



מיסודה של התאחדות הארגונים הכלכליים

עיתון מידע למגדלים

הדשן של השכן

אוקטובר 2012 גליון מס. 17



מה בגליון

⬇ השחקנים בשרשרת האספקה של חומרי הדברה לחקלאות ישראל **לחצו להמשך...**

⬇ שוק חומרי הגנת הצומח בישראל - שוק בעליה **לחצו להמשך...**

⬇ חקלאות הצומח בישראל משנה פניה **לחצו להמשך...**

⬇ שינוי התמהיל גורר שינוי בדפוסי צריכת תשומות **לחצו להמשך...**

⬇ מדד המחירים מצביע על התגברות התחרות בשנים האחרונות? **לחצו להמשך...**

⬇ בדולרים - הסיפור הרבה יותר מעניין **לחצו להמשך...**

📄 **סיכום ומסקנות** **לחצו להמשך...**

גליון זה עוסק בשוק חומרי הגנת הצומח

זהו ניתוח ראשוני להבנת השחקנים בענף, שיקוליהם וניסיון ראשוני לנתח את שרשרת הערך. הניתוח כולל דיווחים של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בדבר התפתחות ענף הצומח בישראל. מוצע לראות בנתוני הלמ"ס כלי להבנת מגמות וניתוחם, ולא כלי שהמספרים בו מדויקים. נבקש מקוראינו לסייע בתובנות שישפרו את הניתוח.

עורך ראשי | שאול צבן | חברי מערכת | אלי שוורץ, מיכה אמיר, ג'סיקה שי | עיצוב גרפי | כהל עיצובים





הדשן של השכן

אוקטובר 2012 גליון מס. 17

השחקנים בשרשרת האספקה של חומרי הדברה לחקלאות ישראל

< רשתות השיווק

חקלאי ענף הצומח בישראל, בבואם לרכוש חומרי הדברה, נחשפים בעיקר לרשתות השיווק המוכרות: "עמיר", "המשביר לחקלאי" וה"גרעין". ו"כלבו לחקלאי" רשתות אלה מחזיקות כ 86 סניפים בישראל, לפי החלוקה הבאה. נוסף להם יש מספר חנויות בודדות או שייכות לרשתות קטנות, כך שניתן להעריך סה"כ כ 100 סניפים של חנויות תשומות לחקלאים.

רשת	צפון	המרכז	דרום	יו"ש	סה"כ
עמיר	14	5	9	2	30
המשביר לחקלאי	9	2	10	1	22
הגרעין	7	14	12	1	34
סה"כ	30	21	31	4	86

מקור: עיבוד נתונים מאתרי האינטרנט של החברות

< היבואנים

רשתות השיווק הן הצינור העיקרי בו נמכרים חומרי הדברה, ואלו מסופקים על ידי כ 15 חברות, שרובן משמשות כיבואניות של מוצרים קיימים בחו"ל. "מכתשים-אגן", "לוכסמבורג" ואחרות משמשות גם כיצרניות מקומיות. ואלה השחקנים העיקריים:

"מכתשים אגן" מובילה את השוק בהיותה בעלת יכולת יצור מקומי ויבוא. אחריה קבוצה של החברות הוותיקות והחזקות יחסית: "-מרחב אגרו (לשעבר אחים מילצ'ון)", "לוכסמבורג", "כצט", ובמקביל צומחות חברות אלטרנטיביות, אשר מביאות חומרים גנריים מיצרנים חדשים שלא הופיעו בשוק הישראלי בעבר. את הקבוצה הזו מובילות "תפזול" ו"תרסיס". חברות נוספות הפעילות בשוק: "אפעל", "רימי", "לידור", "אגרין", "אגרולב" ואחרים. החברות האלה מחזיקות צי של אגרונומים הפרוסים על פני הארץ ומקדמים את השימוש במוצריהן. ניתן להעריך מספרם בכמה עשרות וקרוב ל 100 בסה"כ.

