

מחקר בגובה העיניים



השפעת התחרות במשק הישראלי על המחירים: ניתוח באמצעות

עקומת פיליפס ענפית (שולמית ניר)

מחקר זה בוחן את השפעתה של התחרות על המחירים בענפים שונים במשק הישראלי ואת השינוי שחל בה על פני זמן. נבחנו הענפים הלבשה, מזון, תקשורת, מוצרי רחצה וקוסמטיקה ונפש וטילים. המסקנה המרכזית של המחקר היא שמידת התחרות בישראל השפיעה על התפתחות המחירים בין שנות האלפיים המוקדמות לשנות העשרה המאוחרות: ככל שרמת התחרות בענף גבוהה יותר כך מתמתן שיעור השינוי במחירים – תופעה הבולטת במיוחד בענף הלבשה.

התפתחויות הנוגעות למחירים

במהלך העשור הקודם היינו עדים למגמת ירידה של רמת המחירים בישראל. עם הגורמים לכך נמנים התחזקות השקל מול הדולר והירידה של מחירי הסחורות בעולם. יחד עם זאת אותו העשור מאופיין בתהליכי שינויים במודעות הצרכנית, שהחלו בהשפעת המחאה החברתית של קיץ 2011, ובחיקוקה שנועדה להגביר את התחרות בענפים מסוימים: בענף המזון "חוק המזון" בשנת 2014 ו"רפורמת הקורנפלקס" בשנת 2016; בענף התקשורת "רפורמת הסלולר" בשנים 2011–2012; הקלות מס על יבוא אישי של מוצרי צריכה (התוכנית "נטו הוזלות" של משרד האוצר בתחילת שנת 2018). אלה במקביל להתגברות החשיפה של הצרכן המקומי לרכישות מקוונות דרך אתרים מקומיים וזרים. תופעות אלו הן איתות להגברת התחרות במשק.

תיבה 1: עקומת פיליפס

עקומה היא הייצוג הגרפי של פונקציה או משוואה שמתארת את הקשר בין משתנים שונים. עקומת פיליפס בפרט, מגדירה את האלמנטים אשר משפיעים על שיעור האינפלציה.

1. האלמנט המרכזי הוא הפעילות הכלכלית, הנמדדת על ידי התוצר של המשק. ההנחה היא שיש קשר חיובי בין סטייה של התוצר מרמתו הפוטנציאלית לבין שיעור האינפלציה. בתקופות של התחממות בפעילות (כלומר כשמצב המשק טוב), שיעור האינפלציה עולה, ובתקופות של התמתנות בפעילות (למשל בגלל משבר כלכלי), שבהן רמת הפעילות יורדת, שיעור האינפלציה קטן.
2. אלמנט נוסף הוא שיעור האינפלציה בפיגור, כלומר "גורם ההתמדה": לשיעור האינפלציה ששרר בתקופה הקודמת (למשל בשנת 2020) אמורה להיות השפעה ישירה על שיעור האינפלציה בתקופה הנוכחית (למשל בשנת 2021).
3. ישנו גם גורם אקסוגני (חיצוני) מצד ההיצע, למשל שער החליפין או מחירי היבוא. כך לדוגמה, ייסוף של השקל מול הדולר או האירו יזיל עלויות ליבואנים מקומיים, וייתכן שההוזלה של גורמי הייצור תועבר אל מחירי הצרכן.

במחקר זה נאמד הקשר בין אינדיקטורים להיקפי הפעילות במשק לבין המחירים (קשר המכונה "עקומת פיליפס"¹) בחמישה ענפים הפועלים מול הצרכן הסופי במשק הישראלי (הלבשה, מזון, תקשורת, הבראה, נפש וטילים וצרכי רחצה וקוסמטיקה), בין שנות האלפיים המוקדמות לשנות העשרה המאוחרות. בדרך זו בודקים אם השינויים ברמת המחירים הושפעו משינויים ברמת התחרות.

¹ ראו תיבה 1 בעמוד זה.

כיצד ניתן למדוד את רמת התחרות במשק²?

הדרך המקובלת בספרות הכלכלית לבחינת רמת התחרות היא חישוב מדדים או אינדיקטורים לרווחיות החברות. זאת משום שהתחרות בשוק מתנהלת בכל ענף בין החברות הפועלות בו והן נאבקות על נתח השוק ועל לקוחותיו, ועלייה של רווחי החברות מבטאת את יכולתן לגבות מחירים גבוהים מן הרמה של שיווי משקל תחרותי. עליית מחירים כזאת מעידה על ירידה של רמת התחרות ועל עלייה בכוח השוק של החברות. לעומתה, שחיקה ברווחיות של חברות הענף מבטאת קושי בגביית מחירים גבוהים, וזו אינדיקציה לעלייה בתחרות.

