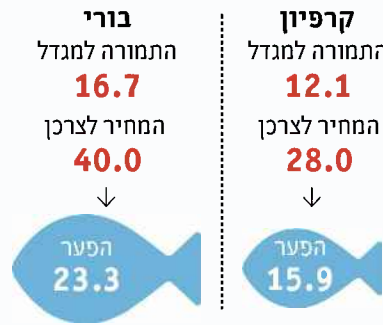


26.12x25.69	1	עמוד 10	הארץ - the marker	06/03/2016	52187808-9
רגון מגדלי הדגים יוסי יעיש - מזכיר ארגון מגדלי דגים - 43221					

הפער בין המחיר שמקבל המגדל על הדג לבין מחיר המכירה לצרכן, בשקלים לק"ג

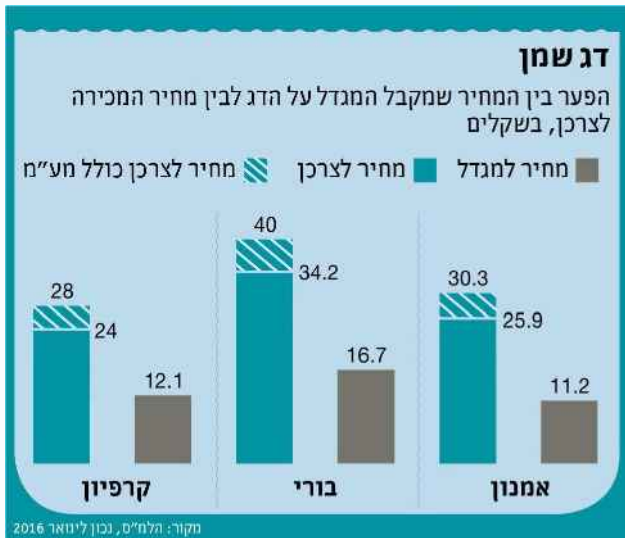


## מגדלי הדגים נגד פתיחת השוק ליבוא: המחירים הגבוהים נובעים מרווחיהן של רשתות המזון

אורה קורן 10

# מגדלי הדגים מתנגדים להקלת היבוא: המהלך לא יוריד את המחירים

המגדלים טוענים כי הורדת המכס על יבוא דגים קפואים לא תשפיע על הצרכן, משום שהמחירים הגבוהים נובעים מהרווחים של רשתות המזון



לטענתם, ללא פיקוח מתאים ובמחירי היצוא. על פי נתוני משרד החקלאות, ייצור דגי הבריכה בישראל מסתכם ב-17 אלף טונה דגים טריים – כ-5,000 טונה נוספים מגיעים מדיג וחקלאות ימית, ו-60 אלף טונה דגים ופילה דגים מיובאים בכל שנה, לרוב כמוצר קפוא. ההוצאה השנתית הממוצעת על מוצרי דגים למשק בית היא 972 שקל בשנה, וההוצאה הממוצעת לנפש היא כ-285 שקל בשנה, שמהווה 3.6% מסך ההוצאה על מוצרי מזון.

בארגון מגדלי הדגים הוסיפו כי המגדלים מברכים על כל צעד להורדת יוקר המחיה, אך מציעים שיתבצע בהדרגה, תוך מתן תקופת הסתגלות ולאחר גיבוש הסדר מפורט, ארוך טווח ומלא של התוכנית הנדרשת לסבסוד ישרי לחקלאים. זו, לדבריהם, צריכה לכלול תמיכה ישירה במגדלים בגין פגיעה כתוצאה מירידת מחירים, השקעות במו"פ ביולוגי וטכנולוגי להבטחת עתיד הענף בטווח הקצר והארוך, עידוד צריכה של תוצרת מקומית ורגולציה שתסדיר את השוואת האיכות בין התוצרת הישראלית לדגים המיובאים, המגיעים לארץ,

או יבוא 6,000 טונה דגים במכס של 50% לחצי שנה. מגדלי הדגים טוענים כי היבוא אינו צפוי להוריד מחירים, מכיוון שמחירים הגבוהים של הדגים נובעים מרווחי הסיטונאים ורשתות השיווק. בארגון מגדלי הדגים מציינים כי שוק הדגים בישראל מורכב מ-85% דגי מיובאים ו-15% דגה מקומית. לטענתם, בשנים האחרונות השוק מוצף בפילה אמנון המיובא מסין במחירי הפסד, הדוחקים את מגדלי האמנונים ממנו.

