

דברים בשם אומרם



אביתר דותן
מזכ"ל התאחדות מגדלי הבקר

לאנשי הענף שלומות,

בדיוק בגיליון חג זה החלטתי כהוקרה ולזכרו של פרופסור יקיר פלסנר שהלך לעולמו לפני כ-4 שנים ולהביא מאמר אותו הוא כתב בשנת 2011. מיותר לציין, שהמאמר זכה לתגובות רבות שהנושא: "יבוא חלב? לא כל כך מהר". מתברר כי מה שכתב פרופ' פלסנר ז"ל לפני 4 שנים, נכון גם היום במציאות הישראלית. בחרתי להביא קטעים ממאמרו הארוך המספרים את סיפור ענף החלב במילותיו של פלסנר, מי שהיה משנה לנגיד בנק ישראל ושימש כיועץ לבנק העולמי, לשר האוצר, למשרד הביטחון; פרופסור ומנהל המחלקה לכלכלה חקלאית בפקולטה לחקלאות, מזון וסביבה של האוניברסיטה העברית ברחובות. את המאמר השלם ניתן למצוא:

<http://213.57.127.111/~info/daf/archive/1970/yakir.pdf>
ראוי לציין כי הכתבה פורסמה על דעתו של פרופ' פלסנר ולא קיבל עבודה כל תמורה •

בהזדמנות זו אבקש לאחל לכל הפתני וחקלאי ישראל,
שנת ברכה, שלום, גשמים לרוב ותנובה לרוב.

יבוא, הופכת ההשקעה למסוכנת יותר. הדברים מוכרים מענף הבנייה למגורים; בכל מקום שבו הופעל פיקוח על שכר דירה, דוגמת חוק הגנת הדייר, פסקה הבנייה להשכרה ולא שבה עוד, גם לאחר שבוטל הפיקוח. הדברים שלהלן מיועדים, אפוא, להביא לכך שמקבלי ההחלטות ינהגו בזהירות הראויה לפני שיחליטו על פתיחת שוק החלב ליבוא מתחרה

גבינת הקוטג' כקוריוז

מעולם לא חשבה גבינת הקוטג' שהיא תצליח לגרום למרד הצרכנים הראשון בהיסטוריה של ישראל. לא סתם מרד, אלא מרד מוצלח; סדרנית מטעם "תנובה" בסופרמרקט שבו קונה כותב שורות אלה, דיווחה לי על ירידה של שני שלישים במכירות הקוטג'. המרד האמור גרם לעליהם עיתונאי ופוליטי שמרכיב חשוב בו הוא הקריאה לגרום ליותר תחרות בענף החלב ע"י התרת יבוא אבקת חלב. בדברים שלהלן ייבחן נושא היבוא מהיבטים שונים. אבל תחילה כדאי אולי לציין למען האירוניה, שעל גבינת הקוטג' יבוא כזה לא ישפיע כלל. זאת, משום שגבינות

הדברים המובאים להלן נכתבים בעקבות הסערה שהתחוללה לאחרונה סביב מחירו של גביע גבינת קוטג'. כפי שקורה לעיתים קרובות במקומותינו, שוחררו בהינף לשון הצהרות על הצורך לפתוח את שוק החלב ומוצריו לתחרות, ע"י התרת יבוא. זאת, ללא כל בדיקה יסודית של התנאים המיוחדים מאד המאפיינים את משק החלב. אין הדברים שלהלן מכוונים לשלול כל אפשרות של יבוא. אבל הם מבהירים היטב שכל יבוא כזה, אם יתקיים, יצטרך להיות מוגבל באמצעות אסדרה, ובכל מקרה ספק גדול אם הוא אכן יצליח לייצר תנאי תחרות בענף. לשון אחר, התרת יבוא ספק אם תביא תועלת משמעותית לצרכן, אבל לענף הרפת היא בוודאי תגרום נזק. המסקנה היא שאין להתיר יבוא בטרם ייעשה ניתוח עלות-תועלת מקיף. מסקנה זו נכונה במיוחד במקרה דנן, שכן אם יותר יבוא, לא ניתן יהיה להזיז את הגלגל אחורה. זאת, משום שמי שייצא מענף הרפת לא ישוב אליו. ההשקעות בענף הן ניכרות מאד. ההגנה על הענף תורמת להקטנת הסיכון הכרוך בהשקעות כאלה. אך משנפרצה פעם ההגנה, ע"י התרת

