרם בעיקר למטרנה ולסימילאק להפחית את הוצאות השיווק לבתי החולים בשל התקרה שנקבעה, בסך 80 ש"ח לילוד.

5.5 פיקוח מחירים

5.5.1 פיקוח היסטורי על מטרנה

בחודש ינואר 1983 הוכנס לראשונה תחליף חלב אם לפיקוח⁸, ובחודש נובמבר 1984 נקבע לראשונה מחיר מקסימלי לאריזה של 500 גרם של "תחליף חלב אם" מטרנה" מתוצרת מעברות. המחיר האחרון המפוקח נקבע ביום 23 בפברואר 1989 ועמד על 9.07 שקלים⁹ ובחודש ספטמבר 1989, יצא המוצר מפיקוח¹⁰.

בחודש נובמבר 1996 הוחל פיקוח ברמה פחותה ללא קביעת מחיר לפי פרק ו' לחוק הפיקוח¹¹, ובחודש אוגוסט 1998 הורה השר על החזרה לפיקוח לפי פרק ה'¹², אולם למיטב בדיקתי, לא נקבע לו מחיר. בחודש דצמבר 1999 הורדה רמת הפיקוח לפיקוח לפי פרק ז'¹³ ובחודש ינואר 2001 הוסר הפיקוח כליל¹⁴. אחד השיקולים המרכזיים בהסרה מפיקוח היה, שנתח שוק של מעברות בשנת 2001 ירד ל- 40% בלבד. בשנת 2004 לאחר פרשת רמדיה עלה נתח השוק של מעברות ל- 55%, אולם עד לשנת 2008, לא נבחנה שאלת הפיקוח מחדש.

5.5.2 השוואת מחירי הפיקוח של מטרנה וסימילאק

המוצר של סימילאק היה נתון לפיקוח לתקופה קצרה בלבד בשנת 1987 בין חודש אפריל¹⁵ לחודש יולי¹⁶. מחיר סימילאק באריזת 450 גרם נקבע על 8.60 שקלים כולל מע"מ. באותו מועד המחיר המפוקח של אריזת 500 גרם של מטרנה עמד על 6.50 שקלים כולל מע"מ¹⁷. כלומר, המחיר המפוקח של סימילאק היה גבוה בכ- 64% מהמחיר המפוקח של מטרנה. בהנחה שהמחיר המפוקח אמור להתחשב בעלויות הייצור, ניתן ללמוד שעלות הייצור של סימילאק היתה גבוהה בעשרות אחוזים מעלות הייצור של מטרנה.

5.5.3 בדיקות משרד התמ"ת והרשות להגבלים 2008

ממועד הסרת הפיקוח בשנת 2001 המשיך משרד התמ"ת לעקוב אחר מחירי התמ"ל, ובשנת 2008, רק בחלוף 5 שנים מפרשת רמדיה, שלכל אורכן מטרנה היוותה מונופול בעל נתח שוק של כ- 55%, נערכה בדיקה נוספת¹⁸. בבדיקה זו המליצו הן הרשות והן משרד התמ"ת שלא להכניס את המוצר לפיקוח מהטעמים הבאים:

- מטרנה איננה מונופול כי נתח השוק שלה קטן מ-50% ועומד על 49.5% בלבד.
- בשוק יש שני מתחרים שמשקלם "דומה", וקיים ניסיון של גורם שלישי להיכנס לשוק.
- עליית מחירי המוצר בין השנים 2003 ו- 2008 היתה קטנה מעליית מחירי החלב.
- לא קיימות מגבלות על ייבוא, ואין מכס, כך שאין מניעה לכניסת מתחרים נוספים.

הנימוקים לעיל תמוהים בעיני ואף אינם נכונים עובדתית, כפי שיפורט בהמשך.

⁸ קובץ התקנות 4485 מיום 15 באפריל 1983, צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (איסור העלאת מחירים והודעה על העלאת מחירים) (תיקון מס' 6) התשמ"ג - 1983.
⁹ קובץ התקנות 5166 מיום 23 בפברואר 1989, צו יציבות מחירים במצרכים ושירותים (הוראת שעה) (הפחתת מחירים) (מס' 7), התשמ"ט - 1989
¹⁰ קובץ התקנות 5221 מיום 28 בספטמבר 1989, צו יציבות מחירים במצרכים ושירותים (הוראת שעה) (שינוי התוספת השניה לחוק) (מס' 14), התשמ"ט - 1989
¹¹ קובץ התקנות 4397 מיום 11 באפריל 1996, הודעה בדבר המצרכים והשירותים שעליהם חל פרק ו'.
¹² קובץ התקנות 5917 מיום 13 באוגוסט 1998, צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (קביעת רמת פיקוח) (הוראת שעה) (מס' 7), התשמ"ח - 1998
¹³ קובץ התקנות 6009 מיום 14 בדצמבר 1999, צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (קביעת רמת פיקוח), התש"ס - 1999
¹⁴ קובץ התקנות 6080 מיום 25 בינואר 2001, צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (החלת החוק על מצרכים, קביעת רמת פיקוח והוצאת מצרכים מתחולת החוק), התשס"א - 2001
¹⁵ "תחליף חלב אם סימילק עם או בלי ברזל"
¹⁶ קובץ התקנות 5045 מיום 30 ביולי 1987, צו יציבות מחירים במצרכים ושירותים (הוראת שעה) (מחירים מירביים למצרכים) (תיקון מס' 61), התשמ"ו - 1987
¹⁷ קובץ התקנות 5025 מיום 23 באפריל 1987, צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (הוראת שעה) (מחירים מירביים למצרכים) (תיקון מס' 47), התשמ"ז - 1987
¹⁸ מרכז המידע והמחקר של הכנסת, פניות ציבור בנוגע למחירי תרכובות מזון לתינוקות (תמ"ל), אסף ויינגר, 28 בפברואר 2011.

5.5.4 דיונים בועדת הכנסת 2011

בשנת 2011, נערכו שני דיונים בועדת פניות הציבור של הכנסת, בעקבות תלונות שהגיעו למשרד התמ"ת על מחיריהם הגבוהים של תחליפי החלב. הוועדה התכנסה על מנת לבחון את החזרת הפיקוח על מוצרי התמ"ל. בפני הוועדה עמד דו"ח שהוכן על ידי מרכז המחקר והמידע של הכנסת, המתאר את שוק התמ"ל וסוגיית הפיקוח על מחירי התמ"ל, וכן את הבדיקות שנערכו בשנת 2008. על פי דו"ח זה, עמדת משרד התמ"ת בשנת 2011 נותרה בעינה, והוא אף מזהיר כי החזרת הפיקוח עלולה לגרום לאי כדאיות בכניסת חברות אחרות לשוק ופגיעה בתחרותיות הענף.

5.5.5 דוח מבקר המדינה 2012

מבקר המדינה קבע בשנת 2012 כי פיקוח המדינה על חברות התמ"ל היה חובבני, ואפילו רשלני. על פי המבקר, משרד התמ"ת הסתמך על דו"ח שגוי של רשות ההגבלים העסקיים¹⁹. הרשות קבעה בטעות שלמטרנה יש נתח שוק של 49.5%, בשעה שמטרנה עצמה מזווחת על נתח שוק של 56%. ובנוסף, קובע המבקר, כי הרשות טעתה בבדיקת עליית מחיר חומר הגלם, כשבדקה את מחירי החלב הניגר במקום את מחירי אבקת החלב. על פי דוח המבקר, ועדת המחירים של משרד התמ"ת, כשלה בכך שקבעה שאין בעיה תחרותית בשוק, וטעתה בכך לא הכניסה את מוצריו לפיקוח מחירים.

5.5.6 הצעת חוק לפיקוח מחירים 2016

בחודש מרץ 2016 הוגשה על ידי חברת הכנסת רחל עזריה הצעת חוק לפיקוח על מוצרי תמ"ל²⁰. בהצעת החוק הוצגה בין השאר השוואת מחירים לפיה מחירי התמ"ל בארץ יקרים בכ- 62% מגרמניה, וב- 35% מבריטניה וארה"ב. בדיון שהתקיים בהצעה, הוצגו נתונים לפיהם נתח שוק של מטרנה גבוה מ-50%, ובהשוואה בינלאומית ישראל דורגה במקום ה-7 מתוך 11 מדינות, אשר דורגו מהמחיר הנמוך לגבוה, כלומר התמ"ל בישראל יקר יותר מאשר ברוב המדינות.

5.5.7 מרץ 2017 – החלטה על פיקוח לא אפקטיבי

בחודש מרץ 2017 נערך דיון נוסף, בו הוצג כי נתח השוק של מטרנה עומד על 48.9%. גם הפעם, הנתון שהוצג שגוי, ואיננו כולל את נתוני רשתות הפארם. בפני הוועדה הוצג שוב, כי בהשוואה בינלאומית המחיר בישראל יקר יותר מרוב המדינות שנבחנו. אולם, מסקנתיה של הוועדה היו, כי יש להחיל פיקוח רק לפי פרק ז', ולתקופה של שנתיים. הפיקוח לפי פרק ז' הוא ממדרגה נמוכה, ללא קביעת מחיר על ידי הרגולטור, ולמעשה איננו מהווה פיקוח מחירים כלל.

5.5.8 יולי 2017 – אין פיקוח כלל

בחודש יולי 2017 הוחלט כי לאור "נכונות החברות" להעביר לוועדת המחירים, נתונים כספיים וחשבונאיים ללא החלת פיקוח מחירים - אין צורך בפיקוח, גם לא לפי פרק ז'.

5.5.9 סיכום פרק זה

שוק התמ"ל הוא ריכוזי ביותר, הנשלט על ידי מונופול המחזיק כ-55% עד 60% מהשוק במשך למעלה מעשור. מטרנה ביחד עם המתחרה השני החזיקו ברוב השנים בקרוב ל-100% מהשוק. בשנת 2008 היו קיימים רק שני מתחרים, אולם הרגולטור קבע שאף אחד מהם לא מחזיק במעל ל-50%. מנגנוני הפיקוח מתעלמים מהעובדות באופן גס, התעלמות שזכתה לביקורת נוקבת מצד מבקר המדינה. אי החלת הפיקוח מאפשרת לחברות התמ"ל לגבות מחירים מופרזים.

¹⁹ מבקר המדינה, חוות דעת מחדש ספטמבר 2012, "הפיקוח על מחירי המזון והפיקוח על מחירי מוצרי חלב", עמוד 18 "בחינת החלת הפיקוח על תחליף חלב אם".
²⁰ אתר נבו, הצעת חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (תיקון - פיקוח על מחירי מצרכים המיועדים לתינוקות), התשע"ו-2016, פ/2815/20, יוזם: חברת כנסת רחל עזריה.

6. האם מטרנה היא מונופול?

