

**נטיעות ושיקום בוסתני זיתים כפיתרון בר קיימא לבעיית**

**השטחים החקלאיים העזובים בשפלת יהודה**

החלק החברתי כלכלי

**דו"ח מסכם לנקודת ח"ן**

מוגש ע"י עדי נעלי, כפר ויתקין, 40200.

החוג לגאוגרפיה ולימודי סביבה, אוניברסיטת חיפה.

המחקר כולו מתבצע במסגרת עבודת דוקטורט של עדי נעלי בחוג לגאוגרפיה ולימודי סביבה באוניברסיטת חיפה, בהנחיית: פרופ' נורית קליאוט, פרופ' אבי פרבולוצקי, פרופ' שמעון לביא וד"ר דן מלכינסון.

פרוקט המחקר עליו קיבלנו את תמיכת נקודת חן הינו החלק החברתי והניתוח הכלכלי, פרוקט מחקרי זה הושלם ועליו מוגש דו"ח מסכם זה.

ברצוני להודות לקרן נקודת ח"ן שתמיכתה איפשרה את קיומו של פרויקט מחקרי זה. פרקי המחקר הנוספים הם: התרומה האקולוגית והכלים השלטוניים, הם מבוצעים כעת והוגשה עליהם הצעת מחקר השנה.

# **נטיעות ושיקום בוסתני זיתים כפיתרון בר קיימא לבעיית**

## **השטחים החקלאיים העזובים בשפלת יהודה**

החלק החברתי כלכלי

### **מבוא**

נטישת השטחים החקלאיים, בעיקר במשק המושבי ובחלקות קטנות יחסית, תוך איבוד השירותים הסביבתיים שהם מעניקים, הפיכת חלק משטחים אלו למעזבות ומפגעים והגברת הלחץ להסתבתם לבינוי ופיתוח, הינם בראש ובראשונה בעיה סביבתית. הגורמים לבעיה סביבתית זו הינם כלכליים וחברתיים. פתרון בר קיימא לבעיה זו צריך לפתור את הבעיה הסביבתית, תוך שיפור המערכת האקולוגית סביבתית, יחד עם מתן מענה לצדדים החברתיים - כלכליים שהובילו לנטישת השטחים ותוך הסתכלות עתידית לדורות הבאים. לבעיה זו, כמו לפתרון המוצע לה, קשור הצד הכלכלי - חברתי של החקלאות והחקלאים והצד הסביבתי - אקולוגי, כאשר הם שזורים זה בזה. הפתרון של נטיעה ושיקום של בוסתני הזיתים, שהם נושא עבודה זו נבחן בראייה אזורית, אשר מיחסת חשיבות לאזור כמכלול, על ערכיו הנופיים והסביבתיים. שיפור אזורי סביבתי יתרום לרווחת תושביו, אם דרך קידום תיירות כפרית (תיירות אשר מייחסת חשיבות רבה לאזור כמכלול) או דרך העלאת הדימוי העצמי של החקלאים וערך פעילותם והנכסים הקרקעיים שבידיהם. הפיתרון חייב להיות בראייה אזורית רחבה, כאשר הוא צריך לתת מענה גם לאדם וגם לסביבה. הצד החברתי ניבדק בקרב החקלאים תושבי האזור המחזיקים בקרקע בלבד (לא ניבדק הצד החברתי בקרב כלל הציבור), מתוך הבנה שלמרות שפתרון זה יהיה לטובת כלל הציבור, הוא צריך להיות בהסכמת החקלאים וללא הסכמה זו לא ניתן להגיע לפיתרון בר קיימא. פיתרון בר קיימא צריך לתת מענה לשלושת הרכיבים: אקולוגי, חברתי וכלכלי, או בהתאמה למחקר זה: תרומה אקולוגית, מקובלות חברתית וכלים שלטוניים מסייעים. יתכן וקיימים פתרונות הנותנים מענה מיטבי לאחד מהרכיבים, כגון פיתוח כל השטח או הפיכתו כולו לשדה בור, אולם לא עולים בקנה אחד עם הרכיבים האחרים. פתרונות אלו, שאינם נותנים מענה מרבי לכל הרכיבים, אינם ברי קיימא.

