

# הונאה על הצלחת: המנגנון הנסתר מאחורי שוק הפירות והירקות בישראל

## ניתוח מערכתי של הכשלים, האינטרסים והכוחות הנסתרים מאחורי מחירי הירקות והפירות

### מבוא: תעלומת המחיר הגבוה

כולנו מרגישים את זה בכיס. האינסטינקט מאשים את הרשתות ב"חמדנות", אך זוהי אמת חלקית ומטעה. מציאות המחירים בישראל הפכה לבלתי נסבלת: מחירי הפירות והירקות זינקו בעשור האחרון (2015-2025) ריאלית בכ-30%-40% – עלייה דרמטית המדגישה בעיה עמוקה. הפער מול העולם המפותח עצום, כאשר מחירי המזון בישראל גבוהים כיום בכ-37% עד 52% מממוצע ה-OECD.

הבעיה אינה נקודתית, אלא מערכתית: ארכיטקטורה כלכלית מעוותת, שנבנתה במשך עשורים ופועלת לטובת החזקים ביותר. דוח זה יחשוף את המנגנון, שלב אחר שלב.

### השוק במספרים:

- ערך התפוקה החקלאית השנתית (2023): 37.7 מיליארד ₪.
- היקף השוק הקמעונאי לצרכן: כ-20 מיליארד ₪.
- שיעור דבזות תוצרת: הערכות נעות בין 20% ל-46% לאורך כל שרשרת האספקה.

## פרק 1: פערי התיווך והמדיניות – המציאות הכואבת מאחורי המיתוס

**1.1 נתונים חדשים חושפים: מי באמת מרוויח? נרטיבים מטעים, דוגמת דו"ח ועדת קדמי בעבר,** טענו כי חלק הארי מהמחיר הסופי מגיע לחקלאי. נתון זה הסיט את הדיון מהבעיה האמיתית. הבעיה אינה רק פער התיווך, אלא מחיר הבסיס הגבוה באופן מלאכותי שממנו נהנים בעיקר המגדלים הגדולים, בעוד החקלאי הקטן והבינוני כמעט ואינו מרוויח. מחקרים עדכניים מציגים תמונה מדויקת יותר: חלקו של החקלאי במחיר הסופי נע בממוצע סביב 25% עד 40% בלבד. המשמעות היא שהמתווכים בשרשרת – ובראשם רשתות השיווק שפועלות כסיטונאי-על – לוכדים פערי רווח עצומים של 100% עד 150% על חשבון החקלאי והצרכן.

**1.2 פרדוקס הרפורמה החקלאית: איך הורדת מכסים הובילה לעליית מחירים?** אחד הכשלים החמורים ביותר נחשף בניסיון הממשלה להוריד מחירים באמצעות הפחתת מכסים על יבוא (רפורמה שהחלה ב-2021). הנתונים מראים שהיבוא אכן גדל (למשל, עלייה של 13% ביבוא פירות ב-2024), אך באופן פרדוקסלי – גם המחירים לצרכן עלו. הדבר מוכיח כי המתווכים והיבואנים הגדולים פשוט "בלעו" את ההנחה מהמכס, הגדילו את שולי הרווח שלהם, ולא גלגלו את ההטבה לצרכנים. אך הסיפור מורכב יותר: הקפאת הרפורמה ב-2023-2024 בעקבות מלחמת "חרבות ברזל" הובילה לזינוק נוסף של 16% במחירים. העלייה הזו הדגישה את תלות השוק בגורמים חיצוניים, ונבעה לא רק מהקפאת הרפורמה, אלא גם ממחסור חמור בעובדים, עלויות אנרגיה גבוהות ואירועי מזג אוויר.

קיצוניים. בהיעדר תחרות אמיתית, לא היה למתווכים כל תמריץ להוריד מחירים, והם פשוט הגדילו רווחים.