רכות לא-מלוחות העשויות מאבקת חלב משוחזרת פשוט אינן טעימות – יש להן טעם לוואי מריר, וההיתכנות ליבוא גבינת קוטג' טרייה, נמוכה מאד (טעם צרכנים, כשרות, משך חיי מדף ועלויות הובלה). ועתה, לבחינה רצינית של שאלת היבוא, ומידת השפעתו על רווחת הצרכן.

בכמה תשפיע הוזלת החלב ומוצרו על רווחת הצרכן?

סל הצריכה הוא הסל המשמש בסיס לאומדן מדד המחירים לצרכן. הוא מורכב מכל קבוצות המוצרים והשירותים שצורך הישראלי, ולכל אחת מן הקבוצות האמורות ניתן משקל בסל. ברבע הראשון של 2011 היה משקלם של החלב ומוצרו, כולל גלידה, בסל הצרכן הממוצע, 2.3%. חלב השתייה לבדו היווה 0.5% מן הסל, ואילו לבן, יוגורט ומעדני חלב היוו 0.6% מן הסל. אם נניח אפילו שאת כל המוצרים, למעט חלב שתייה, ניתן לייצר מאבקת חלב (חלב שתייה מאבקת חלב ממש לא טעים – טעמו נשאר חרוט בזיכרוני מימי הצנע של שנות החמישים). יתר על-כן; ייצור חלב שתייה מאבקה הוא בניגוד לתקן הישראלי (כי אז מדובר במוצרים שמשקלם בסל הצרכן מסתכם ב-1.8%. אפילו נניח שיבוא אבקת החלב יגרום להוזלה של 20% במוצרים הללו – ולהלן נראה שהנחה כזו קרובה לחלום באספמיה – כי אז מדובר בחיסכון שכל כולו 0.36% מכלל הוצאות הצריכה. כלומר, הצרכן הממוצע בקושי ירגיש בהבדל. ואגב, משקל מוצרי החלב בסל יורד לאורך זמן; ברבע הראשון של 2009 היה משקלם 2.5%. אנו רגישים, בצדק, לאותם הצרכנים שגורלם שפר פחות משל אחרים. אז כדי להסיר ספק, גם בסל הצריכה של החמישון התחתון, מהווים החלב ומוצרו רק 3% ממנו. כלומר, ההוזלה כאן יהיה אפקט יותר גדול, אבל לא הרבה יותר גדול. וכאמור, כפי שנראה להלן, הנחת הוזלה של 20% רחוקה מלהיות ריאלית.

מצב התחרות בענף החלב ומוצרו

כדי לבחון את שאלת התחרות בענף החלב, יש לטפל בשלושה הרבדים המאפיינים אותו; הרפת המייצרת את החלב הגולמי, המחלבות המפיקות מן החלב הגולמי את המוצרים הנמכרים

לצרכן, והמערכת הקמעונאית שמתווכת בין המחלבות לבין הצרכנים:

א. רפת החלב: הסדרת ייצור החלב הגולמי תיעשה בקרוב באמצעות חוק תכנון משק החלב, שהתקבל בכנסת באפריל האחרון. בדברי ההסבר להצעת החוק נאמר שהוא נועד, בין היתר, ליעיל את ייצור החלב. אלא שבניגוד להצהרה הזו, החוק דווקא מונע מענף הרפת להגיע למירב היעילות שהוא מסוגל לה. זאת, מאחר שהוא קובע משטר של מכסות המאפשר לרפתנים פחות יעילים להמשיך ולייצר חלב, ומונע מן הרפתנים היותר יעילים להרחיב את פעילותם. לכן יש חשיבות רבה מאד כאשר שוקלים אפשרות ליבוא מתחרה, שכן חוק החלב מקשה על ענף הרפת להתחרות ביבוא – כאשר היעילות נמוכה מזו האפשרית, התחרות יותר קשה מזו האפשרית. לשון אחרת, מדיניות המונעת התייעלות הענף ובו בזמן מתירה יבוא, היא עצמה אינה יעילה מנקודת ראות כלכלית.