### **שפלת יהודה ויישובי עדולם**

שפלת יהודה הינה גוש גבעות המשתרע בין הרי יהודה במזרח למישור החוף במערב, ראשי הגבעות מתנשאים לרום של 150-450 מ' מעל פני הים. גבעות השפלה בנויות מסלעי משקע ימיים, בעיקר מקירטון, חוואר וחרסיות אאוקניים עם חילופין של קירטון מצורר, עדשות צור ולעיתים גם שכבות דקות של צור. סלעי הקירטון והחוואר הקירטוני מכוסים בקרום גירי קשה המכונה "נארי" שנוצר עקב תהליכי הבליה באזור אקלימי ים תיכוני יבש למחצה. על הנארי מתפתחת קרקע רנדזינה חומה, על המדרונות הקירטוניים מתפתחת רנדזינה אפורה בהירה ובעמקים הצטברה אדמת סחף פוריה בצבע חום כהה שמקורה בהרי יהודה ובגבעות השפלה. האקלים בשפלה הינו אקלים ים תיכוני עם 350-550 מ"מ גשם, עם טמפרטורה ממוצעת של 16-20 מעלות צלזיוס. חברות הצומח הנפוצות הן של עצים ושיחים בתצורות חורש, גריגה ובתה. צמחים המאפיינים את חברות הצומח יהיו: אלון מצוי, אלת מסטיק, אשחר א"י, בר זית בינוני, חרוב,

סירה קוצנית, שיזף וזקנן שער. לאדם השפעה רבה על אופי הצומח באזור, כאשר ההתערבות האנושית מזה אלפי שנים כללה, כריתה, רעייה, בירוא השטח לעיבודים חקלאיים ונטיעות. מרבית מיני בעלי החיים באזור הם ממוצא ים תיכוני, כאשר תפוצתם מושפעת ממספר גורמים שהבולטים ביניהם הם: צומח, אקלים, טופוגרפיה, מסלע ומידת הקירבה ליישובי האדם ולהשפעותיו (שטרן וחוב' 2004).

המושבים בהם נערך המחקר הינם מושבים שהוקמו כמושבי עולים במסגרת יישוב חבל עדולם בשנות החמישים. החבל הוקם מתוך מטרה לסגור פירצה בגבול בין ישראל וירדן באזור שבין בית שמש וקרית גת.

המחקר בוצע בקרב מושבים בשפלת יהודה בחלקו המערבי של חבל עדולם, במועצה האזורית מטה יהודה, אשר בשטחם קיימים שטחים חקלאיים עזובים. המושבים בשטח המחקר הם: גפן, תירוש, שדות מיכה, זכריה, גבעת ישעיהו, צפרירים, לוזית ועגור. מושבים אלו הוקמו בסוף שנות החמישים, במסגרת הקמת חבל עדולם, בשטח המעבר בין הרי יהודה לבין מישור החוף. מושבי עדולם עסקו עד אמצע שנות השמונים בחקלאות מאורגנת ומסובסדת בלוי צמוד של ארגוני הקניות האזוריים. מרב הפעילות הכלכלית של החקלאים התנהלה דרך ארגון הקניות, והתפתחה תלות רבה של החקלאים בארגון הקניות. ארגון הקניות שהיה בעל השפעה רבה על כל החקלאות באזור, התנהל בצורה פוליטית יותר ולא התנהל תמיד בצורה כלכלית ועפ"י כללי מנהל תקין. המשבר בחקלאות וקריסת ארגוני הקניות באמצע שנות השמונים, יצר משבר עמוק באזור, החקלאות שותקה כמעט לחלוטין וחלק מהתושבים הגיע עד פת לחם. ההתאוששות והיציאה מהמשבר, הייתה איטית למדי באזור, חובות ארגון הקניות שהועברו אל החקלאים הגיעו לסכומים אדירים מושבי האזור הגיע לטיפול המשקם וכונס הנכסים, במסגרת הסדר חובות המושבים, טיפול שלקח זמן רב. המשבר בחקלאות אילץ את התושבים למצוא פרנסות אחרות, תוך שהוא משאיר משקעים לא קלים, התאוששות החקלאות באזור הינו תהליך ארוך ומתמשך (יעקובוביץ 2007; יפה 2007; סופר 2007).