**1.3. עלייתם של "הסיטונאים החדשים": עלותה של חוסר יעילות** כאשר רשתות השיווק טוענות שהרווח הנקי המוצהר שלהן נמוך (3%-5%), הן צודקות טכנית אך מטעות מהותית. הסיבה לכך היא שהן הפכו לסיטונאי של עצמן. המרכז הלוגיסטי (מרלו"ג) של הרשת הוא חטיבה סיטונאית שמוסיפה למחיר את כל עלויות התפעול האדירות שלה (שינוע, קירור, מיון), ובמיוחד את **עלות הבזבז והפחת, המוערכים בין 20% ל-46% מהתוצרת הכוללת**. רק אז המרלו"ג "מוכר" את הסחורה לחנויות הרשת. המרלו"גים יכולים להרשות לעצמם לפעול בחוסר יעילות ולייצר בזבז אדיר מכיוון שאין להם תחרות. בהיעדרו של שוק סיטונאי מתפקד, הם יכולים לגלגל 100% מעלות חוסר היעילות שלהם ישירות לצרכן.

**1.4. ישראל מול העולם: תמיכה מעוותת וגורמים ייחודיים** הבעיות המבניות בישראל בולטות עוד יותר בהשוואה בינלאומית. בעוד שמחירי התוצרת הטרייה בישראל זינקו, במדינות רבות באיחוד האירופי המחירים נותרו יציבים ואף ירדו. ההבדל נובע ממדיניות תמיכה שונה מהותית:

- **בישראל:** קרוב ל-90% מהתמיכה בחקלאים היא "תמיכה במחיר" (כלומר, מכסים גבוהים המגנים מייבוא ומנפחים את המחיר לצרכן).
- **במדינות ה-OECD:** הממוצע עומד על 23% בלבד. רוב המדינות המפותחות עברו לתמיכה ישירה בחקלאים (סובסידיות), מה שמאפשר מחירים נמוכים יותר לצרכן מבלי לפגוע בחקלאי. לצד זאת, יש להכיר בגורמים ייחודיים המייקרים את החקלאות בישראל, כמו עלויות מים וקרקע גבוהות, והשפעות ביטחוניות ישירות על הייצור מאז אוקטובר 2023.

**1.5. גורמים חיצוניים נוספים: מלחמה, עובדים ומשברים גלובליים** לא ניתן לנתח את יוקר המחיה בישראל במנותק מהמציאות. מלחמת "חרבות ברזל" גרמה למחסור חמור בעובדים זרים (ירידה של עד 50% בחלק מהענפים), העלתה דרמטית את עלויות השינוע, ופגעה ישירות בשטחי חקלאות נרחבים בצפון ובדרום. בנוסף, משבר האקלים (בצורות, שיטפונות) ומשברים גלובליים (כמו עליית מחירי הדשנים בעקבות המלחמה באוקראינה) תורמים להערכות של כ-20%-30% מעליית המחירים האחרונה.

## פרק 2: שרשרת הכשלים של השוק

יוקר המחיה אינו תוצאה של גורמים נפרדים, אלא של תגובת שרשרת הרסנית, שבה כל כשל נובע מהקודם לו ומאפשר את קיומו של הבא אחריו.

**2.1. הכשל התשתיתי (החטא הקדמון): היעדר שוק סיטונאי מרכזי.** מאז 2006, ישראל פועלת ללא שוק סיטונאי מודרני. הזנחה ממשלתית זו היא שורש כל רע, שיצרה ואקום אליו נשאבו כל שאר הכשלים. בהיעדר שוק כזה, אין "גילוי מחירים" שקוף, אין תחרות על סחורת החקלאי, והבזבז הופך לחלק מובנה במודל העסקי.