6.1 המבחן להכרזה על מונופול

6.1.1 חוק ההגבלים העסקיים

על פי סעיף 26 חוק ההגבלים העסקיים, בעל מונופולין הוא אדם, או חברה, המרכז יותר ממחצית מכלל אספקת המוצרים בענף, ועל הממונה להכריז על כך בהודעה ברשומות. כדי לבחון קיומו של מונופולין יש להגדיר את השוק הרלבנטי לבחינה. השוק הרלבנטי מוגדר על ידי קבוצת המוצרים הקטנה ביותר, באיזור גאוגרפי נתון, שביחס אליה תגובת הצרכנים מאפשרת הפעלת כוח שוק. המבחן הקובע לשם הכרזה על מונופולין הוא מבחן עובדתי וכמותי. כלומר אם חברה מסוימת מוכרת למעלה מ- 50% מהמוצרים בענף שהוגדר, יש להכריז עליה כמונופול.

6.1.2 הגדרת השוק הרלבנטי

בחירת השוק הרלבנטי מתחילה בהשערת המוצא של הבודק, המגדירה "קבוצת תחרות" נבדקת, על פי מיטב שיפוטו הסובייקטיבי. בשלב השני, נבחנת השאלה, האם בקבוצת מוצרים זו, תגובת הצרכנים לעלייה או ירידה במחיר או בכמות, מאפשרת הפעלת כוח שוק. כלומר, האם אירוע של הרעה בתנאים על ידי הספק, כגון העלאת המחיר או פגיעה באיכות, לא תגרום לעזיבה משמעותית של צרכנים, ותאפשר למונופול להניב רווח מונופוליסטי.

במקרה של ענף תחליפי המזון לתינוקות, קל לאבחן את קבוצת התחרות: "כלל מוצרי התמ"ל". ניתן כמובן, לחשוב על עשרות הגדרות של תתי קבוצות, כגון – מוצרים חלביים לחוד ומוצרים צמחיים לחוד, ולבחון את יכולת הפעלת כח השוק בכל אחד מהם. בחוות דעת זו, התייחסתי לשתי קבוצות בדיקה:

1. כלל שוק תרכובות המזון לתינוקות
2. שוק תרכובות המזון לתינוקות הכשר למהדרין

ההגדרה הראשונה היא טריוויאלית. ההגדרה השנייה יכולה להיות רלבנטית בישראל משום שעבור ציבור רחב, תחליף מזון לתינוקות שאיננו כשר למהדרין איננו מהווה חלופה אפשרית כלל, גם אם מחירו יהיה נמוך באופן ניכר.

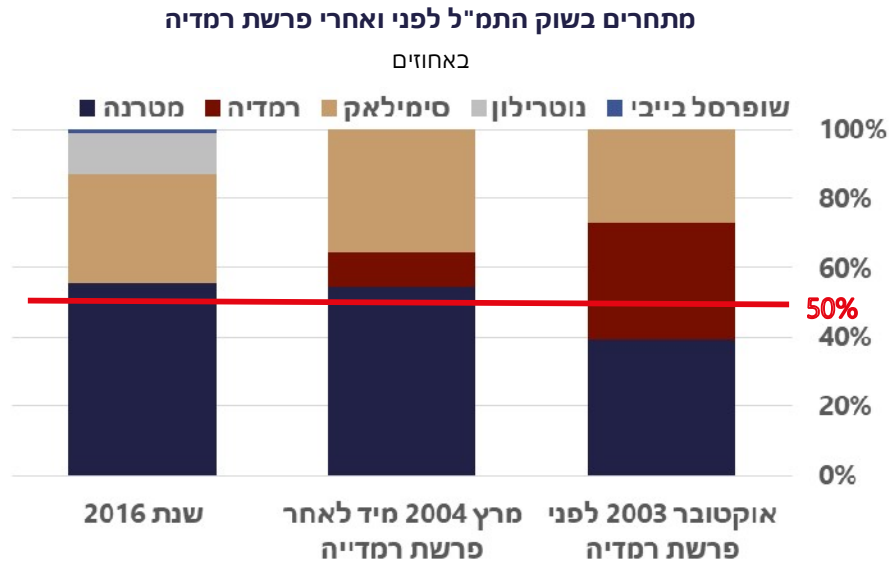
6.1.3 נתונים

כדי לבחון האם מטרנה מהווה מונופול, הסתמכתי על מקורות המידע הבאים:

1. נתוני נילסן לשנים 2015 עד 2017 עבור כלל השוק.
2. נתוני סטורנקסט לשנים 2005 עד 2017 הכוללים נתונים רק עבור רשתות השיווק ואינם כוללים את שוק הפארם, אשר במקרה של תמ"ל מהווה כ- 40% מסך השוק.
3. הערכת הנהלה של מטרנה כפי שמופיע בדוחותיה הכספיים.
4. עבור תקופות מוקדמות יותר – ציטוטים ממקורות עיתונאיים שהסתמכו באותה עת בעיקר על נתוני נילסן.

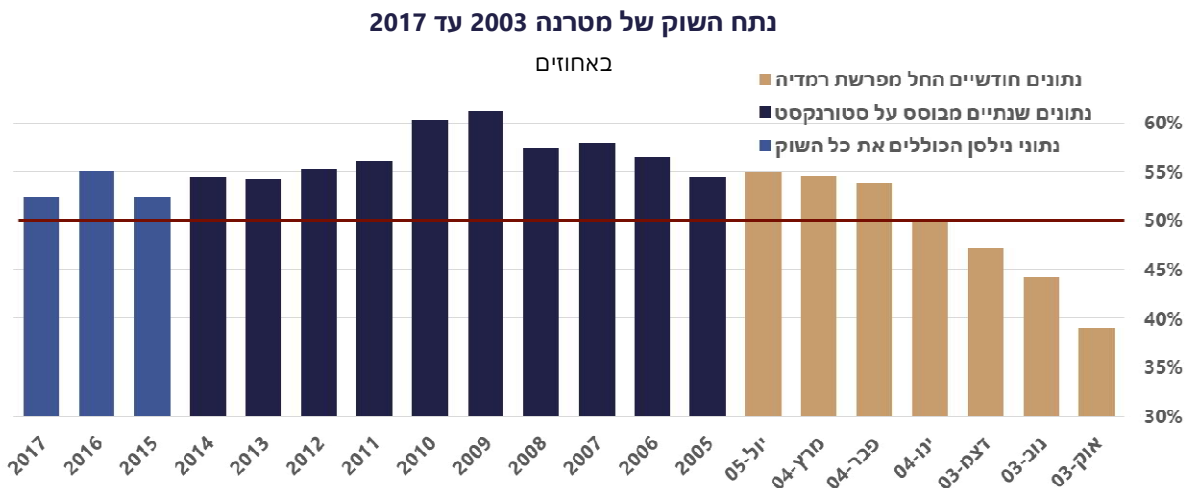
6.2 התפתחות היסטורית

ערב פרשת רמדיה, ביום 9 בנובמבר 2003, החזיקה מטרנה בכ- 39% משוק התמ"ל, ורמדיה החזיקה בכ- 34% ממנו. לאחר פרסום הפרשה, ובתוך חודשים ספורים, ירדה רמדיה לאחזקה של כ- 5% אחוזים, ותוך שנתיים, למעשה נמחקה מהשוק. שתי המתחרות הקיימות, מטרנה וסימילאק השתלטו על נתח השוק של רמדיה, מטרנה בהצלחה רבה יותר מסימילאק, והיא עלתה בתוך חצי שנה לנתח שוק של כ- 55%, שנשמר ביציבות משנת 2004 ועד שנת 2017.



רמדיה, תחת בעלים חדש, ניסתה לחזור לשוק תחת המותג "רמדיה החדשה", אולם לאחר שבשנת 2008 הצליחה להחזיק בנתח שוק של 2% בלבד, הפסיקה את פעילותה כליל. בחודש נובמבר 2011 החלה טבע לשווק את המותג נטרילון, שמחזיק בשנת 2016 בנתח של כ- 12%. בחודש אוגוסט 2016 החלה שופרסל לשווק את המותג "שופרסל בייבי" שעל פי נתוני נילסן מחזיק במחצית הראשונה של שנת 2017 בנתח שוק של כ- 1.4% בלבד.

על פי נתוני נילסן, בשנים 2015 עד 2017 נתח השוק של מטרנה עומד על 52% עד 55%. בשנים 2005 עד 2014, נמצאים בידי נתוני סטורנקסט בלבד שאינם כוללים את המכירות ברשתות הפארם. על פי נתונים אלה, נתח השוק של מטרנה נע בין 58% ל- 65%. על מנת להתחשב ברשתות הפארם נירמלתי את הנתונים אלה כלפי מטה, על פי היחס הידוע בין נתוני נילסן לנתוני סטורנקסט בשנים 2015 – 2017.



6.3 תוצאות הבדיקה

בכל התקופות, ועל פי כל המקורות, הן על פי מדד כספי, והן על פי מדד כמותי, הן על פי נתוני חברות המידע נילסן וסטורנקסט, והן על פי הערכותיה של מטרנה עצמה כפי שמופיעים בדוחותיה הכספיים, נתח השוק של מטרנה בשוק התמ"ל הינו תמיד מעל ל- 50%, והיא מהווה מנופול.

סיכום נתח שוק מטרנה, כספי וכמותי, ממקורות שונים

באחוזים

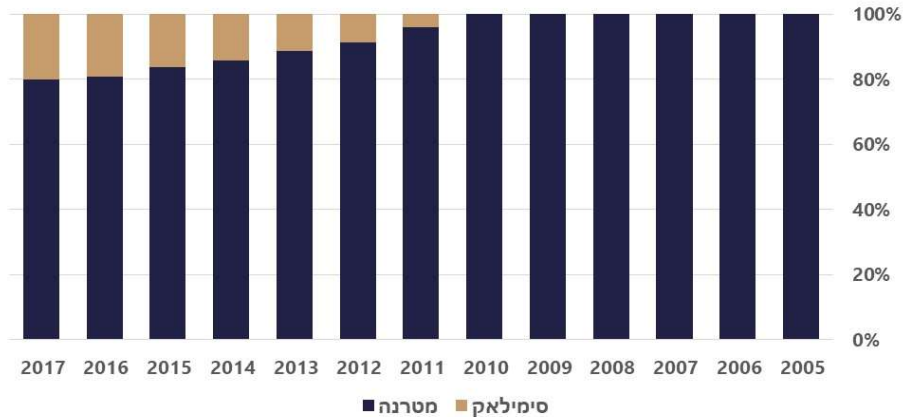
2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	
52%	55%	52%							נילסן כמותי
51%	54%	51%							נילסן כספי
53%	57%	59%	58%	58%	59%	60%	64%	65%	סטורנקסט כמותי
51%	55%	57%	55%	54%	56%	56%	60%	61%	סטורנקסט כספי
50%	54%	56%	54%	54%	55%	56%	60%	61%	סטורנקסט כמותי מנורמל
48%	52%	54%	52%	51%	53%	53%	56%	57%	סטורנקסט כספי מנורמל
		55%	55%	57%	58%	56%	54%	56%	דוחות כספיים מטרנה

6.4 מנופול למהדרין

בשנת 2016 הסתכמו המכירות בשוק התמ"ל בכ- 580 מיליוני שקלים, מתוכם כ- 130 מיליוני שקלים, המהווים כ- 22% עבור מוצרים בהכשר "מהדרין". שתי חברות בלבד משווקות מוצרי מהדרין: מטרנה וסימילאק, כאשר ההכשר של סימילאק הינו בדרגה פחותה. עד שסימילאק החלה לשווק מוצרי מהדרין, בשנת 2011, החזיקה מטרנה ב- 100% משוק זה. על פי נתוני נילסן לכלל השוק, בשנים 2015 עד 2017 מחזיקה מטרנה בנתח שוק של: 84%, 81% ו- 80% בהתאמה.