מושבים אלו אינם אחידים למרות מועד ההקמה הדומה: ביניהם חילוניים, מסורתיים ודתיים, ישנם מושבים שעברו תהליכי הרחבה ומושבים שלא עברו תהליכי הרחבה, ישנם מושבים בהם מתנהלת פעילות מסוימת של תיירות כפרית וכאלה שרמת הפעילות של תיירות כפרית בהם נמוכה.

עפ"י סקר השטחים החקלאיים העזובים שנערך בשנת 2001 ע"י הסיירת הירוקה, קיימים שטחים חקלאיים עזובים בסדר גודל של כ-4100 דונם באזור זה.

### **בדיקה כלכלית לרווחיות ענף הזית**

במבט ראשוני נראה ענף הזית בישראל כענף בעל פוטנציאל רב. הייצור עומד על כ-7000 טון שמן זית לשנה בממוצע, כאשר הצריכה עומדת על כ-17000 טון שמן לשנה. צריכת שמן הזית עולה בכ-2%-3% לשנה, ומגמה זו הולכת ומתחזקת ואף צפויה להתגבר, כך שמדובר בשוק של ביקושים עולים (חסן 2007; Council 1996). אולם למרות הביקושים ישנה בעיה של רווחיות בענף הזית, בעיקר לחקלאים בעלי חלקות קטנות.

בגידול זית באופן מסחרי אין רווחיות ללא השקיה (עבד אלהדי ובירגר 2002; עבד אלהדי 2005; חנוך 2007). השקיות עזר של כ-400 מ"ק לדונם לשנה, מגדילות פי ארבעה את היבול, מכ-50 ק"ג שמן לדונם לכ-200 ק"ג שמן לדונם (עבד אלהדי ובירגר 2002; עבד אלהדי 2005; חנוך 2007). אולם העלויות הגבוהות של מים שפירים ואי זמינות של מי קולחין בחלקים גדולים של ישראל, מייקרות מאד את עלויות ייצור השמן של חקלאים רבים. מי קולחין יעלו לחקלאי בממוצע כ-0.7 שקל לקוב לעומת 1.4 שקל לקוב מים שפירים, הפרש של כ-840 שקל דונם. גורם משמעותי נוסף המייקר את עלויות ייצור השמן הינו עלות גבוהה מאד למסיק. נייעור מכאני יעלה כ-650 שקל לדונם ומסיק ידני כ-1650 שקל לדונם. בנוסף על כך בשנים האחרונות קיימת בעיה של מחסור בידיים עובדות בזמן המסיק, פלסטינים משטחי יו"ש שהיו עובדים זולים וזמינים בעבר הולכים ומתמעטים ולענף נוסף גורם של חוסר ודאות לגבי היכולת למסוק במועד המיטיב (זיידאן 2007; חנוך 2007). למרות הבעיה של מחסור בידיים עובדות בזמן המסיק וההפרש המשמעותי בעלויות, חקלאים רבים, בעיקר בעלי חלקות קטנות, עדיין נמנעים ממעבר למסיק מכאני, בעיקר בגלל חוסר בידע על שיטות של קטיף מכאני או בהתאמת המטע לנייעור. שני גורמים מרכזיים אלו, יחד עם עלייה בתשומות ייצור נוספות, גורמים לעלייה משמעותית בעלויות הייצור של חלק מהחקלאים ולירידה ברווחיות.