לוח 1: שיעור הרווח התפעולי בענפים נבחרים - ממוצע שנתי בשתי תקופות

2012–2008 מול 2017–2013



מזון קמעונאי

1.8%



תקשורת

17.0%



הלבשה והנעלה

4.3%



תחבורה

6.6%



ריהוט וציוד לבית

5.0%

2013-2017

3.5%

23.9%

11.0%

8.5%

5.6%

2008-2012

הערה: שיעורי הרווח חושבו מתוך נתונים שנלקחו מהדוחות הכספיים שהחברות מפרסמות בבורסה לניירות ערך בתל אביב

הלוח מציג את שיעור הרווח של ענפים נבחרים במשק הישראלי, בממוצע שנתי של שתי תקופות עוקבות: 2012–2008 ו-2017–2013. השוואה בין שתי התקופות מצביעה על ירידת הרווחים בענפים המוצגים.

תיבה 2: מושגים בתחרות

תחרות ענפית: מצב שבו חברות שונות בענף מציעות מוצרים חלופיים, וכך כל אחת מהן מנסה לשכנע את הצרכן (הלקוח) לבחור בה.

רווחי החברות: ההפרש בין ההכנסות (התקבול מהמכירות) לבין העלויות (לדוגמה: הוצאות החברה על חומרים, סחורה, משכורות). נהוג להגדיר את רווחי החברות כשיעור הרווח מתוך ההכנסות.

כוח שוק: היכולת של חברה להשפיע על המחירים של מוצרי הענף; זאת על ידי שליטה מסיימת ברמת הביקוש או הייצע, כדי להגדיל את הרווחים.

נתח שוק: אחוז המכירות של החברה מכלל המכירות של החברות בענף.

שיווי משקל תחרותי: מצב הנוצר בשוק כשרמת המחירים בו בעיני הצרכנים (הלקוחות) והחברות (חברות הענף) הוגנת למדי, כך ששני הצדדים מרוצים, וכן כמות הצריכה המבוקשת זהה לכמות המוצעת על ידי הפירמות.

הוצאות מכירה ושיווק: כל העלויות שבהן החברה נושאת כדי לשווק ולהפיץ את המוצר עד שהוא מגיע לידי הלקוח: עלויות פרסום, הוצאות לוגיסטיקה (כולל הובלה ומשלוחים) וכן הוצאה על פתיחת סניפים חדשים ותחזוקתם השוטפת.

רמת התחרות נמדדת במחקר זה באמצעות שני מדדים. המדד הראשון הוא "שיעור הרווח" (או *mark-up*) של חברות הענף, שחושב לפי נתונים המתפרסמים בדוחות הכספיים של חברות ציבוריות. שיעור זה מוגדר כיחס בין ההכנסות של חברות הענף לבין עלויותיהן, כלומר תוספת המחיר שהחברות גובות מעל לעלויות שהן משלמות. כאמור, עלייה של שיעור הרווח תואמת ירידה של רמת התחרות. המדד השני הוא "יחס ההוצאות" של החברות, המוגדר כיחס בין הוצאות המכירה והשיווק שלהן להכנסותיהן. בנסיבות שנצפו בענפים מסוימים במשק הישראלי, נסיבות הכרוכות בעלייה אקסוגנית (חיצונית) משמעותית (פתאומית ובלתי נשלטת) בתחרות, עלייה של הוצאות המכירה והשיווק ביחס להכנסות תואמת מציאות של עלייה בתחרות. תרחישים אלו נצפו בשני ענפים מתוך החמישה שאנו סוקרים: בענף הלבשה ובענף התקשורת. העלייה החיצונית בתחרות בענף הלבשה התבטאה בכניסה משמעותית של שחקנים חיצוניים (חברות זרות) באמצעות המסחר המקוון; אלה מציעים מוצרים במחיר מופחת, המאלץ את החברות המקומיות לשווק ולקדם את מוצריהן ביתר שאת כדי לשמור

² ראו תיבה 2 בעמוד זה.

**מסוף 2011 ובמהלך שנת
2012 שחקנים חדשים
שהצטרפו לענף החלו להציע
מוצרים עדיפים (כדוגמת
שיחות טלפון ללא הגבלה)
במחיר מוזל.**

על נתח השוק שלהן. לשם כך, הן הגדילו את ההוצאות על הנגשת המוצר ללקוח – על פרסום, הוספת סניפים, פתיחת ערוצים אלטרנטיביים, בפרט באינטרנט, משלוחי חינם עד הבית וכו'. כל זאת במטרה ליצור קשר של נאמנות בין החברה ללקוח, וכך להניע אותו לרכוש מהקמעונאי המקומי, הידוע והמוכר, ולא מגורם זר שזה עתה נכנס לשוק. בענף התקשורת העלייה החיצונית בתחרות נקבעה רגולטורית בצעדים שנועדו להגברת התחרות בענף. לפיכך, החל מסוף 2011 ובמהלך שנת 2012 שחקנים חדשים שהצטרפו לענף החלו להציע מוצרים עדיפים (כדוגמת שיחות טלפון ללא הגבלה) במחיר מוזל, ולכן השחקנים הוותיקים ספגו שחיקה ברווחיות.