נתח שוק עבור תמ"ל למהדרין 2005 עד 2017 על פי נתוני סטורנקסט, ללא רשתות הפארם

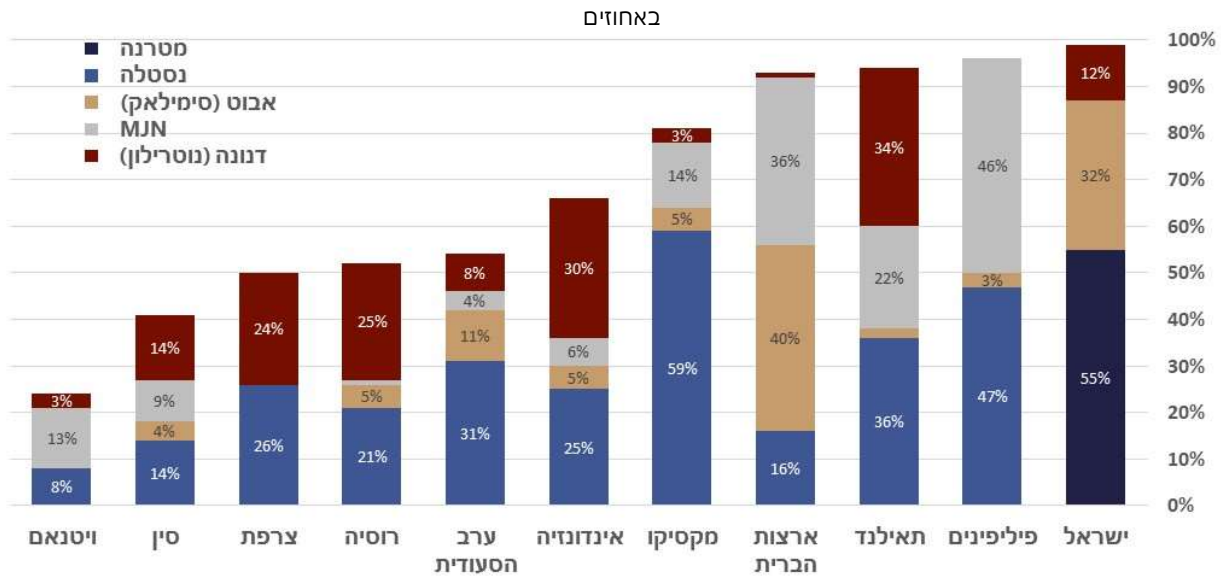
באחוזים



6.5 ריכוזיות השוק בישראל

שוק התמ"ל העולמי נשלט על ידי ארבע מתחרות ענקיות: "נסטלה" הותיקה, שבין השאר רכשה בשנת 2008 את המותג "גרבר", "אבוט" יצרנית סימילאק, "מיד ג'ונסון" (MJN) יצרנית Enfamil, ו-"דנונה" באמצעות המותג "דומקס". השחקנית העולמית החמישית היא "פריגו" המשווקת בישראל משנת 2016 על ידי שופרסל. בבדיקת נתח השוק של השחקניות המובילות בעולם, כ-10 השווקים הגדולים בעולם, נמצא כי רמת הריכוזיות בישראל היא הגבוהה ביותר. בישראל, שלוש השחקניות הגדולות (מדד CR3) מחזיקות ב-99% מהשוק, יותר מכל מדינה אחרת במדגם.

נתחי השוק של מטרנה, ושל 4 החברות המובילות בעולם, בישראל, ובהשוואה ל-10 השווקים הגדולים בעולם



נסטלה מהווה שחקנית מרכזית בכל השווקים הגדולים בתחום התמ"ל. בישראל, נסטלה אינה מתחרה בשוק באופן ישיר. כניסתה האפשרית של נסטלה כמתחרה נוספת למטרנה וסימילאק באמצעות המותגים הבינלאומיים שלה, היתה עשויה לפתח תחרות אמיתית בשוק התמ"ל בישראל.

אולם מרגע, שנסטלה רכשה 100% מהאחזקות באסם, ואסם ונסטלה רכשו 100% ממטרנה, נמנעה כניסתה של נסטלה כמתחרה.

המיזוג בין נסטלה לאסם ורכישת מטרנה, אושרו על ידי הרשות להגבלים עסקיים. מיזוגים אלו הובילו להדרת אחד השחקנים הבולטים בעולם מהשוק הישראלי, והביאו בכך לצמצום מספר השחקנים הפוטנציאליים בישראל, פגיעה בתחרות, וחיזוק יכולתו של המונופול - מטרנה - להפריז במחיר.

יתכן ועמדו לנגד עיניה של הרשות להגבלים שיקולים נוספים, הנוגעים למוצרי מזון מענפים אחרים אותם משווקות נסטלה ואסם, אולם לעניין התמ"ל, אין ספק כי אישור המיזוגים, פגע בתחרות.

7. מבחנים לקיומו של מחיר מופרז

7.1 השוואת המחיר לעלות

7.1.1 חברת "מוצר בודד"

מטרגה מפרסמת זוחות כספיים מפורטים לכלל פעילותה. רב רובה של הפעילות הינה ייצור שיווק והפצה של מוצרי תמ"ל לשוק בישראל. בחלק קטן של הפעילות, מטרגה מייצרת למוצרים משלימים כגון דייסות לתינוקות, שעל פי זוחותיה הכספיים, בענף זה מטרגה מחזיקה אפילו בנתחי שוק גבוהים יותר מאשר בענף התמ"ל. על פי דיווחי מטרגה, נתח השוק הממוצע שלה משנת 2009 בענף הדייסות עמד על 72%.

הרכב המכירות של מטרגה לפי מוצר 2015 - 2016

מיליוני שקלים

נתח שוק	אחוז מהמכירות	מכירות 2016	מכירות 2015	
55%	89%	311	311	תחליפי חלב אם
69%	7%	23	25	דייסה לתינוקות
41%	4%	13	13	מחית לתינוקות
	0%	0	2	אחר
55.4%	100%	348	352	סה"כ מטרגה

מטרגה הינה ברובה המוחלט חברת "מוצר בודד" שהינו תמ"ל, המהווה כ- 90% מסך הפעילות, ולכן ניתן לגזור מדוחותיה הכספיים את הפער בין מחיר המוצר לעלותו. הכנסות החברה משקפות את מחיר המוצר לקמעונאי לפני מע"מ, ועלות המכר משקפת את עלות הייצור שלו. עלות המכר בתוספת עלויות התפעול הקבועות משקפות את עלות הייצור הכוללת של המוצר, לפיכך שיעור הרווח התפעולי כפי שמשקף מהדוחות מהווה את ההשוואה הנדרשת בין מחיר המוצר לעלות הייצור שלו. בהתאם לכך, בחנתי את שיעור הרווח התפעולי הנגזר מדוחות מטרגה על פני השנים 2010 – 2016.

7.1.2 זוחות כספיים חשבונאיים

הכנסות מטרגה נשמרו יציבות בין השנים 2012 – 2016 והסתכמו בכ- 350 מיליוני ש"ח בשנה. הירידה במכירות בשנת 2015 נובעת משינוי סיווג חשבונאי, ואיינה מבטאת ירידה בפעילות. עד לשנה זו תשלומים בסך של כ- 9 מיליוני שקלים ששולמו לקמעונאים, נכללו מחזור המכירות, והוכרו כהוצאת שיווק ומכירה בהיותם "הנחה לקימעונאי". החל משנת 2015 קוזז סכום זה, הן משורת המכירות והן משורת ההוצאות. שיעור הרווח הגולמי עלה בהדרגה מכ- 45% בשנת 2012 לכ- 49% בשנת 2016.

מטרגה זוח רווח והפסד 2010 - 2016

אלפי ש"ח

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
319,655	369,249	355,058	358,644	358,480	350,105	346,118	הכנסות
171,328	194,894	194,465	194,343	190,567	181,131	175,848	עלות המכירות והעיבוד
148,327	174,355	160,593	164,301	167,913	168,974	170,270	רווח גולמי
46%	47%	45%	46%	47%	48%	49%	שיעור רווח גולמי
87,129	101,136	94,860	97,155	100,554	91,336	92,981	הוצאות מכירה ושיווק
61,198	73,219	65,733	67,146	67,359	77,638	77,289	רווח לפני הוצאות הנהלה וכלליות
15,849	17,303	16,206	16,070	15,031	14,427	13,327	הוצאות הנהלה וכלליות
45,349	55,916	49,527	51,076	52,328	63,211	63,962	רווח תפעולי
14%	15%	14%	14%	15%	18%	18%	שיעור רווח תפעולי

עד לשנת 2014 שיעור הרווח התפעולי נשמר יציב ברמה של 14%. בשל השינוי החשבונאי כאמור, עלה שיעור הרווח התפעולי ל- 18% בשנים 2015 – 2016. לצורך מבחן הפער בין עלות הייצור של המוצר ובין מחירו – ההנחה לקמעונאי איננה רלבנטית. לכן, שיעור הרווחיות בשנים 2015 – 2016, של כ- 18%, משקף בצורה טובה יותר פער זה.

7.1.3 תשלומים לבעלי עניין

על פי דיווחי החברה, כ- 113 עד 128 מיליוני שקלים בשנה משולמים לצדדים קשורים, שהם נסטלה, אסם ומעברות.