ב. המחלבות על-פי חוק ההגבלים העסקיים, תנובה היא מונופול דו-צדדי; היא שולטת בלמעלה מ-50% הן בשוק רוכשי החלב הגולמי והן בשוק החלב ומוצרו. הווי אומר, בשוק הזה תחרות כלל אינה אפשרית במצב הנוכחי. הנקודה החשובה לענייננו היא שספק גדול מאד הוא, אם יבוא אבקת חלב ישנה באופן מהותי את המצב הזה. זאת, מפני שתהליך ייצור מוצרי החלב הוא עתיר הון, ואין לצפות שיצרנים חדשים יכנסו לענף המחלבות. ההשקעות הדרושות הן כאלה, שהסיכון הכרוך בהן בשוק קטן כמו שלנו, מהווה הרתעה ניכרת. שונה הדבר ביחס ליבוא גבינות קשות. הגבינות הללו צורכות לצורך ייצורן 23% מסך החלב הגולמי המיוצר, ויבוא שלהן יכה באופן ניכר גם את ענף הרפת, וגם את המחלבות. לצורך היבוא של גבינות כאלה לא דרושה מחלבה, ולכן אפשר להעריך שיכנסו לשוק יבואנים שיתחרו במחלבות הקיימות. עם זאת, כפי שנראה להלן, הפתרון הפשוט לכאורה הזה מעורר שאלות קשות.

ג. רשתות השיווק בעיית השליטה של רשתות השיווק בשוק הקמעונאי ידועה כבר מזמן. נכון הוא, שיש מקומות שבהם מתקיימת תחרות לא מבוטלת בין הרשתות. אבל מנגד, יש גם אזורים שבהם אין תחרות אמיתית כזו. אין לנו כאן זרז תחרות דוגמת הרשת הענקית והזולה וולמארט בארה"ב, שנכנסה גם

למדינות אחרות. כפי שנראה להלן אין צורך לנחש כמה תחרות יש באמת; גבינת הקוטג' מהווה מבחן מאיר עיניים בעניין זה. המסקנה העולה מן התיאור הזה היא שהעדר יחסי של תחרות מאפיינ את כל רבדי ענף החלב. ואז עולה מאליה השאלה; האם יבוא חלב מסוגל להתמודד עם העדר התחרות בכל הרבדים הללו? עוד נשוב לכך בהרחבה.

מבחן הקוטג' למידת התחרות בענף החלב

דרך בדוקה לבחון את מידת התחרות בענף החלב על רבדיו היא לבחון את מבנה העלויות של מוצר – במקרה דנן נבחרה גבינת הקוטג' מסיבות ברורות – ולא פחות חשוב, את התפתחות המבנה הזה לאורך זמן נקל לראות, שהתרומה הגדולה ביותר למחיר גביע הקוטג' נובעת מן המחלבה; בספטמבר 2005 תרמה המחלבה כ-44% למחיר הגבינה, ובמאי 2011 היוותה תרומתה למחיר 41%. יותר משמעותית היא בחינת תרומתם של הרבדים השונים לעליית המחיר בין שתי נקודות הזמן. שני ממצאים חשובים עולים מהסתכלות זו: הראשון הוא שהשינוי הגדול ביותר בתרומה למחיר חל בשלב הקמעונאי. השינוי בתרומה בשלב הזה גדול ביותר מפי חמישה מהשינוי בתרומה ברמת הרפת, ובקרוב לפי ארבעה מהשינוי בתרומה ברמת המחלבה. השני הוא התרומות לשינוי במחיר; גם המחלבה וגם הקמעונאי, תרמו בערך פי שנים מתרומת הרפת לעליה במחיר. מכאן עולה ביתר שאת השאלה, האם פתיחת שוק החלב ליבוא תוכל לגרום ליתר תחרות.