ממצאי המחקר: מידת השפעתה של התחרות על המחירים

על פי התוצאות שהתקבלו משני מדדי התחרות, עלייה של רמת התחרות בשנים האחרונות תואמת ירידה של שיעור האינפלציה הענפי. המשמעות היא שירידה של רווחי החברות בענפים שנסקרו על פי מדד "שיעור הרווח" מעידה על עלייה בתחרות, התורמת לירידת שיעור האינפלציה הענפי. כמו כן, ענפים שספגו זעזוע חיצוני לתחרות, כשעלייתה נמדדת על פי עלייה של "יחס ההוצאות", תרמו לירידתו של שיעור האינפלציה בענף. השפעת התחרות על המחירים בלטה במיוחד בענף ההלבשה, שכן היא מסבירה חלק ניכר מירידת המחירים בענף בסוף התקופה הנסקרת. לשם המחשה: בין השנים 2012 ו-2017 ירדו מחירי ההלבשה בישראל בכ-11 אחוזים – מתוך ירידה זו, במדידתה על פי "יחס ההוצאות" התחרות הסבירה כ-8 נקודות אחוז, ובמדידתה על פי "שיעור הרווח" היא הסבירה כ-2.5 נקודות אחוז מירידת המחירים בענף. לעומת זאת לפי הממצאים שהתקבלו בענפים האחרים, תרומתה של התחרות למחירים מתונה יותר. ייתכן כי באותם ענפים גברה ההשפעה של גורמים כלכליים אחרים, המשפיעים גם הם על האינפלציה.

השפעת התחרות על המחירים בלטה במיוחד בענף ההלבשה, שכן היא מסבירה חלק ניכר מירידת המחירים בענף בתקופה הנסקרת. לשם המחשה: בין השנים 2012 ו-2017, ירדו מחירי ההלבשה בישראל בכ-11%.

הגורמים המשפיעים על מירווחי איגרות החוב התאגידיות

(מיטל גראם-רוזן, חיימי וידר ונועם מיכלסון)

תיבה 1: מהי איגרת חוב?

איגרת חוב היא למעשה חוזה הלוואה בין לווה למלווה. הלווה הוא חברה פרטית או ממשלה, והמלווה יכול להיות כל מי שמעוניין להלוות. כמו בהלוואה, גם איגרת החוב נושאת ריבית: המלווה מסכים לתת סכום כסף מסוים היום, ובתמורה הוא יקבל, כעבור תקופה (המוגדרת מראש), את הקרן (סכום הלוואה המקורי) בתוספת ריבית שנקבעה. האיגרת מגדירה את תנאי הלוואה – מתי יבוצעו התשלומים, גובה הריבית, מה יקרה אם התשלומים לא יבוצעו, החלוקה בין תשלומי הקרן לתשלומי הריבית ועוד. מאפיין נוסף של איגרת חוב הוא שהיא יכולה להיסחר, כלומר: המלווה המקורי יכול למכור את האיגרת למישהו אחר, והקונה מקבל את כל הזכויות הכלולות באיגרת.

מחיר האיגרת, שנקבע בהסכמה בין הקונה למוכר, מושפע מגורמים רבים, ומשקף בעיקר את הסיכון הכרוך באיגרת – הסיכון שהלווה לא יוכל להחזיר את הלוואה, מקצתה או כולה. כך, ככל שהסיכון יהיה גבוה יותר מחיר האיגרת יהיה נמוך יותר. לדוגמה, אם חברה פרטית עומדת לפני פשיטת רגל, סביר שהיא לא תחזיר ולו שקל מההלוואה, ולכן האיגרת חסרת כל ערך. במקרה זה מחיר האיגרת יהיה ככל הנראה אפס, שכן אין סיבה לקנות את הזכות על הלוואה שצפוי כי לא תוחזר לעולם.

מה משפיע על מירווחי איגרות החוב התאגידיות?

ניתן למנות מספר גורמי יסוד לעלייתו או ירידתו של המירווח – גורמים הקשורים לחברה עצמה, כגון ירידה של רווחיה, המעמידה בסימן שאלה את יכולתה לשלם את חובותיה; גורמים הקשורים לאיגרת, כגון הזמן עד לפירעון הסופי (החזר הקרן בתוספת הריבית) של הלוואה; גורמים הקשורים לסביבה הכלכלית, כגון משבר כלכלי או יציבות כלכלית, ועוד. כל הגורמים האלה משפיעים על יכולת הפירעון (החזר הלוואה) של החברה ועל הסיכון הכרוך באיגרת החוב.