מטרה – עסקאות עם צדדים קשורים 2014 - 2016

אלפי ש"ח

2014	2015	2016	
14,891	15,458	10,913	השתתפות בהוצאות בעלי עניין
17,924	17,505	17,306	תמלוגים לבעל שליטה ולבעל עניין
16,490	16,105	15,922	דמי שימוש לבעל שליטה ולבעל עניין
237	2,653	463	הוצאות חרושת לבעל שליטה
50,268	40,258	41,219	הוצאות מכירה ושיווק לחברה אחות
1,054	1,506	2,016	הוצאות הנהלה וכלליות לבעל שליטה
497	0	0	ריבית והצמדה בגין הלוואות בעלים
4,200	4,465	4,198	שכר עבודה לקיבוץ מעברות
4,262	4,026	3,916	שירותים מקיבוץ מעברות
5,168	5,289	5,271	שכר דירה לקיבוץ מעברות
11,169	10,209	10,479	מוצרים וחומרי גלם מקבוצת נסטלה
1,369	1,043	1,244	שירותים מקבוצת נסטלה
127,529	118,517	112,947	סה"כ

מכירות החברה מסתכמות בכ- 350 מיליוני שקלים בשנה, והרווח התפעולי, שנותר בידי הבעלים הסתכם בכ- 64 מיליוני שקלים בשנת 2016. כלומר, סך התשלומים המועברים לבעלים ולצדדים קשורים מסתכמים בכ- 177 מיליוני שקלים המהווים למעלה מ- 50% מהמכירות

מטרה – רווח תפעולי ותשלומים לצדדים קשורים מתוך סך המכירות

אלפי ש"ח

2014	2015	2016	
358,480	350,105	346,118	הכנסות
127,529	118,517	112,947	תשלומים לצדדים קשורים
52,328	63,211	63,962	רווח תפעולי
179,857	181,728	176,909	תשלומים לצדדים קשורים בתוספת רווח תפעולי
50%	52%	51%	שיעור מהמחזור

חלק מהתשלומים לצדדים קשורים הינם עבור שירותים אמיתיים שאסם וחברות קשורות מספקות למטרה במחירי העברה שלא נבדקו על ידי. אולם, חלק אחר מתשלומים אלו, איננו משולם עבור תמורה כלכלית, שניתן לייחס אותה לעלות הייצור.

7.1.4 חישוב הרווחיות הכלכלית

כדי לחשב את עלות הייצור הכלכלית של מטרנה, נטרלתי מתוך סך התשלומים לצדדים קשורים המסתכמים בכ- 120 מיליוני שקלים בשנה, רק את הסעיפים שבאופן מובהק – אינם בעלי מהות כלכית אמיתי, כדלקמן:

דמי שימוש בקניין רוחני

מטרנה משלמת לנסטלה ולמוצרי מעברות דמי שימוש בשיעור 5% ממחזור המכירות עבור הזכות להשתמש בקניין הרוחני. כאמור, הקניין הרוחני היה נכס של מוצרי מעברות, שבאופן מלאכותי פוצל מפעילות מטרנה ונמכר לחברת האם – נסטלה. נסטלה גובה תשלום זה, אולם אין לה עלות כנגדו. לפיכך יש לראות בתשלום זה – אמצעי יצירתי למשיכת רווחים.

בענפים מסוימי מקובל לשלם תמלוגים בגין שימוש בקניין רוחני, כגון ידע או שם מותג, כשיעור מהמכירות או מהרווח. שיעור התמלוגים בכלל ענפי התעשייה נע בטווח שבין של 0.5% עד כ- 5%. אולם, התמלוגים משולמים בגין קניין רוחני חיצוני. לדוגמא, קוקה קולה ישראל משלמת זיכיון לקוקה-קולה העולמית. ללא שם המותג קוקה-קולה אין ערך לחברה בישראל.

במקרה דנן, מטרנה משלמת תמלוגים על ידע ושם מותג שהיו קיימים החברה, לפני המכירה לנסטלה. אין הבדל במוצר או במיתוגו לפני ואחרי העסקה. ואף השם נסטלה איננו מופיע על גבי אריזות המוצרים של מטרנה. לכן, אין לראות בשתלומים אלה כתשלומים בעלי ערך כלכלי, אלא כמשיכת רווחים.

דמי שימוש ברכוש קבוע ומוניטין

מטרנה משלמת לאסם ולמוצרי מעברות דמי שימוש בשיעור 4.6% ממחזור המכירות עבור הזכות להשתמש במוניטין וברכוש הקבוע. כאמור, נכסים אלו פוצלו באופן מלאכותי מפעילות מטרנה ונמכרו לאסם. אסם נהנית ממלוא התשלום בסך 16 מיליוני שקלים, אולם אין לה עלות כלכלית כנגדו, למעט הוצאות פחת בגין רכוש קבוע.

במדגם שנערך בקרב חברות דומות, לא נמצאה דוגמא לתשלומי דמי שימוש עבור מוניטין, ולמיטב ניסוני, אין זה מקובל גם בענפים אחרים. כמו כן, למיטב בדיקתי, לא נמצאה דוגמא נוספת לתשלום עבור שימוש ברכוש קבוע, על פי נוסחה הנגזרת מחזור המכירות. יש לראות גם בתשלומים אלה - דרך נוספת להעברת רווחים לחברות האם.

יתרת הרכוש הקבוע בחשבון ההשקעה באסם 2009 - 2015

אלפי ש"ח

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	
37	43	46	47	48	52	52	רכוש קבוע
14	2	3	43	33	47	47	הון חוזר
493	493	451	457	414	525	525	מוניטין
543	538	500	547	495	588	624	סה"כ חשבון השקעה

על פי הקצאת עלות הרכישה, סך הרכוש הקבוע שנמכר לאסם מסתכם בכ- 52 מיליוני שקלים. משנת 2009 עד שנת 2015 הופחתו 15 מיליוני שקלים, קצב של 2.5 מיליוני שקלים בשנה. הפחתה זו, מהווה הוצאה כלכלית אלטרנטיבית ראויה, ומשקפת הפחתה על פני 20 שנה המתאימה לרכוש קבוע. בבחינה לירידת ערך השקעתה של אסם במטרנה על ידי EY, סעיף דמי השימוש נוטרל בשלמותו. להערכתי, יש לקחת בחשבון הוצאה כלכלית אמיתית של 2.5 מיליוני שקלים בשנה, ולנטרל רק את הפער שבין 16 מיליון ל- 2.5 מיליון.

שירותים נוספים שנותנת מעברות למטרנה

מעברות, מספקת שירותים למטרנה בסך של כ- 4 מיליוני ש"ח בשנה. במסגרת הבחינה לירידת ערך, מנוטרל מהסכום הנ"ל סך של כ- 2.5 מיליוני ש"ח בשנה. כלומר, להערכת הנהלת אסם, כ- 2.5 מיליוני ש"ח, מהשירותים שמספקת מעברות למטרנה, אינם מהווים הוצאה כלכלית אמיתית.

סעיפים לנטרול לצורך חישוב הרווחיות

אלפי ש"ח							
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
15,983	18,462	17,753	17,932	17,924	17,505	17,306	תמלוגים
14,704	16,985	16,333	16,498	16,490	16,105	15,922	דמי שימוש ברכוש קבוע ומוניטין
-2,527	-2,527	-2,527	-2,527	-2,527	-2,527	-2,527	בנטרול פחת
2,500	2,500	2,500	2,484	2,482	2,459	2,500	שירותים נוספים שנותנת מעברות לשותפות
30,660	35,420	34,059	34,387	34,369	33,542	33,201	סה"כ לנטרול

כדי לחשב את הרווח הכלכלי של מטרנה, יש לנטרל מההוצאות את הסך של כ- 34 מיליוני שקלים בשנה. סכום זה מהווה רק שליש מסך התשלומים לצדדים קשורים. סביר להניח שאסם ונסטלה נהנות מרווחיות נוספת באמצעות תשלומים אלו, אולם בחרתי להתמקד אך ורק בסעיפים שאינם מהווים הוצאה כלכלית באופן מובהק.

מטרנה – דוח רווח והפסד כלכלי 2010 - 2016

אלפי ש"ח							
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
319,655	369,249	355,058	358,644	358,480	350,105	346,118	הכנסות
171,328	194,894	194,465	194,343	190,567	181,131	175,848	עלות המכר
28,160	32,920	31,559	31,903	31,887	31,083	30,701	עלות המכר שיש לנטרל
143,168	161,974	162,906	162,440	158,680	150,048	145,147	עלות המכר הכלכלית
176,487	207,275	192,152	196,204	199,800	200,057	200,971	רווח גולמי כלכלי
55%	56%	54%	55%	56%	57%	58%	שיעור רווח גולמי כלכלי
102,978	118,439	111,066	113,225	115,585	105,763	106,308	עלויות תפעול
-2,500	-2,500	-2,500	-2,484	-2,482	-2,459	-2,500	עלויות תפעול שיש לנטרל
100,478	115,939	108,566	110,741	113,103	103,304	103,808	עלויות תפעול כלכליות
76,009	91,336	83,586	85,463	86,697	96,753	97,163	רווח תפעולי כלכלי
24%	25%	24%	24%	24%	28%	28%	שיעור רווח תפעולי כלכלי

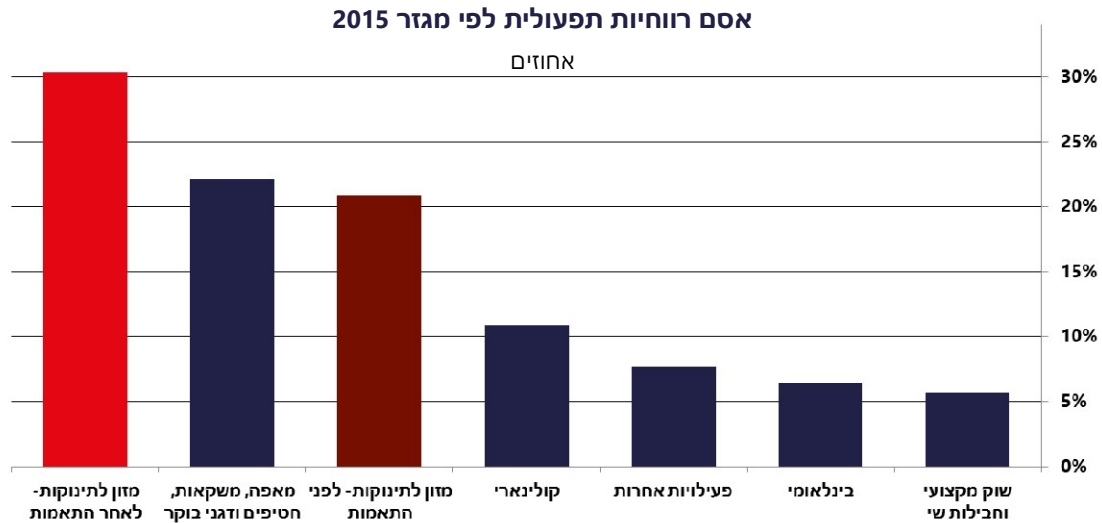
הסעיפים שיש לנטרל, מופיעים בדוחות מטרנה כסעיפי עלות המכר, באופן שמשפיע על הרווחיות הגולמית, וכמובן על הרווחיות התפעולית. לאחר נטרול סעיפים אלו, עולה כי שיעור הרווח הגולמי האמיתי של מטרנה עומד על כ-58%, ושיעור הרווח התפעולי עומד על כ-28%.

אלה שיעורי רווחיות חריגים מהווים אינדיקציה מובהקת לכך, שמוצרי התמ"ל של מטרנה נמכרים במחיר מופרז.