באילו מוצרים ניתן להחליף חלב מקומי, ובאילו כדאי לעשות זאת?

מבין המוצרים שמקורם בחלב גולמי, לא ניתן לייצר את חלב השתייה, את הגבינות הרכות הלא-מלוחות ואת היוגורטים למיניהם, מאבקת חלב. הסיבה היא שטעמם של המוצרים הללו, כשהם מיוצרים מאבקת חלב, נחות לעומת אלה המיוצרים מחלב טרי. משקלם של אלה בשוק החלב ומוצרו הוא לפחות 40%. כאמור לעיל, גבינות קשות אפשר לייבא ללא קושי (מאז כתיבת שורות אלה, נפתח שוק יבוא גבינות קשות) אשר למוצרים

והן אלה שייצרו את המוצרים הניגרים. הטעם לכך הוא פשוט ביותר; מחלבות הן מפעלים עתירי הון. ההשקעות הדרושות כדי להקים מחלבה הן כאלה שאין זים שיעלה בדעתו להקים מחלבה בשביל לייצר אך ורק את מקטע המוצרים האמור. הסיכון פשוט גדול מדי. אם הניתוח הזה נכון, כי אז המשמעות היא שיבוא חומרי גלם כדי לייצר מוצרים ניגרים, לא ישפיע כלל על התחרות. הדבר הטוב ביותר שיכול לקרות הוא שהמחלבות יתחלקו בהזלה של תשומות הייצור, אם תהיה כזו, עם הצרכנים. אבל אם זה יקרה, זה לא יהיה בשל התעצמות התחרות.

סיכום

דומה, שהדברים המובאים כאן די בהם כדי להבהיר היטב, שכל דיון באפשרות של יבוא מתחרה בענף החלב, צריך להביא בחשבון מגוון של שיקולים הקשורים באופי פעילותו של הענף, ובחסמים לתחרות הקיימים בכל רבדיו.

חומר למחשבה,
שלכם,
אביתר דותן

הניגרים שאותם ניתן לייצר מאבקת חלב משוחזרת (דהיינו, יש לייבא את אבקת החלב ואת השומן, ולשחזר אותם לחלב), הרי הם כוללים את משקאות החלב למיניהם כגון שוקו ואת המעדנים (כגון דני). במוצרים הללו יש תוספים, כגון קקאו וסוכר, המאפילים על הטעם הנחות הבא לידי ביטוי בחלב שתייה. אלא שכאן, כדאיות היבוא מוטלת בספק. יש סיבה טובה לצפות, שאם ענף הרפת ישוחרר מכבליו, כך שיצרני החלב היעילים ביותר יהיו אלה שיפיקו את החלב הגולמי, כי אז כדאיות היבוא תצטמצם עד כדי חוסר חשיבות, או אף תיעלם לגמרי.

האם ייצור מוצרים ניגרים מחומרי גלם מיובאים יגביר תחרות?

לעלייה במחיר הקוטג' גדולה בהרבה מתרומת הרפתנים לעלייה הזו. אלא שבכך לא די. כדי להשלים את התשובה, יש לשאול מי יהיו היבואנים ואיך ייוצרו המוצרים הניגרים מן החומרים המיובאים. אין צורך בדמיון רב כדי להשיב על כך; המחלבות הקיימות הן אלה שייבאו את אבקת החלב והחמאה



ברכות

לתנובה מבורכת לתמורה נאותה
לשלווה בעבודה ובסביבתה
וכמובן שלום על ישראל
מכל העוסקים בהוצאה לאור
של משק הבקר והחלב
מגזין מקצועי של התאחדות מגדלי הבקר

משק הבקר
והחלב
המגזין המקצועי של התאחדות מגדלי הבקר בישראל