יחד עם זאת יש לציין שחקלאים המגדלים זיתים ביחידות ייצור גדולות ויעילות, מצליחים להקטין את ההוצאות ולהגדיל הרווחיות. בשנים האחרונות קיימות נטיות זיתים בהיקפים לא מבוטלים, בעיקר במגזר הקיבוצי, ביחידות שטח גדולות המבטיחות רווחיות סבירה (טפרברג 2007; זיידאן 2007; חנוך 2007). במקרה זה יחידת ייצור מינימאלית כדאית הינה של כ-150 דונם, זוהי יחידת ייצור אשר מנצלת את יתרון הגודל להפחתת עלויות הייצור ומאפשרת ניהול יעיל ומקצועי. יתרון הגודל מייצל ומוזיל את פעולות תחזוקת המטע כגון: קלטור, גיזום, לחימה במזיקים, טיפול במערכת ההשקיה, מסיק מכאני של הפרי, הובלתו והעיבוד בבית הבד. הקפדה על הטיפול המיטיב במטע, מובילה לקבלת פרי בכמות ובאיכות גבוהים לדונם והפקת שמן איכותי (עבד אלהדי ובירגר 2002; עבד אלהדי 2005). שטחים בהיקפים כאלו אינם בנמצא במשק המושבי וברוב מגזר המיעוטים, ברמת החקלאי הבודד, לכן במגזרים אלו נדרשת התארגנות אחרת לשם ייעול הייצור והשיווק. היעילות הכלכלית מוטלת בספק אם כל חקלאי בודד בעל יחידת ייצור קטנה בת כ-20-30 דונם, צריך להחזיק את מכלול אמצעי הייצור בעצמו, לטפל בצורה מיטבית ולשווק את התוצרת בעצמו. המשקים הגדולים מגיעים גם לרמת ידע גבוהה ולהתמקצעות בענף לעומת המגדלים הקטנים שבחלקם חסרים את הידע המקצועי המעודכן. צמצום בנושא ההדרכה במשרד החקלאות (מפאת קיצוצי תקציב) מוסיף גם הוא לירידה במקצועיות של המגדלים הקטנים (זיידאן 2007; חנוך 2007). העלויות הגבוהות והרווח הנמוך גורמים לחלק מהחקלאים לנסות ולהקטין את ההוצאות ע"י הורדת כמות ההשקיה או את רמת הטיפול כגון לחימה בזבוב הזית או גיזום המטע. פעולות אלו מובילות לפגיעה דרמטית בכמות היבול ובאיכותו וכמובן לירידה חדה בפדיון ומכאן נוצרת שרשרת של תהליכים הגורמים להפסדים לחקלאי ולרוב מובילים להזנחת המטע. לחימה בזבוב הזית למשל, חייבת להיות יסודית ובפריסה אזורית כדי למנוע פגיעה בחלקות שכנות. מלכודות לכידה נותנות היום פיתרון יעיל, אולם דורשות השקעה מסוימת של זמן וכסף. המשמעות של אי טיפול בזבוב הינה חמורה

ביותר, ק"ג זיתים נגועים בזבוב הזית יכולים לפגום באיכות השמן של כ-25 ק"ג של זיתים (עבד אלהדי ובירגר 2002; עבד אלהדי 2005; זיידאן 2007; חנוך 2007).

מחירי השמן אותם מקבל החקלאי בשער בית הבד נעים בין 16 ל-18 שקל לק"ג שמן רמות מחירים אלו אינן משאירות רווח לחלק מהחקלאים.

רמת המחירים כיום היא תוצאה של מספר גורמים: 1. רמות מחיר עולמיות נמוכות מהמצופה הנובעות בעיקר מהמחירים הנמוכים של השמן האירופאי המסובסד - שמקורו בעיקר מספרד ואיטליה.

2. יבוא לישראל של שמן פלשתינאי שהינו לרוב זול יותר אך פחות איכותי.

3. כמות גדולה מאד של שמן זית מזויף, זול בצורה משמעותית, המשווק בעיקר בשוק ההסעדה המוסדי.

4. חוסר רווחיות אשר יוצר רצון של החקלאי להקטנת עלויות הגידול ומוביל לממשק אשר פוגע במטע וכתוצאה מכך לירידה באיכות השמן ובכמותו (זיידאן 2007; חנוך 2007; חסן 2007).

#### ניתוח רווחיות דונם זיתים (מושקה) לשמן ברמות שונות של מחירי השמן

ניתוח הרווחיות מבוסס על הנתונים הממוצעים הבאים: היבול לדונם הוא כ-1200 ק"ג זיתים, מזה מופק כ-17% שמן – כלומר כמות שמן של כ-204 ק"ג שמן לדונם מטע זית. הבסיס להשוואה הינו דונם מטע זיתים המטופל בצורה מיטבית במחירים שונים לק"ג שמן זית. ההוצאות כוללות: הוצאות גידול, מסיק והוצאת יבול הזיתים מהמטע, אצירת השמן, עלויות אחסון והובלה. ההוצאות מחושבות בהנחה של השקיה במי קולחין ובמסיק ע"י מנערת, לעומת השקיה רגילה ומסיק ידני אשר יגדילו את ההוצאות משמעותית. מי קולחין יעלו לחקלאי כ-0.7 שקל למ"ק לעומת כ-1.4 שקל למ"ק מים שפירים, הפרש של כ-840 שקל דונם. ניעור מכאני יעלה כ-650 שקל לדונם לעומת כ-1650 שקל לדונם מסיק ידני, הפרש של כ-1000 שקל לדונם.