7.2 השוואת הרווחיות למקובל בענף

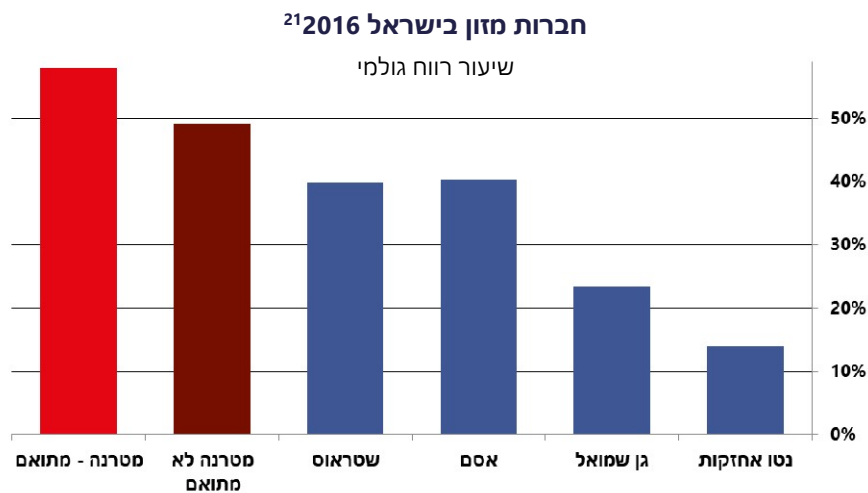
7.2.1 מגזרי פעילות באסם

מהשוואת הרווחיות התפעולית של מגזרי הפעילות באסם לשנת 2015, עולה כי שיעור הרווחיות בתחום המזון לתינוקות גבוה מכל יתר המגזרים ובאופן חריג. שיעור הרווחיות של המזון לתינוקות, לפני ביצוע התאמות הסתכם בכ-21%, מעל לפי 2 משיעור הרווחיות ברב תחומי הפעילות של אסם. לאחר ביצוע ההתאמות כמפורט לעיל שיעור הרווחיות הכלכלי של תחום המזון לתינוקות מוערך בכ-30%.



7.2.2 חברות מזון בישראל

מהשוואה של הרווחיות הגולמית של מטרנה ביחס לחברות מזון בישראל עולה כי רווחיות מטרנה גבוהה מרווחיות כל חברות המדגם, ובשיעור חריג. שיעור הרווחיות הגולמית של מטרנה, לפני התאמות, מסתכם בכ-49% בהשוואה לחברות אסם ושטראוס בהן שיעור רווחיות גולמית מסתכם בכ-40% בלבד. לאחר ביצוע ההתאמות, מתקבל כי שיעור הרווחיות הגולמית הכלכלי האמיתי של מטרנה מסתכם בכ-58%.

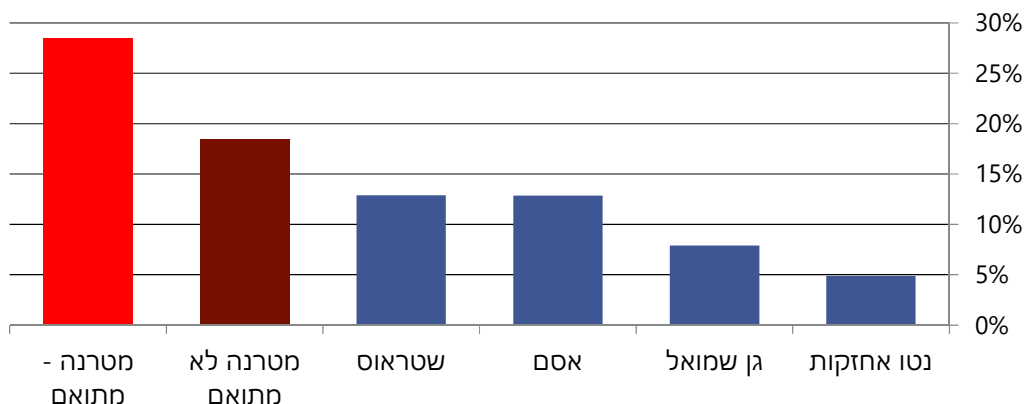


²¹ למעט נתוני אסם המוצגים לפי נתוני שנת 2015.

בהשוואת הרווחיות התפעולית לחברות המזון מתקבלת תוצאה זהה. שיעור הרווחיות התפעולית של מטרנה גבוה מכל חברות המדגם, ובאופן חריג. שיעור הרווחיות התפעולית של מטרנה, לפני התאמות, מסתכם בכ- 18.5% בהשוואה לחברות אסם ושטראוס בהן שיעור רווחיות תפעולית של כ-13%. לאחר ביצוע ההתאמות, מתקבל כי שיעור הרווחיות התפעולית הכלכלי האמיתי של מטרנה מסתכם בכ- 28%, לעומת שיעור מקובל ממוצע חד סיפרתי.

22 חברות מזון בישראל 2016

שיעור רווח תפעולי

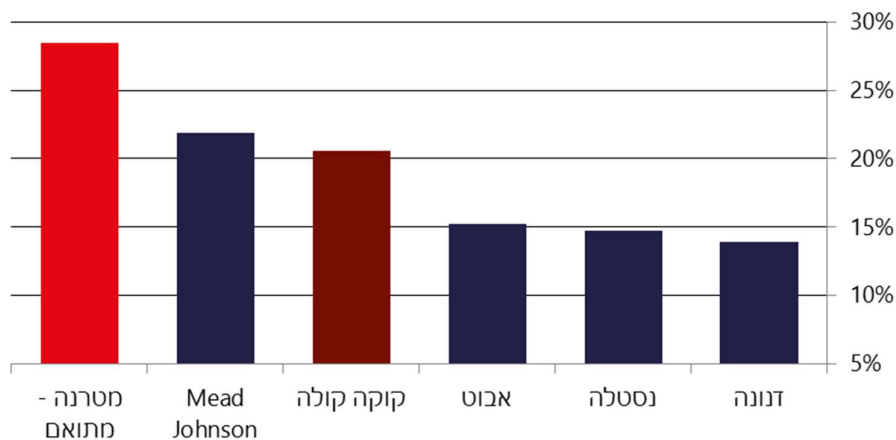


7.2.3 חברות מזון גלובליות

במדגם חברות בינלאומיות נלקחו החברות המובילות בארצות הברית בתחום התמ"ל, וכן בחרתי להוסיף את חברת קוקה-קולה ששיעורי הרווחיות שלה ידועים כחריגים כלפי מעלה. בהשוואה לחברות מזון גלובליות, נמצא שיעור הרווחיות של מטרנה חריג ביחס לענף. שיעור הרווחיות הגולמית של חברות המזון לתינוקות Mead Johnson ואבוט (יצרנית סימילאק) הסתכמו בכ- 21.9% וכ-15.3% בהתאמה. ביחס לרווחיות תפעולית מתואמת של 28% של מטרנה.

חברות מזון בינלאומיות 2016

שיעור רווח תפעולי



הרווחיות החריגה של מטרנה, ביחס לחברות בתחום, מהווה אינדיקציה מובהקת לכך, שמוצרי תמ"ל של מטרנה נמכרים במחיר מופרז.

²² למעט נתוני אסם המוצגים לפי נתוני שנת 2015.

7.3 השוואת מחיר מטרנה למתחרים בישראל

שוק התמ"ל במגזר היהודי בישראל, הסתכם בכ- 580 מיליוני שקלים בשנת 2016, מתוכם הסתכמו מכירות מטרנה בכ- 310 מיליוני שקלים המהווים כ- 53.5%, וסימילאק בכ- 200 מיליוני שקלים המהווים כ- 35%. מכירותיה של נטרילון מהווים כ- 11% נוספים המותג הפרטי של שופרסל, שהושק במהלך 2016, מהווה כ- 1.4% מהמכירות במחצית הראשונה של שנת 2017.

מתחרים בשוק התמ"ל 2016 - 2017

סך מכירות במיליוני שקלים, ונתח שוק באחוזים

	2017	2016		
מטרנה	51.2%	142	53.5%	311
אבוט	35.0%	97	35.0%	203
טבע	12.9%	36	11.1%	65
שופרסל	1.0%	3	0.4%	2
סה"כ	100%	277	100%	581

המותג הנמכר ביותר של מטרנה הוא המותג מהקטגוריית הפרימיום "אקסטרא קר", אשר מכירותיו הסתכמו בשנת 2016, בכ- 120 מיליוני ש"ח, המהווים 38% מהמכירות. המכירות של שני המותגים מקטגוריית הבסיס: "מטרנה חלבי" ו"מטרנה מהדרין" הסתכמו יחד בכ- 180 מיליוני שקלים, המהווים 56% ממכירות החברה.

מטרנה - מכירות מוצרים שונים של תרכובות מזון לתינוקות 2016 - 2017

סך מכירות במיליוני שקלים, ובאחוזים מסך המכירות

	2017	2016	2017	2016	
מטרנה אקסטרא קר	37%	38%	52	119	
מטרנה מהדרין	37%	33%	53	103	
מטרנה חלבי	20%	23%	29	72	
מטרנה צמחי	6%	5%	8	16	
מטרנה RTM	0%	0%	0	1	
סה"כ	100%	100%	142	311	

המותג "סימילאק טופ" מקטגוריית הבסיס של אבוט, הווה 4% בלבד ממכירות החברה בשנת 2016. המכירות של שני המותגים מקטגוריית הפרימיום: "אדוואנס פלוס" ו- "סימילאק מהדרין" הסתכמו בכ- 180 מיליוני שקלים המהווים 92% ממכירות החברה.

סימילאק - מכירות מוצרים שונים של תרכובות מזון לתינוקות 2016 - 2017

סך מכירות במיליוני שקלים, ובאחוזים מסך המכירות

	2017	2016	2017	2016	
סימילאק אדוואנס פלוס	74%	78%	68	152	
סימילאק מהדרין	16%	14%	15	27	
סימילאק טופ	5%	4%	5	8	
סימילאק קומפורט	3%	2%	3	4	
סימילאק אחר	2%	2%	2	4	
סה"כ	100%	100%	92	196	

7.3.1 קטגוריית הבסיס

בקטגוריית הבסיס, שני המוצרים של מטרנה נמכרים במחירים בטווח של 68 עד 70 שקל לקילו (55 עד 56 שקל ליחידה של 700 גרם) כ- 10% מעל סימילאק טופ וכ- 35% מעל מחירו של שופרסל בייבי.

השוואת מחירי המוצרים המובילים בקטגוריית הבסיס 2015 - 2017

מחיר ממוצע לקילוגרם

2017	2016	2015	
68.3	70.4	69.5	מטרנה מהדרין
67.1	67.8	67.4	מטרנה חלבי
61.1	63.9		סימילאק טופ
51.7	51.6		שופרסל בייבי

7.3.2 קטגוריית הפרימיום

בקטגוריית הפרימיום, מחיר שלושת המוצרים המובילים נע בטווח צר של כ- 78 עד 80 שקלים לק"ג, ובין תקופה לתקופה מחליפים ביניהם מיקום. אקסטרא קר של מטרנה נמכר ב- 11% עד 17% מעל מחירו של נוטרילון.