**2.2. הכשל המבני (התוצאה הישירה): כוח ריכוזי לא שווה.** הוואקום שנוצר מהיעדר השוק העביר את כל הכוח הסיטונאי לידי המרלו"גים של רשתות השיווק. כוח זה מתעצם לאור הריכוזיות הקיצונית

בשוק הקמעונאי (5 רשתות שולטות בכ-67% מהשוק, ו-3 ספקים גדולים שולטים בלמעלה מ-85% מהמכירות ב-20 קטגוריות מזון מרכזיות). הן הפכו לסיטונאי-על פרטי, המכתיב את כללי המשחק. חקלאי קטן ובודד עומד לבדו מול קניין חזק שמכתיב לו תנאים דורסניים כמו מכירה בקונסיגנציה (תשלום רק על מה שנמכר בפועל).

**2.3. הכשל הרגולטורי: קרטל בחסות המדינה.** סעיף 3(4) בחוק התחרות מעניק פטור לחקלאות מאיסור על תיאום מחירים. בסביבה נטולת התחרות שנוצרה, הפטור הזה מנוצל על ידי **מועצת הצמחים** – גוף סטטוטורי שאמור לייצג את כלל בעלי העניין, אך בפועל, כפי שחושף דוח מבקר המדינה, פועל כלובי רב עוצמה של המגדלים הגדולים. כאן נחשף **"חוק ה-20/80"** במלוא עוצמתו: כ-20% מהמגדלים (התאגידים הגדולים) מייצרים כ-80% מהתוצרת. קבוצת מיעוט חזקה זו משתמשת במועצה כדי להגביל היצע ולקבוע מחיר בסיס גבוה לכולם. המועצה מפרסמת באופן קבוע מחירונים סיטונאיים מנופחים – **הגבוהים בכ-32% בממוצע ממחירי משרד החקלאות** – ובכך נותנת "חותמת כשרות" רשמית למחיר הבסיס המלאכותי.

**2.4. הכשל בצד הצרכן (אשליית השקיפות):** הממשלה ניסתה לטפל בבעיה באמצעות כלים טכנולוגיים של "שקיפות מחירים", אך זהו כישלון מהדהד נוסף. הוקמו מאגרי מידע ואפליקציות להשוואת מחירים, אך בפועל, כפי שחושף דוח מבקר המדינה, הציבור כמעט ואינו משתמש בהם. באופן אירוני, מי שכן משתמש בכלים אלו הם הרשתות והספקים הגדולים, המקבלים תמונת מצב מדויקת על מחירי מתחריהם בזמן אמת. כך, כלי שנועד לעודד תחרות הפך בפועל לכלי המקל על שמירת רמות מחירים גבוהות ואחידות.

### פרק 3: מאזן הכוחות – מנצחים, מפסידים ונקודות מבט

התמונה המתקבלת אינה של "רעים" ו"טובים", אלא של מערכת עם תמריצים מעוותים שמייצרת מנצחים ומפסידים ברורים.

השחקן	סטטוס	הסיבה הטכנית	נקודת מבט מאוזנת
מגדלים גדולים (תאגידים, קיבוצים)	✓ מנצחים ראשיים	מרוויחים מהפער בין מחיר מכירה מלאכותי-גבוה לעלויות ייצור נמוכות (יתרון לגודל), בזכות הכשל הרגולטורי (חוק ה-20/80).	רואים עצמם כמגנים על הייצור המקומי וביטחון המזון.
חקלאי קטן/בינוני	✗ מפסיד	מוכר במחיר גבוה אך עם עלויות גבוהות. שולי הרווח אפסיים והוא סופג את כל הסיכון (קונסיגנציה, דחיית סחורה).	נאבק על הישרדות וזקוק לתמיכה ישירה כדי להתקיים.