תיבה 2: תשואה לפדיון

הרווח הצפוי למחזיק האיגרת כשזו תיפרע במלואה מכונה "התשואה לפדיון". אם ההלוואה עמדה על 100 שקלים, והוסכם שהיא תיפרע לאחר שנה עם ריבית של 3 אחוזים, הרי שהתשואה לפדיון היא 3 אחוזים: בהלוואה של 100 שקלים מקבל המלווה בסוף התקופה 103 שקלים. כפי שהוזכר לעיל, אם יש חשש שהלווה לא יעמוד בהתחייבויותיו מחיר האיגרת יירד. במקרה כזה מי שרכוש אותה ישלם מחיר נמוך ממחירה המקורי.

ומה קורה אז לתשואה-לפדיון של האיגרת? אם מחיר האיגרת בדוגמה דלעיל ירד מ-100 שקלים ל-97 שקלים, וכאמור בעוד כשנה המלווה יקבל מהלווה 103 שקלים – הרווח של המלווה בסוף התקופה יהיה 6 שקלים, משמע שהתשואה שלו תהיה 6.2 אחוזים (6 חלקי 97) במקום 3 אחוזים. משמע שכאשר מחיר האיגרת ירד, תשואתה-לפדיון עלתה. זאת משום שההתחייבות לשלם ריבית של 3 אחוזים נותרה בעינה, אך הזכות לקבל ריבית זו נמכרה במחיר נמוך ממחירה הראשוני של האיגרת (כלומר מגובה ההלוואה).

החוקרים מיטל גראם, חיימי וידר ונועם מיכלסון ערכו אמידה סטטיסטית, הבוחנת את השפעת כל אחד מהגורמים האמורים על מירווחי איגרות החוב התאגידיות (כלומר הלא-ממשלתיות). זאת על סמך בסיס נתונים רחב, הכולל את המירווחים של מאות איגרות חוב בכל חודש בתקופה שבין 2007 ל-2020. באמצעות תוצאות האמידה הם מחשבים את המירווח הצפוי על כל איגרת חוב לפי גורמי היסוד, כלומר את השאלה הבאה: במצב היפותטי פשוט, שבו לכל גורם תרומה קבועה לגובה המירווח, מהו המירווח שבו האיגרת אמורה להיסחר בכל חודש. כיוון שהמציאות אינה פשוטה, המירווח בפועל עשוי להיות גבוה או נמוך מזה הצפוי, שחושב כאמור. אם המרווח בפועל נמוך מהמרווח הצפוי לפי הגורמים השונים במשך תקופה ארוכה משמע, לרוב, שהסוחרים באיגרות החוב אופטימיים מדי לגבי מצבן של החברות שהנפיקו אותן כלומר סבורים שהסיכון של החברות האלה נמוך. לעומת זאת בתקופות של פסימיות איגרות החוב נסחרות במרווח גבוה מזה הצפוי לפי הגורמים

השונים. כך, למשל, ערב המשבר הפיננסי הגדול של 2008 המרווחים היו נמוכים מאוד, הרבה יותר מאלו החזויים לפי גורמי היסוד. אחת הסיבות לכך היא ששוק איגרות החוב היה עדיין צעיר, והמשקיעים טרם רכשו מספיק ניסיון, מה שהביא לאופטימיות יתר בהערכת הסיכון של איגרות החוב.

תיבה 3: מירווח אשראי

בדומה לשוק המניות, גם בשוק איגרות החוב נוהגים להשוות את רמת התשואה למדד התייחסות, שנקבע בהתחייבות ברמת סיכון "אפסית" (המכונה לעיתים ריבית חסרת סיכון). מודדים אפוא את התשואה-לפדיון של איגרת החוב של החברה ביחס לתשואה-לפדיון של איגרת חוב ממשלתית, כלומר את התשואה לפדיון של הלוואה אשר ניתנה לממשלה, שגם היא יכולה להשתנות בגלל התנהלות כלכלית לא נכונה של המדינה, משבר עולמי שפוגע במדינה, אירועים ביטחוניים שליליים ועוד. הלוואה כזאת נתפסת כחסרת סיכון כי הסיכוי שמדינה תפשוט רגל הוא נמוך מאוד (אף כי לא אפסי). ההפרש בין התשואה לפדיון על איגרת חוב של חברה לזו על איגרת חוב של הממשלה הוא "מירווח האשראי"; מושג זה מבטא את הסיכון הכרוך באיגרת חוב של חברה ביחס לסיכון האפסי באיגרת חוב של הממשלה. זהו מושג מקובל למדידת רמת הסיכון של חברה.