#### טבלה מספר 1: ניתוח רווחיות ברמת הוצאות וברמת מחירי שמן שונים

	קולחין ומסיק מכאני		שפירים ומסיק ידני		
מחיר לק"ג שמן / ₪	15	18	15	18	
פדיון	3060	3672	3060	3672	
סה"כ הוצאות ללא החזר הון	3215	3215	4600	4600	
יתרה לפני החזר הון	-155	457	-928	-1540	
החזר הון	348	348	348	348	
יתרה	-503	109	-1276	-1888	

(ישרים, 2007).

**טבלה 2: תזרים כלכלי של זונם זיתים מושקה, 17% שמן, מחיר - 18 ₪ לק"ג**

שנה	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
הכנסות			2160	3672	3672	3672	3672	3672	3672	3672	3672	3672
הוצאות	2209	711	2556	3215	3215	3215	3215	3215	3215	3215	3215	3215
יתרה	-2209	-711	-396	457	457	457	457	457	457	457	457	457
יתרה מצטברת	-2209	-2920	-3315	-2859	-2402	-1946	-1489	-1033	-576	-120	337	793

(ישרים, 2007).

בבסיס תחשיב עלות ההקמה בהוצאות בשנה ראשונה הוכנס מענק הקמה למטע הניתן כיום ע"י משרד החקלאות. משרד החקלאות מחזיר לחקלאי 25% מעלות הקמה של 1879 שקלים. מתוך נתונים אלו עולה שהחקלאי מתחיל להרוויח מהשקעתו רק החל מהשנה ה-11, נתון שאינו מעודד מספיק להקמת מטעים חדשים.

שיווק עצמי

הנתונים משתנים משמעותית כאשר החקלאי אינו משווק את השמן שייצר בשער בית הבד אלא משווק את השמן באופן עצמאי לצרכן הסופי, לרוב בשילוב של תיירות כפרית. קיימים מספר משקים המשלבים אטרקציה תיירותית כלשהיא עם שיווק ישיר של השמן שהם מייצרים, ביניהם: בני דרום, אבטליון, עץ השדה, עין כמונים, רביבים ועוד. בבדיקה בקרב חקלאים אלו נמצא שהם מגיעים לרמות מחירים של 45 שקלים לק"ג בממוצע, כאשר התוספת העלויות הכרוכה בשיווק העצמי הינה כ-6.5 שקלים לק"ג. תוספת העלויות של 6.5 שקל לשיווק עצמי מתייחסת לעלויות ביקבוק, איכסון, מיתוג, יחצנות ושיווק (לא הוכנס לתחשיב עלות הקמת המבנה, מאחר ולרוב ההתבססות הינה על תשתיות קיימות והשונות בנושא גדולה מאד). כלומר, לעומת החקלאי המשווק את שמן הזית שלו בשער בית הבד בכ-17 שקל לק"ג, החקלאי שישווק את השמן בשיווק ישיר במחיר של 45 שקל לק"ג ובניכוי תוספת העלויות של 6.5 שקל לק"ג, ירוויח 21.5 שקל נוספים לק"ג שמן זית, מעבר ל-17 שקל שירוויח עמיתו (טפרברג 2007; זיידאן 2007). יש לציין שהשיווק הישיר אינו קשור תמיד לתהליך אצירת שמן הזית בבית הבד, ניתן לשווק את שמן הזית באופן עצמאי לצרכן, גם אם הפקת שמן הזית נעשתה בבית בד חיצוני. הנחות: יבול לדונם כ-1200 ק"ג, כ-17% שמן - כמות השמן כ-204 ק"ג שמן לדונם. ההוצאות כוללות: הוצאות גידול מסיק והוצאת הזיתים מהמטע, אצירת השמן, עלויות אחסון והובלה ועלויות לשיווק עצמי של השמן.