השחקן	סטטוס	הסיבה הטכנית	נקודת מבט מאוזנת
רשתות שיווק	⚠️ מרוויח-מפסיד	מרוויחות מפערי תיווך עצומים ומכוחן כקניין ריכוזי, אך סופגות עלויות תפעול ובזבז אדירות (20%-46%).	טוענות לרווח נקי נמוך (3-5%) ולתחרות קשה מול רשתות אחרות, אך מגלגלות 100% מעלות חוסר היעילות שלהן לצרכן.
הצרכן	❌ מפסיד ראשי	משלם את המחיר הסופי, המגלם בתוכו את כל כשלי המערכת: מחיר הבסיס הגבוה, פערי התיווך, חוסר היעילות, הבזבז והיעדר התחרות.	דורש שקיפות, תחרות הוגנת ומחירים ברי-השגה.
ממשלה	⚠️ אחראית-מתקנת	אחראית לכשלים רגולטוריים ותשתיתיים, אך גם מקדמת רפורמות.	מתמודדת עם האתגר המורכב של איזון בין צורכי החקלאות, הכלכלה והצרכנים.

## פרק 4: מסע העגבנייה 2.0 – כך המחיר מתנפח

1. **מחיר בסיס מלאכותי:** המסע מתחיל עוד לפני שהעגבנייה נקטפה. מועצת הצמחים, הנשלטת על ידי ה-20% הגדולים, מפרסמת מחיר סיטונאי מומלץ וגבוה. זהו האות שפותח את מרוץ המחירים. כאן נוצר הרווח הגדול של התאגידים החקלאיים.
2. **פערי התיווך וחוסר היעילות:** הרשת קונה במחיר הגבוה. המרלוג"ג שלה מוסיף למחיר את עלויות התפעול, וחשוב מכל – את עלות הפחת והבזבז (במקרה של עגבנייה, הפחת המצטבר יכול להגיע לכ-46%). בהיעדר שוק סיטונאי, עלות זו מגולגלת למחיר.
3. **הסיכון נופל על החלש:** הרשת מנכיבה לחקלאי הקטן תנאים כמו "קונסיגנציה", בהם כל הסיכון של אי-מכירה או פחת בחנות נופל על החקלאי.
4. **עלויות חיצוניות מתווספות:** על כל אלו מתווספות העלויות הנובעות מהמלחמה (מחסור בעובדים, שינוע יקר) ומהמשברים הגלובליים.
5. **המחיר הסופי בחנות:** החנות מוסיפה את עלויות התפעול שלה ואת המרווח הקמעונאי הסופי. התוצאה: המחיר הגבוה שאנו משלמים.

## פרק 5: הפתרון – מהפכה מערכתית

פתרונות קוסמטיים לא יועילו. נדרש טיפול שורש משולב שיפרק את מוקדי הכוח ויבנה את השוק מחדש על יסודות של תחרות, שקיפות והוגנות, תוך בניית חוסן למשברים.

1. **הקמה מיידית של שוק סיטונאי לאומי:** זהו הפתרון התשתיתי החשוב ביותר. שוק מודרני ייצור שקיפות מחירים, יאפשר תחרות, יקטין דרמטית את הבזבז ויאזן את הכוח בין החקלאים לקניינים.
2. **ביטול הפטור לחקלאות בחוק התחרות ושינוי מודל התמיכה:** יש להחיל על ענף החקלאות את אותם כללי משחק החלים על כל המשק, לאסור תיאום מחירים, ולעבור לתמיכה ישירה בחקלאים (מודל OECD), תוך הבטחת רשת ביטחון לחקלאות המקומית.
3. **רגולציה על יחסי סחר הוגנים:** לאסור בחוק פרקטיקות דורסניות כמו קונסיגנציה, לחייב תנאי תשלום מהירים והוגנים, ולהגביל את יכולתן של הרשתות לפסול סחורה באופן שרירותי.
4. **שקיפות נתונים מלאה לציבור:** הקמת מאגר נתונים ממשלתי פתוח שיציג בזמן אמת את מחירי הפירות והירקות ופערי התיווך בכל חוליות השרשרת, מהשדה ועד למדף.
5. **טיפול בגורמים חיצוניים:** הגדלה מבוקרת של מכסות עובדים זרים, מתן תמריצים להשקעה בטכנולוגיות חקלאיות (אגרוטק) להפחתת בזבז (חיסכון פוטנציאלי של 20%-30%) והתמודדות עם שינויי אקלים.