החוקרים מזהים תקופות וענפי פעילות שבהם הייתה סטייה מתמשכת של המירווחים בפועל מאלו החזויים לפי גורמי היסוד השונים.

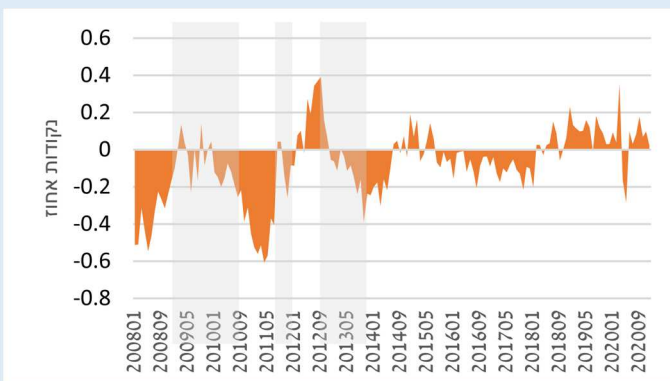
בד בבד עם ההתפתחויות בשוק איגרות החוב בתקופה הנסקרת היו גם התפתחויות בדרך שבה פועל הציבור בשוק זה ובאופן רכישתן של איגרות החוב. אחת הדרכים הנפוצות ביותר שבהן משקי הבית משקיעים באיגרות חוב היא קרנות הנאמנות: משק בית המעוניין להשקיע בשוק ההון בוחר קרן נאמנות, רוכש בה זכויות, ומנהל הקרן משקיע עבורו את הכספים בהתאם למדיניות ההשקעה של אותה קרן. בתקופה הנסקרת נטו משקי בית רבים

לרכוש זכויות בקרנות נאמנות המתמחות בהשקעה באיגרות חוב תאגידיות. ההשקעות האלה גדלו בעיקר בתקופות שבהן מחירי איגרות החוב עלו והמרווח עליהן ירד. לעומת זאת כאשר המחירים של איגרות החוב ירדו (והמירווחים עלו), למשל כששררו משברים כלכליים, משכו משקי הבית את השקעותיהם מקרנות הנאמנות המתמחות באיגרות חוב תאגידיות.

נהירה אל נכס כשמחירו עולה ובריחה ממנו כשמחירו יורד היא תופעה נפוצה מאוד. קובעי מדיניות ורגולטורים מסתכלים בדאגה על מחירי נכסים לא כשמחירים יורד, אלא כשמחירים עולה במידה מוגזמת. אף שקשה לקבוע מהי מידה מוגזמת,

איור: פער המרווח הממוצע

פער המירווח הממוצע מחושב לפי הפרש בנקודות אחוז בין המירווח בפועל למירווח החזוי לפי גורמי היסוד. המשקל של כל איגרת במיצוע נקבע לפי שווי השוק שלה. הפרש חיובי מבטא מירוח- בפועל גבוה מהמרווח החזוי (פסימיות יתר) וערך שלילי – את ההפך. הקטעים המוצללים מייצגים תקופות מתמשכות של פסימיות יתר או אופטימיות יתר.



מקובל לחשוב שמחיר גבוה מזה שחזוי לפי גורמי היסוד הוא מחיר גבוה מדי, חסר הצדקה כלכלית, ולכן עלול לרדת בחדות. הואיל והמחירים נקבעים על ידי הביקוש וההיצע, גם ביקוש גבוה מצד קרנות נאמנות עלול להביא למחירים גבוהים, ואף גבוהים מדי. לפיכך, בדקו החוקרים אם יש קשר בין ההשקעות של קרנות נאמנות באיגרות חוב תאגידיות לבין הקצנת הפער בין המרווח בפועל למרווח החזוי לפי הגורמים הכלכליים. אם איגרת חוב נסחרת במרווח נמוך מזה החזוי, מה שמבטא מגמה של אופטימיות, נשאלת השאלה כיצד משפיעות השקעות נוספות של קרנות הנאמנות באיגרת אלה: האם הן אינן משפיעות על הפער,

ממתנות אותו או מקצינות אותו? החוקרים מצאו שבעשור האחרון פעילותן של קרנות הנאמנות הקצינה את הפערים ולא מיתנה אותם.

המרווחים של איגרות חוב הנסחרות במרווח נמוך מדי ירדו עוד יותר לאחר שמשקי הבית השקיעו בקרנות נאמנות המשקיעות באיגרות חוב תאגידיות, ומרווחיהן של איגרות חוב הנסחרות במרווח גבוה מדי עלו עוד יותר לאחר שמשקי בית משכו את השקעותיהם מקרנות נאמנות אלו.