< היצרנים

החקלאים הישראליים נחשפים לשם המוצרים ולעיתים לשמות היבואנים, אך כמעט ואינם מודעים ליצרנים של החומרים, ואיזה מוצר שייך לאיזה יצרן. מסתבר שבישראל נמכרים מוצרים של עשרות חברות יצרניות. המובילה היא "מכתשים אגן" בזכות יתרונה כיצרנים מקומית, ובולטות היצרניות האירופאיות: "דופונט", "סינג'נטה", (הגדולה בעולם) "דאו", "באייר", BASF, ולצידן עוד חברות יפניות, סיניות ואחרות.

לחצו לחזרה לעמוד השער



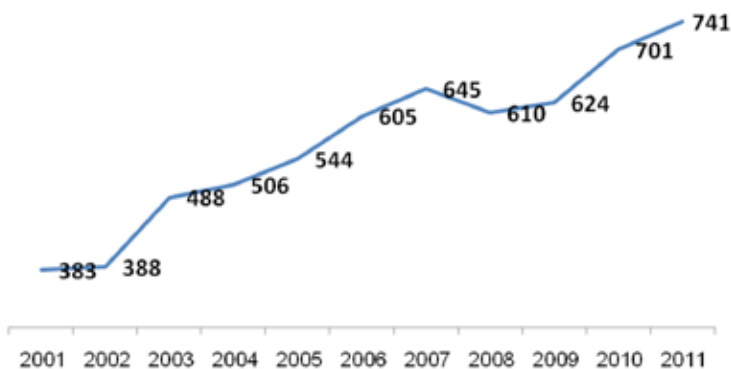


הדשן של השכן

אוקטובר 2012 גליון מס. 17

שוק חומרי הגנת הצומח בישראל - שוק בעליה

מכירות חומרי הגנת הצומח בישראל במיליוני שקלים

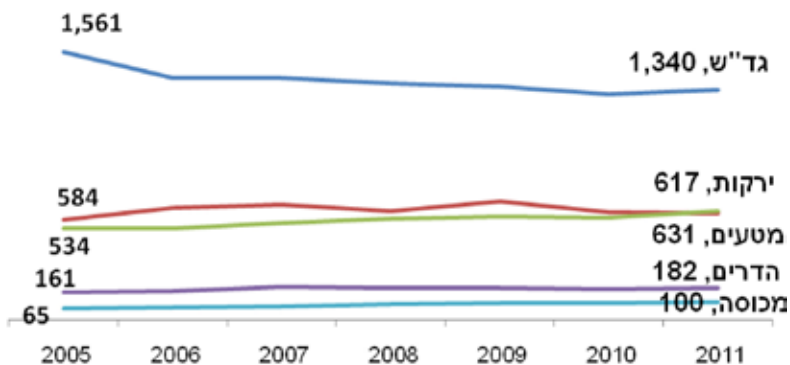


מקור: למ"ס, שנתון 2012

לפי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עלו מכירות חומרי הגנת הצומח בישראל ב 94% בעשור האחרון, במונחים שקליים, מ 383 מיליוני שקלים בשנת 2001 ל 741 מיליון שקלים בשנת 2011.

חקלאות הצומח בישראל משנה פניה

מכירות חומרי הגנת הצומח בישראל במיליוני שקלים



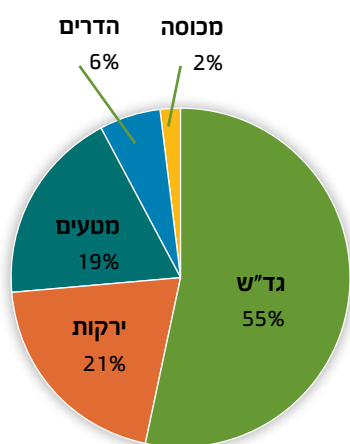
מקור: עיבוד נתוני למ"ס, ואומדני מומחים

כדי לנתח את הגורמים לעליה זו נבחנו מספר מרכיבים, ובראשם השינוי בתמהיל החקלאות הישראלית. נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה מאפשרים ניתוח רציף רק החל מאמצע העשור הקודם, ולכן הניתוח מבוסס על ההתפתחויות משנת 2005 לשנת 2011. בחינה של הנתונים מלמדת על ירידה מתמשכת בשטחי הגד"ש מ 1.5 מיליון דונם ל 1.3 מיליון דונם. מנגד יש עליה בשטחי החקלאות האינטנסיבית: ירקות, חממות, מטעים והדרים. סה"כ נוספו כ 190,000 דונם של חקלאות אינטנסיבית מאז שנת 2005.