מזכיר הארגון, יוסי יעיש, אמר כי "רוב הדגים המיובאים לישראל הם ללא מכס, ובכל זאת מחיריהם לצרכן גבוהים בעשרות אחוזים מהדגים הישראליים. היבוא במחירי הייצוא מסין לא רק שאינו מעודד תחרות – אלא למעשה מחסל לחלוטין את כושר התחרות של המגדלים הישראליים".

מבריקה שערך ארגון מגדלי הדגים, עולה כי בעבור ק"ג דגים מסוג אמנון, למשל, מקבל החקלאי מרשתות השיווק כ-12 שקל, בעוד שהמחיר הממוצע של ק"ג אמנון לצרכן בנקודת המכירה הוא כ-30 שקל – יותר מפי שניים.

"מי שבאמת רוצה להוריד את יוקר המחיה צריך לטפל בבערי התיווך האדירים וברכיזיות של רשתות השיווק – ולא בחקלאים ובמגדלים, שהם החוליה הכי חלשה בשרשרת", הוסיף יעיש.

את המכס על יבוא דגים מ-100% ל-50%, אך היא כבר שונתה בשבוע שעבר בלחץ המגדלים. עתה דנים הצדדים ביבוא 3,000 טונה דגים ללא מכס לשלושה חודשים,

האוצר והחקלאות, משה כחלון ואורי אריאל, לפתוח את השוק הישראלי ליבוא דגים קפואים במכס מופחת. ההצעה המקודמת היתה להוריד

מגדלי הדגים יפגינו הברק מול משרד ראש הממשלה בירושלים נגד החלטת שרי

אורה קורן

### פערי התיווך אורה קורן

## הורדת המכס צריכה להגיע לכיס של הצרכן

שזה מה שנדרש גם בענפי החקלאות – אולם ההורדה צריכה להתבצע תוך מתן פיצוי הולם לחקלאים. ענף דגי הבריכות קטן יחסית ומעסיק כ-350 עובדים באופן ישיר ועוד כ-1,250 בתעשייה משלימה. הבריכות משתרעות על שטח של כ-30 אלף דונם, שאינו ניתן לעיבוד חקלאי אחר, או שעלות הכשרתו לגידולים אחרים היא גבוהה. לבריכות הדגים גם יש חשיבות סביבתית. הן מושכות אליהן עופות מים וציפורים נודדות. מכיוון שמשא ומתן על פיצוי עלול להימשך חודשים ארוכים, ומכיוון ששרי האוצר והחקלאות מעוניינים להוריד מחירים כבר לקראת פסח, עומדת בפניהם שתי חלופות: פתיחת יבוא במכסות המדינות הורדת מחירים משמעותית, או פתיחת השוק ליבוא כ-50% מכס, ללא מגבלה כמותית ב-2016. כל החלטה שתתקבל צריכה להיעשות על בסיס הסכם מהיר וחמני עם המגדלים, שיקנה להם הבטחת הכנסה. הפיצוי צריך להיות גבוה מספיק כדי שמש"ר האוצר ירצה להגיע להסכם קבוע בהקדם, אך לא גבוה מדי – כדי שהמגדלים שרוצים לצמוח ירצו להגיע להסכם קבוע.

הפערים בין המחיר שמקבל החקלאי בגין דג טרי לבין המחיר שמושלם הצרכן, משקים רווחים גבוהים של כ-100% לגורמי הביניים בגון רשי תות השיווק והנויות הדגים. מכיוון שסיטונאים, יבואנים וקמעונאים יודעים לגזור קופון שמן מול הצרכן, ניתן לשער כי הורדת המכסים על יבוא דגים בכמויות מוגבלות תמשיך להעשיר בעיקר אותם – ולא תשפיע על הצרכנים.

רק לאחרונה קיבלנו תזכורת לכך, לאחר שפי"ת יחת מכסת יבוא של גבינות קשות ללא מכס ב-2015 לא חוללה הורדת מחירים בענף. תזכורת מצלצלת נוספת התקבלה בשבוע שעבר, עם השיפת TheMarker שלפיה רשת שופרסל קיי בלה הנחה במחירי מוצרי חלב מתנובה, אולם לא גילגלה אותה לציבור – וגרפה מיליוני שקלים. רק בעקבות החשיפה התחייבה הרשת להחזיר את הסכום ללקוחותיה.

מנגד, ניסיון לאומי קודם בתחום הוכיח כי זו התרופה הטובה ביותר להורדת מחירים ולשיפור היעילות ביצור. כך קרה בשנות ה-90, עם פתיחת ענפי התעשייה ליבוא כללי, ללא מכסות. נראה