מדוע ממצאים אלו חשובים? ראשית, הם מספקים לבנק ישראל כלים סטטיסטיים למעקב אחר ההתפתחויות בשווקים הפיננסיים ולזיהוי

התפתחות מוגזמת בהערכת הסיכון של החברות המנפיקות איגרות חוב תאגידיות. שנית, הם חושפים את התרומה שיש לפעילות חריגה של קרנות הנאמנות להקצנת המגמות בשווקים ובכך מאפשרים זיהוי התפתחות של סיכונים בשלב מוקדם יחסית.

**החוקרים מסיקים שהשקעות
בהיקף גדול בקרנות נאמנות
מביאות להקצנת מגמות קיימות
ולא ממתנות אותן.**

ניצד הורדת גיל הפטור משירות צבאי לגברים חרדים השפיעה על

השתלבותם בשוק העבודה (נעם זוסמן ואברהם זופניק)

מאז קום המדינה ועד היום נהוג הסדר "תורתו אומנותו", המאפשר לגברים חרדים לדחות את שירותם הצבאי בתנאי שילמדו בישיבה גדולה או בכולל (להלן ישיבה) ולא יעבדו או ירכשו השכלה לא-תורנית. גיוס תלמידי ישיבות לצה"ל מעורר חילוקי דעות עזים בציבור הישראלי ובקרב מקבלי ההחלטות. מחד גיסא עולות טענות בדבר הצורך בשוויון בנטל השירות הצבאי והתרחמה החיובית של גיוס גברים חרדים לשילובם בחברה ובכלכלה. מאידך טוענים המתנגדים לגיוס כי ערכי לימוד התורה ושמירת המצוות מתנגשים עם דפוסי השירות הצבאי, כי ההתאמות הנדרשות מהצבא ישנו את פניו, וכי לא ברור כלל שהשתלבות החרדים בחברה ובכלכלה עוברת דרך השירות הצבאי. מספר הגברים החרדים שהגיעו לגיל גיוס עמד בשנת 2020 על כ-11 אלף, שהם כ-13 אחוזים מן הגברים היהודים בגיל גיוס; מספר הגברים החרדים בכל הגילים שהתגייסו לצה"ל עמד בשנים האחרונות על 1-2 אלפים לשנה, ואילו הגברים החרדים בני ה-18 שלא התגייסו היוו כמחצית מכלל הגברים שלא התגייסו. שיעור הגברים החרדים בני 25-64 העובדים גבוה במקצת מ-50 אחוזים, לעומת קרוב ל-90 אחוזים מן הגברים היהודים הלא-חרדים.

עד ראשית שנות האלפיים גברים חרדים הרשומים בישיבות הכלולות בהסדר "תורתו אומנותו" היו זוכים לדחיית השירות הצבאי, בדרך כלל עד גיל 35, ולאחר מכן הוענק להם פטור מהשירות. בשני העשורים האחרונים הונהגו שני שינויי חקיקה מרכזיים בהסדר: בעקבות המלצות ועדה בראשות השופט צבי טל נכנס לתוקף בשנת 2003 "חוק טל", אשר קבע, בין היתר, כי כדי להיות זכאי לדחיית שירות על תלמיד הישיבה ללמוד בה לפחות 45 שעות בשבוע, ואין הוא רשאי לעבוד או לרכוש השכלה לא-תורנית. לימים הוארך תוקפו של "חוק טל" עד 2012. באותה שנה פסק בג"ץ כי הסדר "תורתו אומנותו" אינו חוקי, משום שהוא מפר את עקרון השוויון בנטל השירות הצבאי. כפועל יוצא הוענק בשנת 2014 פטור חד-פעמי משירות צבאי לגברים חרדים שהיו אז בני 22 ומעלה (הפטור הגורף מכונה "ריקון הבריכה"), ונקבע שגיל הפטור יורד מ-35 ל-24 החל מ-2016. בשנת 2017 פסק בג"ץ פעם נוספת כי הסדר "תורתו אומנותו" אינו שוויוני, ודינו להתבטל, ולאחר הארכות חוזרות ונשנות אמור הביטול להיכנס לתוקף ב-6.1.2022, אלא אם כן יעבור עד אז תיקון לחוק שירות ביטחון, שבין השאר יוריד את גיל הפטור ל-21 למשך שנתיים ולאחר מכן הגיל יעלה ל-23.