לחצו לחזרה לעמוד השער



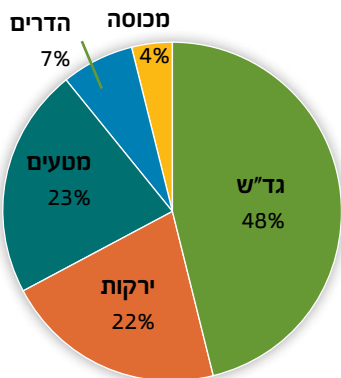
התפלגות השטח החקלאי בישראל 2005



מקור: עיבוד נתוני למ"ס, ואומדני מומחים

שני הגרפים הבאים מציגים את השינוי בתמהיל החקלאות בישראל. ההתפתחות הבולטת היא ירידת שטחי הגד"ש מ 55% מהשטח ל 48% ממנו. מנגד, השטחים שגדלו מאופיינים בצריכה גבוהה של תשומות בממוצע לדונם. במבט קדימה יש לשאול האם מוצתה התרחבות שטחי המטעים, והאם בשנים הקרובות תהיה התמתנות ואולי עצירה בהתפתחותם.

התפלגות השטח החקלאי בישראל 2011



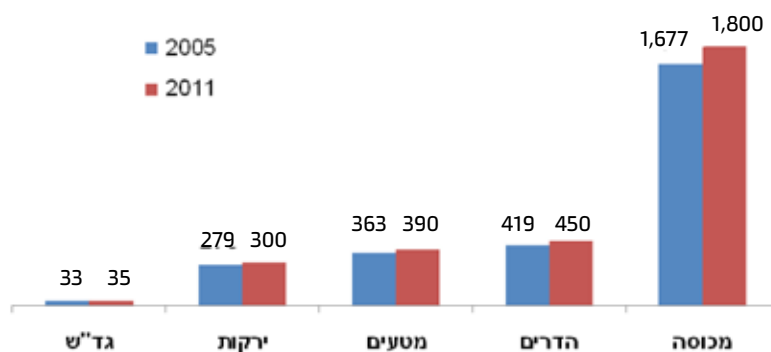
מקור: עיבוד נתוני למ"ס, ואומדני מומחים

לחצו לחזרה לעמוד השער

שינוי התמהיל גורר שינוי בדפוסי צריכת תשומות

את ההשפעה על צריכת חומרי הגנת הצומח, ניתן לראות באומדנים המוצגים בגרף הבא. צריכת החומרים בממוצע לדונם לחקלאות החממות מוערכת ב 1,800 שקלים לדונם בממוצע, פי 4 מצריכת המטעים, פי 6 מהירקות ופי 50 מהגד"ש. האומדן של נתוני 2011 מבוסס על עליית המחירים של 7.3% כפי שמדווחת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

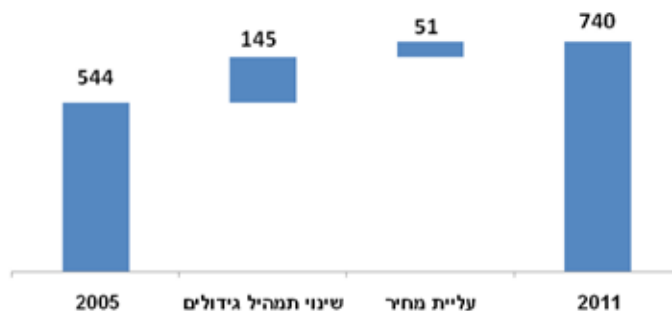
אומדן הוצאות על הגנת הצומח שקלים לדונם בממוצע



מקור: אומדנים על בסיס תחשיבי גידולים

ניתוח של הסיבות לעליה במכירות חומרי הגנת הצומח מצביע על שני גורמים מרכזיים. השוק עמד על 544 מיליון שקלים בשנת 2005. השינוי בתמהיל הגידולים תרם 145 מיליון שקלים ועליית המחירים תרמה 51 מיליון שקלים, ובסופו של דבר עמד השוק בשנת 2011 על כ 740 מיליון שקלים.

