

# Welcome to the Club

**האם כל הפליית מחיר היא פסולה? האם מועדון רשאי לקבוע מחירים שונים לנשים ולגברים? וכיצד נכנסת**

**לכאן שאלת השוק הדו-צידית? / עו"ד אייל שגיא, עו"ד אריאלה אבולוב**

הפליה על רקע מין ועל רקע הורות.

## הפליה במחיר

מבחינה כלכלית, הפליה במחיר מאפיינת מצבים של "שוק דו-צידית": שוק שבו אופי "המוצר" מחייב שימוש במי קביל על ידי שני צרכנים לפחות, כגון שיחת טלפון. הדרך הנכונה לפעול בשוק דו-צידית היא סוגייה כלכלית סבוכה ומורכבת, שהמועדון במקרה הנדון ניסה לכאורה לפתור על ידי גביית מחירים שונים. גביית מחיר שונה היא פרקטיקה מקובלת בשוק דו-צידית; בשיחת טלפון, לדוגמה, הצד המתקשר משלם בעוד המשיב אינו משלם.

אנו סבורים, כי מסקנה לפיה הפליה במחיר היא לעולם אסורה, תהיה תוצאה קשה מדי, בייחוד עבור אוכלוסיית הלהן הכנסה פנויה פחותה. המבחן, לדעתנו, צריך להיות דו-שלבי. ראשית, יש לשאול האם יש סיבה כלכלית להפליה. כך, אם הסיבה למתן ההנחה לנשים במועדון היא שנאת גברים, אזי ברור שזוהי הפליה פסולה.

לעומת זאת, אם יש סיבה כלכלית להפליה (מועדון יוכל למשל לטעון שהוא מתמודד עם הצורך למשוך נשים, שכנראה נוטות לצאת פחות למועדונים, כדי שיוכל להמשיך ולפעול), יש להמשיך ולבחון את עוצמת הפגיעה בכבוד של הקבוצה הנפגעת.

החלת מבחן זה, לפחות בחלק מהדוגמאות שתוארו לעיל, צריכה להוביל לדעתנו למסקנה שעל אף שהמילה "הפליה" מעוררת קונוטציה שלילית, לא כל הפליה היא הפליה פסולה. אחרת, התביעה הבאה תהיה נגד בעלי המלונות, או נגד מועדונים אשר קובעים גיל כניסה מינימלי שונה לגברים לעומת נשים. ///



לאחרונה הוגשה תביעה ייצוגית גית בסך 16.4 מיליון שקל נגד מועדון "הפורום" בבאר שבע, בטענה שבמקום מתבצעת הפליית מחיר פסולה של גברים על רקע מינם. התובעים טוענים שהאפליה מתבטאת בכך הגברים נדרשים לשלם 60 שקל בכניסה למועדון, בעוד הנשים נדרשות לשלם 40 שקל בלבד.

המקרה עליו נסובה התביעה בעניין "הפורום" הוא דוגמא לתופעה מוכרת של הפליית מחיר. לעיתים זוהי הפליה גלויה, כמו במקרה "הפורום". לעיתים היא סמויה, כמו למשל בהצעות של חברות ביטוח לפוליסות במחיר מופחת לנשים נהגות לעומת גברים נהגים.

## הפליה סמויה

לעיתים ההפליה כה סמויה, עד שכמעט קשה להבחין בה, כך למשל: פרקטיקה ידועה, במסגרתה בתי מלון רבים מציעים מבצע מסוג שני מבוגרים + שני ילדים חינם בחדר. המשמעות היא שזוג שבא ללא ילדים משלם מחיר זהה לזה שמשלם זוג שמגיע עם שני ילדים. במילים אחרות, הזוג שמגיע ללא ילדים מסבסד את הזוג שמגיע עם ילדים,

שהרי אין ספק, כי הזוג עם הילדים מקבל יותר ממה שמקבל הזוג ללא ילדים.

המשותף לכל הדוגמאות הללו הוא קיומה של תופעה כלכלית המכונה "הפליית מחיר", שנועדה לעודד קבוצות מסוימות באוכלוסייה לצרוך מוצר

או שירות מסוים, בין משום שיש להם (ככלל) פחות הכנסה פנויה ובין שהם נוטים פחות לצרוך את המוצר צר או השירות המסוימים. מבחינה כלכלית ידוע, כי הפליית מחיר מסוג כזה יכולים להיות יתרונות גדולים, בייחוד לקבוצות חלשות כלכלית.

מתבקשת השאלה האם חוק איסור הפליה במוצרים, שירותים וכניסה למקומות בידור ולמקומות ציבוריים משנת 2000 (עליו מבסס התובע בעניין "הפורום" את תביעתו) אוסר את כל הדוגמאות להפליה במחיר שתוארו לעיל. על פי לשון החוק, כל הדוגמאות נכללות בו – שכן החוק אוסר, בין היתר,

**עו"ד אייל שגיא, שותף במשרד רון גזית, רוטנברג ושות', עוסק בהגבלים עסקיים ובמשפט כלכלי; עו"ד אריאלה אבולוב עוסקת בתביעות ייצוגיות**