המחקר שלפנינו בחן, לראשונה, את ההשפעה שהייתה להענקת הפטור החד-פעמי משירות צבאי לגברים חרדים שהיו בני 22 ומעלה בשנת 2014 ("ריקון הבריכה") והורדת גיל הפטור ל-24 החל מ-2016 על דפוסי ההתנהגות של הגבר החרדי: על סיכוי ללמוד בישיבה, לרכוש השכלה על-תיכונית ואקדמית ולעבוד, על רמת השכר שלו, דפוס נישואיו ועוד. נבחנה גם ההשפעה של הפטור על התעסוקה והשכר של בת הזוג. אוכלוסיית המחקר מנתה כ-130 אלף גברים שלמדו בישיבה חרדית לפני גיל 19 (ועל כן היו ברובם המוחלט דחויי שירות צבאי) ובנות זוגם. בקרב אוכלוסיית המחקר נערכו אמידות סטטיסטיות

לשנים 2008–2018, שבהן דפוסי ההתנהגות של חרדים בגילים שהושפעו משינויי החקיקה (המטופלים) הושוו לאלו שלא הושפעו מהם, משום שהיו צעירים יותר.

יצוין שבשנים 2008–2018 הוכנסו שינויים בהטבות המוענקות לגברים חרדים (לרבות בגמלה להבטחת הכנסה לאברכים, במלגת אברך כולל ובדרישה לתעסוקה של הגבר והאישה יחד בהיקף העולה על סף מסוים ["מיצוי כושר ההשתכרות"] כתנאי לקבלת סבסוד שכר לימוד במעונות יום ובמשפחתונים), אך השינויים היו קטנים בהיקפם או כמעט לא נגעו לגברים חרדים בתחילת שנות העשרים לחייהם, הנמצאים במוקד המחקר, והיו בתוקף לזמן קצר.

באיור מוצגות תוצאות האמידות הסטטיסטיות של ההפרש בין שיעור בני ה-23 הלומדים בישיבה (המטופלים) לבין שיעור בני ה-21 הלומדים בישיבה בכל שנה לעומת ההפרש ששרר בשנת 2013, ערב "ריקון הבריכה". מחלק א' באיור עולה שעקב "ריקון הבריכה" הסיכוי של גברים חרדים בני 23 ללמוד בישיבה ירד עד 2015 בכ-6 נקודות אחוז (מ-77 אחוזים ל-71 אחוזים, ירידה של 7.6 אחוזים) לעומת הסיכויים של בני ה-21. מחלק ב' של האיור אנו למדים כי הסיכוי של בני ה-23 לעבוד

עלה בעקבות "ריקון הבריכה" בכ-4 נקודות אחוז (עלייה של 10.2 אחוזים) לעומת סיכוייהם של בני ה-21, וכי הסיכוי היחסי שלהם לעבוד בשכר מינימום חודשי ומעלה גדל בכ-3 נקודות אחוז (כ-23 אחוזים) – ממצא שלא מוצג באיור. השכר השנתי ברוטו של שכיר חרדי בן 23 האמיר ב-18.6 אחוזים (שהם כ-5.9 אלפי ש"ח) לעומת השכר של בן 21 – חלק ג' באיור.

המחקר מעלה אפוא שהענקת פטור חד-פעמי משירות צבאי לגברים חרדים בני 22 ומעלה בשנת 2014 הביאה לעלייה בנטייה של בני ה-23 לעומת בני ה-21 לעזוב את הישיבה ולצאת לעבוד, ושכרם של המועסקים גדל, ממצא המרמז שהיקף משרותיהם התרחב.

נערכו גם אמידות בקרב בני 24 (מטופלים) לעומת בני 22, הבוחנות את השפעת "ריקון הבריכה" ואת הורדת גיל הפטור ל-24 החל משנת 2016. האמידות מעלות שסיכוייהם של בני ה-24 ללמוד בישיבה פחתו ב-5.2 נקודות אחוז (השקולים לירידה של כ-7 אחוזים) בהשוואה לסיכוייהם של בני ה-22, סיכוייהם של בני ה-24 לעבוד עלו ב-3.3 נקודות אחוז (גידול של כ-9 אחוזים) לעומת הסיכויים של בני ה-22, וסיכוייהם היחסיים לעבוד בשכר מינימום חודשי ויותר עלו ב-3.1 נקודות אחוז (כ-21 אחוזים). השכר השנתי ברוטו של שכיר חרדי בן 24 גדל בכ-7 אחוזים (שהם כ-2.5 אלפי ש"ח) בהשוואה לשכר החרדי בן 22; השכר של בת זוגו אמנם קטן במקצת, אך יחד עם העלייה בתעסוקת הגבר ההכנסה המשפחתית השנתית ברוטו מעבודה שכירה של בני ה-24 האמירה בכ-13 אחוזים (שהם כ-6.2 אלפי ש"ח) לעומת בני ה-22. לא נמצאו הבדלים בהשפעת הורדת גיל הפטור לפי זרם הלימודים בישיבה גדולה (ליטאי, חסידי, ספרדי).