השוואת מחירי המוצרים המובילים בקטגוריית הפרימיום 2015 - 2017

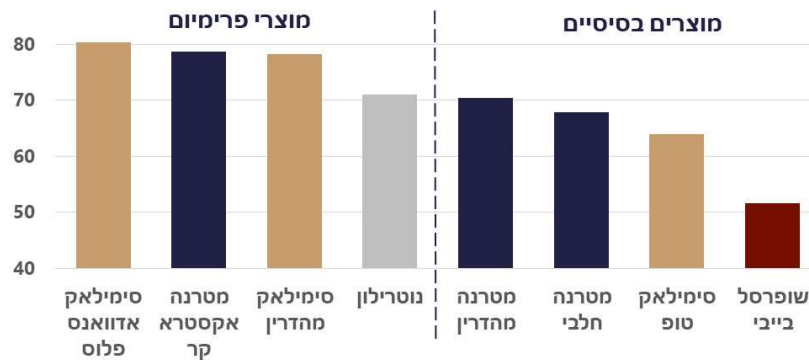
מחיר ממוצע לקילוגרם

2017	2016	2015	
77.6	78.6	79.0	מטרנה אקסטרא קר
79.6	80.4	77.7	סימילאק אדוואנס פלוס
77.3	78.2	78.6	סימילאק מהדרין
66.3	71.1	70.5	נוטרילון

סימילאק ומטרנה מחזיקים יחד בכ- 90% מהשוק, ומחיריהם דומים. בכל אחת מהקטגוריות ישנו מתחרה אחד קטן, שמחירי מוצריו נמוכים באופן בולט ממחירי מטרנה וסימילאק.

השוואת מחירי שמונת המוצרים המובילים בשנת 2016

מחיר ממוצע לקילוגרם



7.3.3 מטרנה מול סימילאק

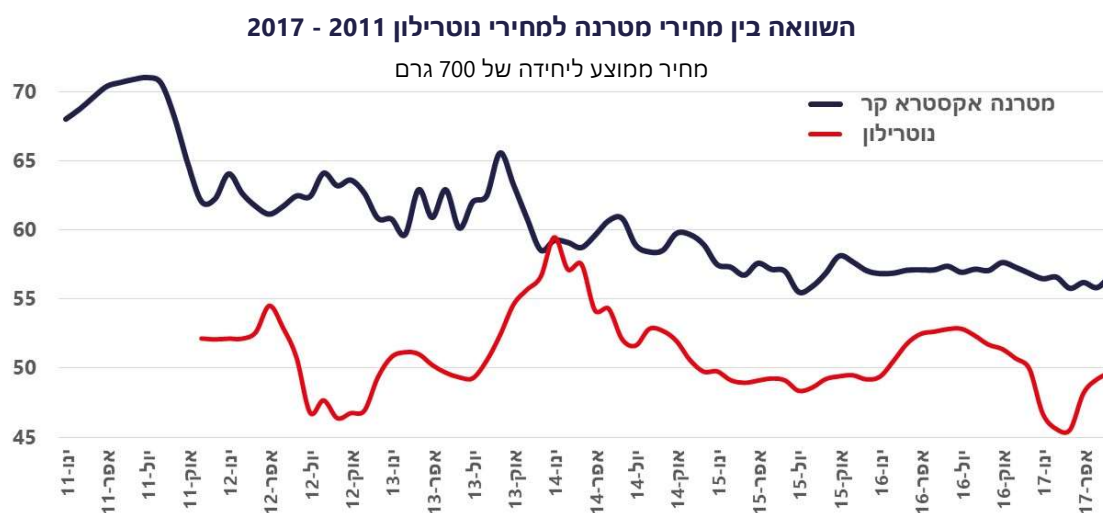
מחירי סימילאק ומטרנה דומים. כמשתקף בבחינת העלות, מחירי מטרנה הינם מופרזים. להערכתנו, מחירי סימילאק עשויים להיות מופרזים אף הם. לחילופין, יתכן שמחירי סימילאק, הדומים למחירי מטרנה אינם מופרזים בשל מבנה עלויות שונה. אינדיקציה מסוימת לכך ניתן למצוא במחירי הפיקוח משנת 1987. המחיר המפוקח היחיד שנרשם עבור מוצרי סימילאק בשנת 1987 היה גבוה בכ- 64% מהמחיר המפוקח של מטרנה באותה שנה. ניתן להסיק מכאן, שבאותו זמן עלות הייצור של סימילאק היתה גבוהה בעשרות אחוזים מעלות הייצור של מטרנה.

כיום, בין סימילאק ובין מטרנה מתקיימת אמנם תחרות, אולם היא מתקיימת במגרש של "ההפחזה". שוק התמ"ל בישראל עדיין לא התאושש מפרשת רמדיה, ומות התינוקות בגלל חוסר בויטמין B1 צרוב היטב בזיכרון הקולקטיבי. גם אם קיימת תחרות הבאה לידי ביטוי בפרסומות בוטות, התחרות לא מתקיימת במגרש של המחיר.

אין בתוצאות השוואת מחירי מטרנה מול סימילאק, כדי לשלול את המסקנה שמחירי מטרנה הינם מופרזים.

7.3.4 מטרנה מול נוטרילון

נוטרילון הוא מוצר פרימיום בר השוואה ל- "מטרנה אקסטרא קר". כניסתה של טבע - חברת התרופות המובילה בישראל בשנת 2011 לשוק התמ"ל באמצעות המותג נוטרילון, היוותה תקווה גדולה לתחילתה של תחרות בריאה בין המתחרים. בפועל נוטרילון כבשה נתח מאכזב של כ- 11% בלבד מהשוק.



מחיר ההשקה של אריזת 800 גרם של נוטרילון היה 59.99 שקלים, שהם 52.50 שקלים במונחי 700 גרם. בינואר 2014 העלתה טבע את מחיר הנוטרילון ל- 60 שקלים במונחי 700 גרם – והשוותה למחירה של מטרנה אקסטרא קר, אולם תוך זמן קצר נאלצה להוריד את המחיר אל מתחת ל- 50 שקלים – מתחת למחיר החדירה הראשוני. הפער בין מחירי נוטרילון למטרנה מהווה אינדיקציה מסוימת להפרזה במחירי מטרנה. בנוסף, על פי השוואת כלכליסט משנת 2011, מטרנה אקסטרא קר יקרה מפורמולת הפרימיום של נוטרילון בכ- 30%, כמפורט בפרק הבא.

לסיכום, תוצאות ההשוואה מצביעות על מחירי מטרנה הגבוהים בעשרות אחוזים ממחירי נוטרילון. **השוואה זו איננה סותרת את תוצאות המבחנים הקודמים, לפיהם מחירי מטרנה הינם מופרזים.**

7.3.5 מטרנה מול אופטימיל

מותג הפרימיום של אופטימיל הפסיק להימכר בשנת 2001. בהשוואה שנערכה על ידי כלכליסט²³, מטרנה נמכר ב- 58% יותר מאופטימיל בשנת 2011. כלכליסט מבצע את ההשוואה בחלוקה לקטגוריות בסיס וקטגוריית פרימיום. גם השוואה זו מביאה לאותה מסקנה.

השוואה בין מחירי מטרנה למחירי אופטימיל 2011

מחיר ממוצע ליחידה של 700 גרם



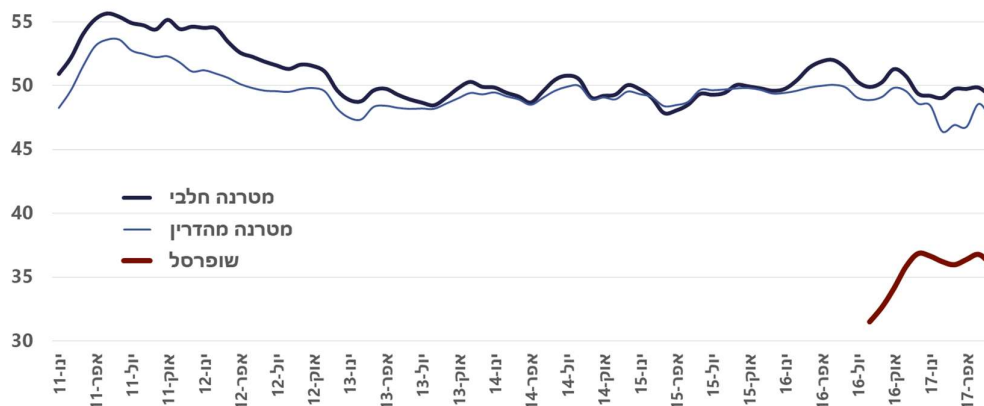
7.3.6 מטרנה מול שופרסל בייבי

כניסתה של שופרסל לשוק בשנת 2016 באמצעות המותג "שופרסל בייבי" מבית פריגו, מהווה תקווה נוספת לתחילתה של תחרות בענף. שופרסל בייבי הוא מוצר בסיסי בר השוואה ל- "מטרנה חלבי" ו"מטרנה מהדרין". מחיר החדירה של שופרסל בשנה הראשונה עמד על 35 שקלים ליחידה של 700 גרם לעומת כ- 50 שקלים למטרנה חלבי/מהדרין. הנהלת שופרסל מצהירה שלאחר תקופת החדירה יעלה מחיר ל- 39.90 שקלים, עדיין נמוך משמעותית ממטרנה.

אריזת מטרנה 700 גרם נמכרה בעשור האחרון במחיר יציב של 50 שקלים, הגבוה ב- 50% ממחיר ההשקה של שופרסל בייבי. בעקבות ההשקה, נרשמה בשנת 2017 ירידה קלה במחירי מטרנה, אולם הם עדיין גבוהים בכ- 30% ממחירי שופרסל בייבי.

השוואה בין מחירי מטרנה למחירי שופרסל בייבי 2011 - 2017

מחיר ממוצע ליחידה של 700 גרם



²³ מקור: כלכליסט 24/11/2011 - משרד הבריאות קובע: "תחליף חלב בסיסי לא הופך ילד לחכם פחות" <https://www.calcalist.co.il/marketing/articles/0,7340,L-3552923,00.html>

גם ההשוואה בין מחירי שופרסל בייבי למחירי מטרנה מעידה על כך, שמחירי מטרנה הינם מופרזים. בשנת 2017, לאחר שמחירי מטרנה שמרו על יציבות לאורך כל השנים, נרשמה לראשונה ירידה במחירי מטרנה, שניתן אולי לייחס אותה להגברה קלה של התחרות בשנת 2017.