### טבלה 3: ניתוח רווחיות דונם זיתים (מושקה בקולחין) לשמן ברמות שונות של מחירי השמן

<u>בשיווק עצמי של השמן</u>					
45	40	35	30	25	מחיר לק"ג שמן / ₪
9180	8160	7140	6120	5100	פדיון
4735	4735	4735	4735	4735	סה"כ הוצאות ללא החזר הון
4445	3425	2405	1385	365	יתרה לפני החזר הון
348	348	348	348	348	החזר הון
4097	3077	2057	1037	17	יתרה

(ישראל, 2007).

לשם הגדלת הרווחיות בענף הזית נדרשים מספר דברים :

1. הגדלת כמות ואיכות הפרי והשמן תוך הקטנת ההוצאות ע"י ממשק יעיל ומקצועי המבוסס על השקיה בקולחין, מסיק מכאני וטיפול מיטבי במטע ובפרי.
2. צעד חשוב להגדלת הרווחיות בגידול זיתים, בעיקר בחלקות קטנות, הינו שיווק עצמי המשולב בתיירות כפרית.

הגדלת הרווחיות תוכל לסייע בהחזרה לניבה של מאות דונמים של מטעי זיתים העומדים כיום מוזנחים ולעודד נטיעת שטחים רבים נוספים.

#### **סיכום**

נקודות חשובות בדרך להשגת המטרה :

- א. שיפור הידע המקצועי של החקלאי, בעיקר החקלאים בעלי החלקות הקטנות.
- ב. עידוד שיתופי פעולה כאלה ואחרים בעיבוד ושיווק לשם הגדלת היעילות והרווחיות, תוך התגברות על חששות והתנגדויות בקרב החקלאים (ראה הרחבה בחלק החברתי) ומציאת פתרונות המוסכמים על החקלאים.
- ג. עידוד המיכון בענף ע"י הדרכה וסיוע לנושא ע"י הוזלת עלויות או למשל ע"י החזרת ההדרכה של משרד החקלאות.
- ד. הגדלת זמינות מי הקולחין ככל שניתן תוך בקרה על מחירים.
- ה. סיוע והכוונה בנושא השיווק הישיר של שמן הזית, הדרכה וסיוע ביצירת מותגים אזוריים ומקומיים.
- ו. פיתוח נושא התיירות הכפרית תוך ניצול תשתיות קיימות, הדרכה וסיוע בהתגברות על מכשולים סטטוטריים ובירוקרטיים וקידום נושא השיווק והמיתוג.

## מקובלות חברתית

### רקע תיאורי

כדי להבין את נכונות החקלאים לאמץ את הזית כאמצעי חקלאי ותיירותי, התבססנו על התיאוריה של התגובה התבונית של פישביין ואייזן.

### התיאוריה של התגובה התבונית של פישביין ואייזן - The theory of Reasoned Action TRA הבנת עמדות/גישות וחיזוי התנהגות חברתית

(Fishbein and Ajzen 1975, Ajzen and Fishbein 1980).

תיאוריה זו מבוססת על ההנחה שבד"כ בני אדם הינם רציונאליים ועושים שימוש במידע שזמין להם, וכן שההתנהגות החברתית של בני האדם אינה מבוססת על סמך קפריזות או דחפים רגועים אלא מונעת ע"י מחשבה ורציונליזציה. ההנחה הינה שאנשים שוקלים את ההשלכות של מעשיהם לפני שהם מחליטים לבצע או לא לבצע אותה התנהגות. לכן התיאוריה נקראת "התגובה עפ"י סיבה".

המטרה העיקרית הינה לחזות את ההתנהגות של הפרט, מאחר והנחנו שרוב ההתנהגות החברתית הינה מתוך בחירה ושליטה, ניתן לראות את הכוונה לבצע או לא לבצע התנהגות, כקביעה המיידית של הפעולה. התחושה ש"כוונה מנבאת התנהגות" אינה מספקת הרבה מידע על הסיבות להתנהגות, לכן יש צורך לזהות מה קובע את הכוונה.

