

# "האקדח המעשן" של יוקר המחיייה

ד"ר טל מופקדי וד"ר רועי שלם

האם הפרשי מחירים גדולים בין מחיר המוצר בישראל לבין מחירו בחו"ל הם הוכחה שהמחיר בארץ הוא מופרז ובלתי הוגן? האם חרם צרכנים או פיקוח מחירים הם התשובה הנכונה להורדת מחירי המזון? אנו מציעים זוויות התבוננות נוספות על הנושא.

כאשר המחירים בחו"ל של מוצר ישראלי נמוכים בהרבה ממחירו בארץ, המסקנה הישירה של רובנו היא שמישהו מפקיע מחירים. חיזוק לתפיסה הזאת ניתן למצוא בהצהרות הפוליטיקאים ואף ברגולציה הנהוגה בארץ. האם אכן פערי מחירים כאלו הינם "אקדח המעשן" המעיד על כך שהחברות בישראל מפקיעות מחירים?

למעשה, על פי התיאוריה הכלכלית, הפרשי מחירים משמעותיים בין מחיר המוצר בארץ למחירו בחו"ל אינם מצביעים בהכרח על כך שהמחיר בארץ מופרז. לדוגמא, נניח כי חברה ישראלית מייצרת חטיף בעלות של 0.5 ש"ח ליחידה. בנוסף נניח כי יש לה עלויות שכירות קבועות של מיליון ש"ח בשנה. נניח עוד כי היא מוכרת בשנה בישראל 200,000 יחידות של החטיף במחיר של 5 ש"ח ובארה"ב 200,000 יחידות במחיר של 1 ש"ח. פערי המחירים במקרה זה הינם אדירים: המחיר בארץ הוא פי חמישה מהמחיר בחו"ל.

אולם, ניתוח מעמיק יותר יגלה כי בדוגמה זו הרווחים מהמוצר הינם אפס. מאחר וכך, ברור כי לא ניתן לקבוע כי מחירו "מופרז" או "לא הוגן" או שהפירמה "מפקיעה מחירים". יתרה מכך, במידה ולחברה לא הייתה אפשרות למכור את המוצר בחו"ל הרי שהייתה מפסידה 100,000 ש"ח בשנה מייצור המוצר, וסביר כי בטווח הארוך קו הייצור היה נסגר. על כן, בדוגמה זו, לא רק שהמכירה המוזלת של המוצר בחו"ל לא הזיקה לצרכן הישראלי, למעשה היא מאפשרת לחברה לשמר את פעילותה בישראל.

האם במקרה זה פיקוח מחירים היה מביא להורדת מחירים בארץ? לא! זאת מאחר ובמצב המוצא הפירמה לא הרוויחה כלל מהמוצר המדובר. למעשה, סביר יותר שהמחיר המפוקח היה נקבע במחיר גבוה עוד יותר, וזאת על מנת לאפשר לפירמה תשואה ראויה על ההון המושקע בפעילות. גם אם היה נקבע מחיר מפוקח נמוך יותר, הוא לא היה עוזר לצרכנים במקרה זה, מאחר ורווחיותה של הפירמה בהכרח הייתה נפגעת, והפסדים מעלים חשש כי בטווח הארוך הפעילות תסגר. ניתוח דומה יגלה כי מחאה צרכנית, שמשמעה הפחתה בביקוש למוצר, סביר שתביא גם היא לתוצאות דומות במקרה זה.

מה גורם לפערי המחירים הגבוהים? בעיקר שוני בעלויות ובגמישות הביקוש. באשר לשוני בעלויות: לרוב עלויות השינוע בארץ נמוכות מאלו של שינוע לחו"ל, אולם מאידך ישנן עלויות כגון כאלו הנוגעות לכשרות, מע"מ או מכס על חומרי גלם אשר לעיתים קרובות גבוהות ביותר בארץ. במקרה של מוצרי חלב מחיר המטרה של החלב גם הוא לרוב גבוה יותר מהמקובל בעולם. באשר לשוני בביקוש: בדוגמה שלנו הפירמה מבינה שהצרכן האמריקאי לא יהיה מוכן לשלם מחיר של 5 ש"ח עבור החטיף, בדומה לעמיתו הישראלי. הסיבה העיקרית לכך היא ריבוי התחליפים הקיימים בארה"ב והעדורם בארץ. סיבות אופייניות להעדור תחליפים הינן למשל נושא הכשרות וכן חסמים אחרים לתחרות כגון מכסים גבוהים. הבעיות המבניות הקיימות בישראל בדמות מכסים, חסמי תחרות ועיוותים מבניים במשק, בפרט בתחום החקלאות, הם המקור האמיתי לבעיית יוקר המחיייה בתחום המזון.

בעייה מבנית נוספת של המשק הישראלי – ממנה כנראה לא ניפטר – היא העובדה שמדובר במשק קטן. ככזה, המאפיינים הבסיסיים של רבים מהענפים בישראל היא ריכוזיות ענפית גבוהה מחד ואי-ניצול יתרונות לגודל בצורה מלאה מאידך. חשיפת המשק לייבוא היא התרופה האמיתית שתוכל להכניס לחצים תחרותיים למשק קטן כמו שלנו. לגבי מיצוי יתרונות לגודל, דווקא עידוד חברות ישראליות למכור את מוצריהן בחו"ל – גם אם במחירים נמוכים מהמחירים בישראל – עשויה לשפר את היעילות שלהן ובסופו של דבר לתרום הן לרווחיהן והן לצרכן הישראלי.