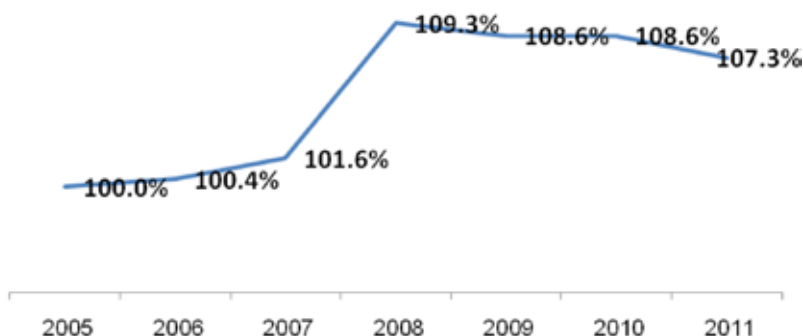
הגורמים לעליית מכירות הגנת הצומח בישראל בשנים 2005-2011, מיליון שקלים



מקור: עיבוד הנתונים וניתוחם

לחצו לחזרה לעמוד השער

מדד המחירים של חומרי הגנת הצומח



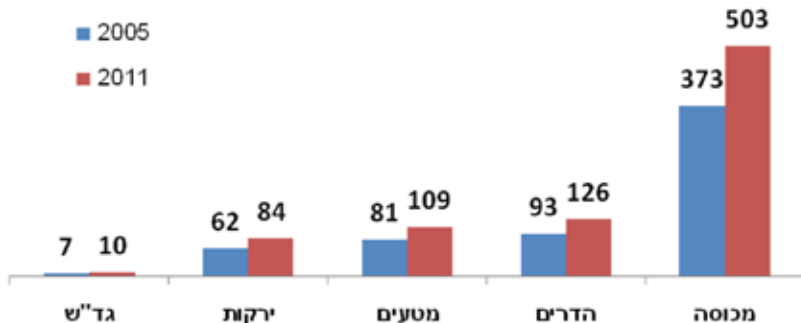
מקור: למ"ס, שנתון 2012

אומדן הוצאות על הגנת הצומח

דולרים לדונם בממוצע

סה"כ עלייה של 35%

מחושב לפני עליית מחירים של 7% וירידה של 20% בשער הדולר



מקור: עיבוד הנתונים וניתוחם

מדד המחירים מצביע על התגברות התחרות בשנים האחרונות?

בדיקה של התפתחות מחירי חומרי הגנת הצומח מלמדת על קפיצה גדולה בשנת 2008. זו היתה שנת הפריחה בחקלאות בעולם ובארץ, טרם המשבר הפיננסי שהחל במחצית 2008. מאז ניתן לראות מגמה של ירידה במחירים, ובסה"כ העליה מ 2005 היא של 7.3%.

בדולרים -

הסיפור הרבה יותר מעניין

הסיפור בשקלים מציג רק חלק מהתמונה. כדי להשלים את הדין, מוצע להמיר את המטבע לדולה, שהרי חלק ניכר של חומרי הגנת הצומח מיובא מחו"ל. שרשרת הערך מורכבת מיצרנים בחו"ל, המוכרים ליבואנים ישראלים, אשר מעבירים את המוצרים לרשתות השיווק, ואלה מוכרות לחקלאים. השחקנים בענף קונים את הסחורה בדולרים ומוכרים אותם בשקלים. עליית ערך השקל הביאה לתמונה המשתקפת בגרף הבא. שער הדולר בשנת 2005 היה 4.49 שקלים לדולה, ובשנת 2011 הוא עמד על 3.58 שקלים לדולה. ולכן במונחים דולריים החקלאים קנו חומרי הגנת הצומח במחיר הגבוה ב 35% לעומת 2005. לשם הדוגמא, דונם חממות קנה בשנת 2011 חומרים ב 503 דולר לעומת 373 דולר בשנת 2005.