ניתן לשער שהשפעת שינויי החקיקה תהיה חזקה יותר בקרב גברים חרדים מבוגרים יותר, משום שנדרש פרק זמן להסתגל למצב החדש (וגם השגת המסמך המעיד על הפטור משירות צבאי לוקחת זמן), וההחלטות על עזיבת הישיבה ועל השתלבות בשוק העבודה הן כבדות משקל. ואכן, ההשפעה על בני ה-26 (וגם על בני ה-25) לעומת בני ה-22 הייתה חזקה אף מזו שעל בני ה-24: ירידה של 8.6 נקודות אחוז (12 אחוזים) בסיכוי של בני 26 ללמוד בישיבה לעומת הסיכוי של בני 22, עלייה יחסית של 5.0 נקודות אחוז (כ-13 אחוזים) בסיכוי לעבוד ועלייה יחסית של כ-24 אחוזים בשכר השנתי המשפחתי (כ-12.8 אלפי ש"ח).

בסיכום, "ריקון הבריכה" והורדת גיל הפטור משירות צבאי לגברים חרדים ל-24 בשנת 2016 הגדילו את הנטייה של בני ה-24 לעזוב את הישיבה ולצאת לעבוד ביחס לזו של בני ה-22, שכרם עלה והכנסתם המשפחתית האמירה. תגובות חזקות יותר נמצאו בקרב בני ה-26 לעומת בני ה-22.

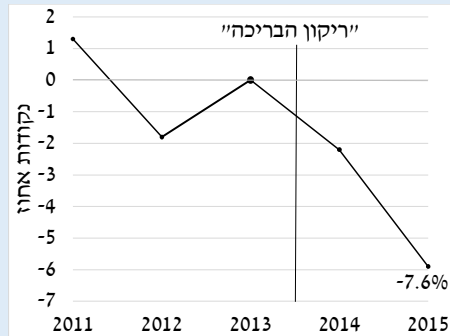
שינויי החקיקה הביאו גם לירידה של 3 נקודות אחוז בסיכוי של בני ה-23 להיות נשואים בהשוואה לסיכויים של בני ה-21 (כ-6 אחוזים), ולירידה של כ-1 נקודת אחוז אצל בני ה-24 יחסית לבני ה-22 (כ-2 אחוזים), ממצאים המרמזים על דחיית גיל הנישואים.

ייתכן (דבר שלא נבדק במחקר) שההשפעות אשר נמצאו היו חזקות יותר אילו לגברים החרדים היו יותר מיומנויות רלוונטיות לשוק העבודה – ובהתאם לכך גם כושר השתכרות גבוה יותר – ואילו הפטור משירות צבאי היה מוענק להם בגיל צעיר יותר, שכן בגילים מבוגרים נסגר בפניהם חלקית חלון ההזדמנויות לרכוש השכלה ולהשתלב בהצלחה בשוק העבודה, משום שהם כבר נשואים ומטופלים בילדים.

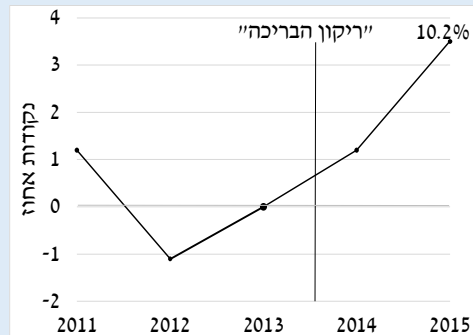
הורדת גיל הפטור עשויה גם להוביל, בטווח הארוך, לשינויים מבניים עמוקים, שהם מטבעם הדרגתיים.

**איור: השפעת הענקת פטור חד-פעמי משירות צבאי לגברים חרדים בני 22 ומעלה
בשנת 2014 על הסיכוי ללמוד בישיבה, על הסיכוי לעבוד, ועל השכר:
בני 23 לעומת בני 21 בשנים 2011–2015
(בהשוואה להפרש במשתני התוצאה הללו בקרב בני 23 לעומת בני 21 בשנת 2013)**

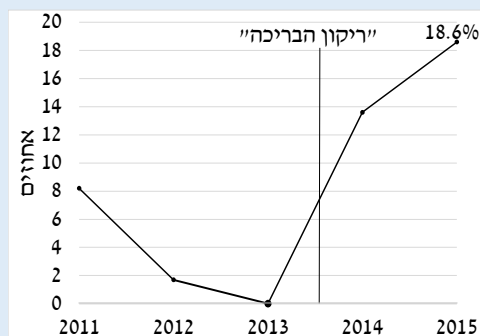
א. לומד בישיבה



ב. עובד



ג. השכר השנתי ברוטו



המקור: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ועיבודי המחברים.