7.3.7 סיכום השוואה למחירי מתחרים בישראל

השוואה למתחרים בישראל מלמדת על העדר תחרות, ומצביעה באופן מובהק על קיומו של מחיר מופרז במוצרי מטרנה, ואף במוצרי סימילאק. מבחן זה מוגבל בשל העדר מידע לגבי הרכב המוצרים, מכל מקום, תוצאות הבדיקה אינן עומדות בסתירה לתוצאה לפיה, **מחירי מטרנה לאורך כל השנים החל מפרשת רמדיה בשנת 2003 ועד לשנת 2017 הינם מופרזים.**

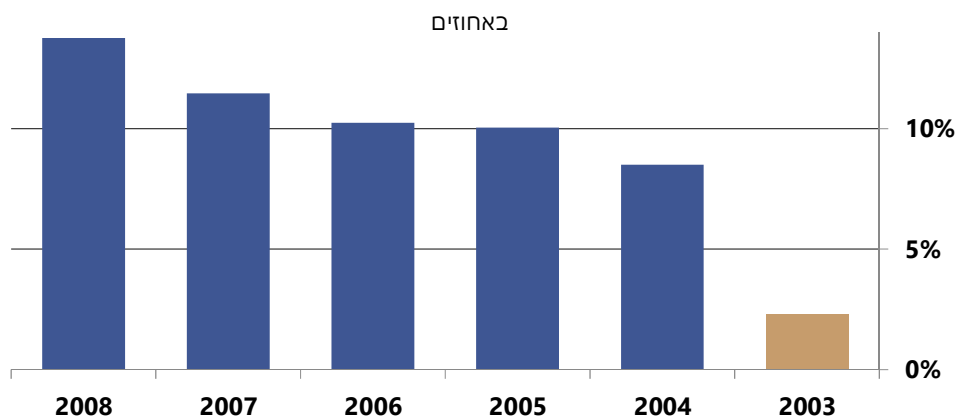
7.4 השוואת המחיר כיום למחיר בעבר

המחיר האחרון המפוקח משנת 1989, עמד על 9.10 שקלים לאריזת 500 גרם, שהם כ- 18.20 שקלים לקילו. מחיר זה עלה בכ- 460% מיום ההסרה מפיקוח ועד לשנת 2002. לאחר שבשנת 2001, הוסר הפיקוח סופית, זינק מחירה של אריזת 450 גרם של מטרנה לכ- 38 שקלים, המהווים כ- 84 שקלים לקילו – בדומה למחירי מטרנה היום.

הרגולטר, בנימוקים להחלטות השונות לאי איכפה, השתמש לא פעם בטענה שמחירי מטרנה לא עלו מאז 2003, אולם הוא התעלם מהעליות שקדמו לשנת 2003. למעשה, כבר בשנת 2002, מחירי מטרנה היו גבוהים בכ- 60% ממחירי המתחרה העיקרית דאז – רמדיה. בחודש אוקטובר 2002, מחירה של אריזת 1 קילוגרם של רמדיה עמד במוצק על כ- 57 שקלים.

בשנת 2004, לאחר היעלמותה של רמדיה משוק התמ"ל, זינק נתח השוק של מטרנה לכ- 55%. מטרנה לא היתה צריכה להעלות מחירים, שהיו גבוהים ממילא, אלא רק להגדיל את נתח השוק שלה על חשבון רמדיה. שיעור הרווחיות של מטרנה לפני מס עלה מכ- 2.3% בשנת 2003 לכ- 13.8% ובשנת 2008.

שיעור הרווחיות לאחר מס של מטרנה 2003 עד 2008



מקור: "מטרנה חוגגת מתחת לאף של הרגולטור" כלכליסט, 6/10/2011

משנת 2003 מטרנה היא מונופול המחזיק בנתח שוק של 55% עד 60% ומחירי מוצריה נשארו גבוהים, והשילוב בין השניים מאפשר להגיע בשנת 2016 לרמת רווחיות גולמית של כ- 58% ורמת רווחיות תפעולית של כ- 28%.

7.5 סיכום המבחנים

שלושה מבחנים מקובלים לזיהוי קיומו של מחיר מופרז:

1. הפער בין מחיר המוצר לעלות הייצור שלו.
2. שיעור הרווחיות של החברה המוכרת ביחס לרווחיות המקובלת בענף.
3. השוואת מחיר המוצר למחירו בשוקים אחרים, בתקופות אחרות, או למחירי מוצרים מתחרים זהים או דומים.

להלן סיכום תוצאות המבחנים:

1. הפער בין מחיר המוצר לעלות הייצור שלו.

שיעור הרווח הגולמי של מטרנה עומד על כ-58%. שיעור הרווח התפעולי עומד על כ-28%. אלו שיעורי רווחיות חריגים ומהווים אינדיקציה מובהקת לכך, שמוצרי התמ"ל של מטרנה נמכרים במחיר מופרז.

2. שיעור הרווחיות של החברה המוכרת ביחס לרווחיות המקובלת בענף.

שיעורי הרווחיות הגולמית והתפעולית של מטרנה נמצא גבוה באופן מובהק וחריג בהשוואה למדגמי חברות בישראל וכן בהשוואה למדגם חברות בינלאומיות. שיעור הרווח התפעולי של אסם ממגזר התמ"ל נמצא חריג ביחס לשיעור הרווח התפעולי של אסם מכל שאר מגזרי הפעילות שלה. מבחן זה מצביע מפורשות על הפרזה במחיר.

3. השוואת למחירי מתחרים

מחירי מטרנה בישראל, בכל אחת משתי הקטגוריות, בסיס ופרימיום, נמצאו דומים למחירי סימילאק, וגבוהים באופן מובהק מיתר המתחרים לרבות אופטימיל, נוטרילון שופרסל, ובעבר גם ביחס לרמדיה. השוואה זו מצביעה על כך שמחירי מטרנה מופרזים. יתכן שמחירי סימילאק מופרזים אף הם.

4. השוואת המחיר על פני זמן

מחירי מטרנה זינקו לאחר הסרת המחיר המפוקח של 18.2 שקלים עד ל-84 שקלים לקילו בשנת 2002, זינוק של פי 4.6 בתוך 13 שנים. מאז 2002 ועד 2016 לא נרשמו תנודות משמעותיות במחירי מטרנה. מבחן זה מצביע על כך, שמחירי מטרנה הפכו להיות מופרזים כבר בשנת 2004, מרגע שמטרנה הפכה למונופול.

לסיכום, על פי המבחנים המקובלים, ועל יסוד של ממצאים ומבחנים שנעשו, תוך שימוש במרווחי ביטחון הולמים, ניתן לקבוע בצורה מפורשת, כי מטרנה מנצלת את כוחה המונופוליסטי לרעה, וקובעת מחיר מופרז למוצריה, באופן הפוגע בצרכנים.

8. תחשיב כולל של הנזק לצרכן

סך העלויות של מטרנה בשנת 2016 מסתכמות בכ- 250 מיליוני שקלים. על פי הגדרת נמל המבטחים בגילוי דעת 1/14, שיעור רווחיות של 20% יחשב כהוגן. רווח זה נאמד בכ- 50 מיליוני שקלים. הרווח בפועל עמד על 97 מיליוני שקלים, המהווים הפרזה של 47 מיליוני שקלים במונחי מחירי מכירה לקמעונאי.

רשתות השיווק ורשתות הפארם משווקות את התמ"ל של מטרנה במחירי הפסד, מתוך אסטרטגיית "לוס לידר" שאמורה להביא לרשתות לקוחות ולהגדיל את רווחי הרשת ממכירת מוצרים אחרים. לפיכך, ומטעמי שמרנות, לא לקחתי בחשבון מרווח קמעונאי הוגן, שהיה גורם לצרכן הסופי נזק רב יותר.

מצד שני, גם לא הפחתתי את ההפסד של הרשתות הקמעונאיות, משום שסביר שהן גובות אותו מהצרכנים באמצעות המוצרים המשלימים – אחרת לא היתה סיבה להנחת "לוס לידר" על ידם. הנזק שנגרם לצרכן הינו בתוספת מע"מ.

חישוב זה הוא חישוב שמרני שאיננו לוקח בחשבון את העובדות הבאות:

- עד שנת 2014 שיעור הרווח המחושב היה אמור להיות מתוקן כלפי מעלה, כפי שתוקן על ידי אסם בדוחותיה הכספיים לשנים 2015 ו-2016.
- הונחה אחיזות בין מוצרי התמ"ל למוצרים הנוספים, המהווים כ- 10% ממכירות מטרנה. אילו היתה נעשית הפרדה מדוקדקת, יש להניח ששיעור ההפרזה במוצר המרכזי – תמ"ל היה גבוה יותר.
- לא חושבה ריבית והצמדה על ההפרזה במחיר.
- מבין התשלומים לצדדים קשורים בסך של 120 מיליוני שקלים, קוזזו רק התשלומים שבאופן ודאי יש לקזז אותם בסך של כ- 34 מיליוני שקלים. אילו היו בידי נתונים מפורטים של אסם, אפשר היה לשייך סעיפים נוספים לרווחיותה של הקבוצה כולה הנובעים מפעילות התמ"ל.

חישוב הנזק לצרכן – כתוצאה מהפרזה במחירי מטרנה 2010 - 2016

אלפי שקלים

סה"כ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
2,457,309	319,655	369,249	355,058	358,644	358,480	350,105	346,118	הכנסות
1,840,302	243,646	277,913	271,472	273,181	271,783	253,352	248,955	סך עלויות
34%	31%	33%	31%	31%	32%	38%	39%	שיעור רווח מהעלויות
368,060	48,729	55,583	54,294	54,636	54,357	50,670	49,791	רווח נמל מבטחים בשיעור 20%
617,007	76,009	91,336	83,586	85,463	86,697	96,753	97,163	רווח תפעולי מתואם
248,947	27,280	35,753	29,292	30,827	32,340	46,083	47,372	הפרזה
	116%	116%	117%	118%	118%	118%	117%	מע"מ
291,388	31,645	41,474	34,174	36,247	38,162	54,262	55,425	סה"כ נזק לצרכן

אני מעריך את הנזק הכולל לצרכן כתוצאה מגביית מחיר מופרז, משנת 2010 ועד שנת 2016 ב- 290 מיליוני ₪. ללא מרווחי הביטחון שנלקחו בחשבון, ובתוספת ריבית והצמדה, הנזק לצרכן מוערך בכ- 400 מיליוני ₪.