לחצו לחזרה לעמוד השער

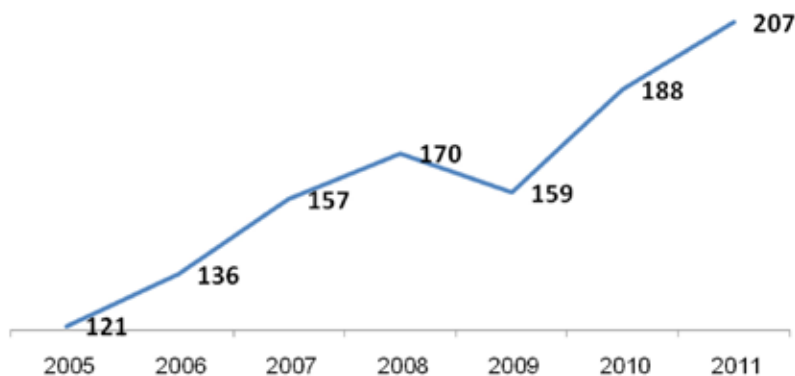


עיתון מידע למגדלים

הדשן של השכן

אוקטובר 2012 גליון מס. 17

מכירות חומרי הגנת הצומח בישראל במיליוני דולר



מקור: עיבוד הנתונים וניתוחם

בגרף הבא ניתן לראות שבמונחים דולריים עלו מכירות חומרי הגנת הצומח בישראל ב 71% מ 121 מיליון דולר בשנת 2005 ל 207 מיליון דולר בשנת 2011. הניתוח המקביל במונחים שקליים מראה על מח- צית העליה, ובסה"כ עליה של 36% במכירות במונחים שקליים.

התחזקות השקל היתה אמורה להוזיל את תשומת הגנת הצומח לחקלאים. יש לומר שהעליה במחירי חומרים אלה היתה מתונה יחסית, כ 7%. לשם השוואה מחירי התפוקה החקלאית עלו באותה תקופה ב 30% ומדד המחירים לצרכן עלה ב 18%. יחד עם זאת יש לתהות ולברר מה צוואר הבקבוק שאינו מאפשר להתחזקות השקל לחלחל לטובת החקלאים. שהרי השחקנים בענף מוכרים את החומרים לחקלאים בשקלים, ולעומת זאת קונים את החומרים במטבע חוץ.

לחצו לחזרה לעמוד השער





עיתון מידע למגדלים

הדשן של השכן

אוקטובר 2012 גליון מס. 17



סיכום ומסקנות

ניתוח ראשוני של שוק הגנת הצומח מניב מספר תובנות, ונבקש סיועכם בכל ניתוח נוסף או הסברים לאשר עולה מהנתונים.

ואלה עיקרי התובנות:

תמהיל חקלאות הצומח השתנה בעשור האחרון. גם אם נתוני הלמ"ס אינם מדויקים, הם מצביעים על מגמה של עליה משמעותי בענפי החקלאות האינטנסיבית על חשבון הגד"ש המסורתי. כדי להבין את שוק התשומות העתידי, צריך לנתח המגמות האלה בחקלאות, ולענות על השאלה האם המגמה תימשך או שהגיעה לרוויה. במונחים שקליים עלו מחירי חומרי הגנת הצומח במשך שנים רבות, ובשלוש השנים האחרונות התהפכה המגמה. נראה שמתפתחת תחרות מבורכת, אך כנראה מוגבלת. צוואר בקבוק בשרשרת מונע מהחקלאים ליהנות מהתחזקות השקל, ונשמח להסברים שיסייעו להבין הגורמים לכך. בגליונות הבאים נעמוד על השיקולים המנחים את החקלאים בדבר קניית חומרי הגנת הצומח, וננסה גם להבין טוב יותר את השיקולים של השחקנים בענף.

להתראות בגליון הבא, שיצא בנובמבר 2012.

מקורות המידע לגליון:

למ"ס, עיתונות מקצועית, מחקרים, דו"חות חברות, סקרי שטח וראיונות.

לחצו לחזרה לעמוד השער