בברכה, ובכבוד רב

סלע קולקר

נספח א – חומרים שעמדו לרשותי

1. מסדי נתונים:
 - 1.1. סטורנקטס - חברה למחקר וניתוח של שוק מוצרי הצריכה המרכזת נתוני מכר יומיים מקופותיהן של כ-2,200 חנויות, המשקף נתוני אמת של מעל 80% מהשוק על בסיסם מבוצעת אקסטרפולציה סטטיסטית ל-100% המכירות בשוק המהווים בסיס מהימו ומקובל לניתוח מגמות ומחירים ברמת המוצרים והשוק.
 - 1.2. נילסן ישראל, הנתונים מתבססים על נתוני מערכת ה- MarketTrack - נתוני מכר המגיעים ישירות מקופות קמעונאים ושימוש במתודולוגיות בינלאומיות של נילסן לשיקוף קמעונאים שאינם משתפי פעולה. הנתונים משקפים את השוק המבורקד (לא כולל מגזר ערבי), הכולל נתוני שוק מאורגן (רשתות שיווק ופארמים) ונתוני שוק פרטי (רשתות שיווק עצמאיות ומינימרקטים פרטיים מבורקדים). נתוני רשת סופר-פארם מתבססים על נתוני פאנל הצרכנים של נילסן, ומשלימים את נתוני המכר של כלל הארץ כולל סופר-פארם.
 - 1.3. הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה – מאגר הנתונים המרכזי www.cbs.gov.il.
2. OECD, Policy Roundtables: Excessive Prices 2011, 7.2.2012
3. צווי פיקוח על מצירי מצרכים ושירותים, קובץ התקנות או ילקוט הפרסומים (הפניה פרטנית ראה בהערות השוליים לעיל).
4. מבקר המדינה, חוות דעת מחודש ספטמבר 2012, "הפיקוח על מחירי המזון והפיקוח על מחירי מוצרי חלב", עמוד 18 "בחינת החלת הפיקוח על תחליף חלב אם".
5. אתר האינטרנט של חברת סימילאק: [/https://similac.co.il/](https://similac.co.il/)
6. אתר האינטרנט של מטרנה: <https://www.materna.co.il/>
7. אתר האינטרנט של נוטרילון: www.nutri-club.co.il
8. אתר האינטרנט של שופרסל בייבי: <http://shufersalbaby.co.il/>
9. רשות ההגבלים העסקיים, גילוי דעת 1/2014, "האיסור על גביית מחיר מופרז על ידי בעל מונופולין".
10. רשות ההגבלים העסקיים, גילוי דעת 1/2017, "שיקולי הממונה על הגבלים עסקיים באכיפת האיסור על מחיר בלתי הוגן גבוה".
11. אתר האינטרנט של הרשות להגבלים עסקיים: <http://www.antitrust.gov.il>
 - 11.1. בית דין אישר את המתווה לפתיחת תחום תחליפי החלב לתחרות, 27 בפברואר 2014.
 - 11.2. שימוע לפני הכרזה על שוק תרכובות מזון לתינוקות כקבוצת ריכוז, 27 בפברואר 2013.
 - 11.3. דוחות שנתיים של הרשות להגבלים עסקיים, לשנים 2014-2016.
12. אתר האינטרנט של הכנסת: <http://main.knesset.gov.il>
 - 12.1. ישיבת הוועדה לפניות הציבור, 29 ביוני 2011.
 - 12.2. הצעת חוק 3109 תרכובות מזון לתינוקות, 13 במאי 2012.
 - 12.3. הכנסת השמונה עשרה, פרוטוקול מס' 693 מישיבת ועדת הכלכלה, יום רביעי, י"ח בכסלו התשע"ב, 14 בדצמבר 2011, על סדר היום: הצעת חוק לעידוד הנקה ושמירה על אופן הזנת תינוקות, התשע"א 2011.
 - 12.4. הכנסת העשרים, פרוטוקול מס' 367 מישיבת ועדת הכלכלה, יום רביעי, י"ח בכסלו התשע"ב, 29 בנובמבר 2016.
 - 12.5. הצעת חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (תיקון – פיקוח על מחירי מצרכים המיועדים לתינוקות), התשע"ג – 2013, פ/438/19, יוזם: חבר הכנסת דב חנין.
 - 12.6. הצעת חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (תיקון – פיקוח על מוצרי מזון לתינוקות), 21 במרץ 2016.
 - 12.7. מרכז המידע והמחקר, עידוד הנקה בישראל, 6 בדצמבר 2014.
 - 12.8. סיכום דיון בועדת המחירים מיום 19 במרץ 2017.
 - 12.9. סיכום דיון בועדת המחירים מיום 21 בנובמבר 2016.
 - 12.10. סיכום דיון בועדת המחירים מיום 29 ביוני 2016.
 - 12.11. מרכז המידע והמחקר, פניות ציבור בנוגע למחירי תרכובות מזון לתינוקות (תמ"ל), אסף ויניגר, 28 בפברואר 2011.
 - 12.12. מרכז המידע והמחקר, מסמך רקע בנושא: עידוד הנקה בישראל, נעמי מי עמי, 6 בדצמבר 2004.
13. אתר האינטרנט של משרד הבריאות, דרישות הרכב ודרישות תזונתיות עבור תרכובות מזון לתינוקות ולפעוטות. <http://www.health.gov.il/UnitsOffice/HD/PH/FCS/Documents/Regulations/45825116.pdf>
14. אתר האינטרנט של ועדת המחירים, משרד האוצר, "התייחסות לבקשות הנתונים בנוגע לתחליפי מזון לתינוקות" http://mof.gov.il/pcc/articles/Pages/Publish_18062017.aspx
15. אתר נבו, הכרעת הדין בת"פ 80-3162 מ.י. פרקליטות מחוז המרכז נ' ב'לק ואח', בית המשפט השלום בפתח תקוה, ליה לבאון – סגנית נשיאה, 13 בפברואר 2013.
16. דוחות שנתיים של חברת אבוט: אתר האינטרנט של חברת Abbott, <http://www.abbottinvestor.com/phoenix.zhtml?c=94004&p=irol-proxy>
17. אתר נבו, הצעת חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (תיקון – פיקוח על מחירי מצרכים המיועדים לתינוקות), התשע"ג – 2013, פ/1370/19, יוזם: חבר כנסת דוד אזולאי.
18. אתר נבו, הצעת חוק פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (תיקון – פיקוח על מחירי מצרכים המיועדים לתינוקות), התשע"ו – 2016, פ/2815/20, יוזם: חברת כנסת רחל עזריה.
19. אתר האינטרנט של הבורסה לניירות ערך – www.maya.tase.co.il, דוחות תקופתיים ושנתיים ודיווחים מיידיים של החברות הבאות: מוצרי מעברות בע"מ, אסם השקעות בע"מ, שופרסל בע"מ.
20. אתר החברה הישראלית לפדיאטריה אמבולטורית, "חיפא", מורה נבוכים לפורמולות- לתינוקות עד גיל שנה, מהדורה 3, פברואר 2017, דר' רונית לובצקי, פרופ' דרור מנדל <http://www.pediatrics.org.il/DATA/winter120117/formula-table.pdf>
21. Henry B. Tippie School of Management, "infant formula", josh vander plaats, march 17, 2016,

- https://www.biz.uiowa.edu/henry/download/research/Infant_Nutrition.pdf
Trends in the global baby food and diaper markets, August 2015, .22
- <http://www.nielsen.com/content/dam/niensenglobal/de/docs/Nielsen%20Global%20Baby%20Care%20Report%20-%20August%202015.pdf>
- .23 ד"ר מיכל גל, הרצאה משנת 2004, " גביית מחירים מונופוליסטיים - ניצול מעמד לרעה?".
- .24 אתר נבו, הכנסת השמונה עשרה, פרוטוקול מס' 693 מישיבת ועדת הכלכלה, יום רביעי, י"ח בכסלו התשע"ב, 14 בדצמבר 2011, על סדר היום: הצעת חוק לעידוד הנקה ושמירה על אופן הזנת תינוקות, התשע"א 2011
- .25 מכון דוידזון, הזרוע החינוכית של מכון ויצמן למדע, כמה עובדות על חלב, ד"ר בת חן וולף, 2 במאי 2015, <https://davidson.weizmann.ac.il/online/maagarmada/doubt/>
- .26 חלב אם – הברירה הטבעית, ד"ר רונית נחום גוזלן – אתר טבעלייף, תאריך כניסה 25 באוגוסט 2017, <http://www.tevalife.com/article.asp?id=1318>
- .27 Powdered Infant Formula: An Overview of Manufacturing Processes https://www.fda.gov/ohrms/dockets/ac/03/briefing/3939b1_tab4b.htm
- .28 ארגון המזון והחקלאות של האו"ם, EXPOSURE TO INFANT FORMULA/BREASTFEEDING RATES, <http://www.fao.org/docrep/007/y5502e/y5502e0a.htm>
- The irish agriculture and food development authority, "Infant formula processing, by Dr. Mark Fenelon, August 4, 2015 http://daviscofoods.com/as2015/presentations/AS2015_Fenelon.pdf
- .29 Zenith – Global food and drinks experts, press release, April 24, 2014, <https://www.zenithglobal.com/articles/1355?7%25+growth+for+%2450+Billion+global+infant+nutrition+market>

נספח ב – אודות המומחה הכלכלי

סלע קולקר



בעל ניסיון של למעלה מ- 15 שנים בייעוץ כלכלי ופיננסי, ביצוע הערכות שווי, וכתיבת חוות דעת כלכליות, מתוכם כ- 10 שנים בתפקידים בכירים. בעל תואר שני **MBA** במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב, עם התמחות במימון ותואר ראשון **BA** בכלכלה וניהול מאוניברסיטת תל אביב.

שימש כשותף בפירמת ראיית החשבון בייקר טילי, הקים וניהל את חברת הייעוץ "בייקר טילי פיננסים". בייקר טילי הינה אחת מ- 8 הפירמות הגדולות בישראל ואחת מ- 8 הפירמות הגדולות בעולם. בשנים אלו, חברת הדירוג BDI הגדירה את בייקר טילי כפירמת ראיית החשבון הצומחת ביותר בישראל.

החל משנת 2014 משמש כיועץ לחברות ציבוריות ופרטיות בתחומים של ליווי תהליכים עסקיים, כתיבה של חוות דעת כלכליות וחוות דעת מומחה לבית משפט, ביצוע הערכות שווי, לרבות הערכות שווי אופציות תוך שימוש במודלים כגון מודל בלק אנד שולס, מודל מרטון, מודל OPM, המודל הבינומי, וסימולציות מונטה קרלו.

ניסיונו כולל גם כתיבה של חוות דעת מומחה כלכלי לבתי משפט בתחומים של חדלות פרעון, הגבלים עסקיים, ותביעות ייצוגיות. ייעוץ בנושא שכר ותגמול, לרבות קביעת מדיניות תגמול, עריכת מדגמי השוואה לקביעת נורמטיבות של שכר בכירים, עבור חברות ציבוריות רבות. שימש כמומחה כלכלי וכיועץ כלכלי עבור חברות רבות כגון: לאומי קארד, פלאזה סנטרס, התעשייה האווירית, איי די בי, נצבא, מפעלי מגנזיום ים המלח מקבוצת כיל, קבוצת סבן, אמפא מליבו, ברנמילר אנרגיה, גלעם, פאנדר קרנות נאמנות, מעיין ונצ'רס, גפן ביומד, ביוקנסל, בנק מרכנתיל, ועוד.

לסלע התמחות ספציפית בתחום של הגבלים עסקיים, הפעלת כח שוק, ומחירים מופרזים, וכתיבת חוות דעת לבית משפט העוסקות בשאלת המחיר המופרז. בין השאר, כתב חוות דעת מומחה כלכלי אשר צורפו לתביעות ייצוגיות בתחום המחיר המופרז כנגד קוקה-קולה, שטראוס, אסם ויוניליבר. מלבד חוות הדעת שהוגשו, ניסיונו של סלע כולל בדיקה כללית של שאלת המחיר המופרז בעשרות מקרים.