עפ"י תיאוריה זו הכוונה של האדם הינה פונקציה של שני גורמים: האחד אישי והשני משקף השפעה חברתית. הגורם האישי הינו ההערכה החיובית או השלילית לביצוע ההתנהגות ותוצאותיה והוא נקרא *העמדה כלפי ההתנהגות*. הגורם השני הינו תפיסת האדם כלפי הלחץ החברתי המופעל עליו לביצוע או אי ביצוע של ההתנהגות, הוא נקרא *נורמה סובייקטיבית*. התיאוריה של התגובה עפ"י סיבה, מנסה להסביר מדוע אנשים מחזיקים באותן נורמות סובייקטיביות וגישות כלפי ההתנהגות. עפ"י גישה זו עמדות הינן פונקציה של אמונות. האמונות שמביאות לגיבוש עמדה כלפי ההתנהגות נקראות *אמונות התנהגותיות*. האמונות שמשפיעות על הנורמה הסובייקטיבית נקראות *אמונות נורמטיביות*. אדם שיאמין שרוב מכריו רוצים או לא רוצים שיתנהג בהתנהגות מסוימת, יחזיק באמונות נורמטיביות לגבי הרצון של מכריו. התיאוריה שמה דגש על העמדה כלפי ההתנהגות מסוימת הקשורה לאנשים או חפצים ולא על העמדה כלפי האנשים או העצמים עצמם. למשל התיאוריה מציעה שעמדתו של מעסיק כלפי העסקתם או אי העסקתם של בני מיעוטים, אינה נובעת מעמדתו כלפי מיעוטים, אלא מעמדתו כלפי העסקתם. מעסיק יכול להחזיק בעמדות שליליות כלפי מיעוטים, אך בעמדה חיובית כלפי העסקתם בשל כישוריהם.

ישנם מספר רב של משתנים נוספים הקובעים התנהגות, כגון: מין, גיל, מעמד חברתי, מוצא, השכלה, אינטליגנציה ועוד אשר אינם נכללים בתיאוריה. משתנים אלו נקראים *משתנים חיצוניים*, ולמרות שהם בהחלט יכולים להשפיע על ההתנהגות, לא חייב להיות קשר בין משתנה חיצוני כלשהו ואותה התנהגות. אי לכך, למרות ההשפעה המסוימת של המשתנים החיצוניים, הם אינם נלקחים בחשבון בנפרד בתיאוריה זו, אולם אי הכללתם אינה פוגעת בצורה משמעותית ביכולת החיזוי ואינה משפיעה על תקפותה של התיאוריה של התגובה התבונית. עפ"י תיאוריה זו, יכולת ההשפעה על ההתנהגות קיימת דרך שני נתיבים: א. העמדות כלפי ההתנהגות, שינוי האמונות או ההערכות לגבי התוצאות של ההתנהגות מסוימת.



ב. האמונות הנורמטיביות, שינוי האמונות הנורמטיביות של הסביבה או שינוי בהתייחסות אליהן.

(Fishbein and Ajzen 1975, Ajzen and Fishbein 1980)

לתיאוריה של התגובה התבונית, נמצאה יכולת חיזוי טובה מאד, לגבי אמונות, עמדות, נורמות סובייקטיביות וכוונות התנהגותיות, והיא שימשה לבדיקת מקובלות חברתית במספר רב של עבודות. תאוריית התגובה התבונית של פישביין ואייזן תשמש כמנחה לניתוח מקובלות חברתית במחקר זה.

(Manfredo et al.1990, Pate et al. 1996, Manfredo et al.1999).

כדי לבדוק האם הפתרון המוצע של נטיעת בוסתני זיתים, יהיה מקובל חברתית, נצטרך לנסות ולחזות את ההתנהגות של החקלאים ומכך את תגובתם לנושא. לפי תאוריית התגובה התבונית של פישביין ואייזן החיזוי הטוב ביתר של ההתנהגות הוא דרך הכוונה הנקבעת ע"י העמדות כלפי ההתנהגות והנורמות הסובייקטיביות. לכן לשם חיזוי ההתנהגות והתגובה יש לבדוק את האמונות, עמדות, נורמות סובייקטיביות וכוונות התנהגותיות.

(Fishbein and Ajzen 1975, Ajzen and Fishbein 1980, Pate et al 1996).

### מקובלות חברתית, מהלך המחקר :

המחקר בוצע ע"י עבודת הכנה וביצוע סקר מקיף, עפ"י התיאוריה של התגובה התבונית של פישביין ואייזן (ראה רקע).

בעבודת הכנה, נאסף מידע איכותי אשר שימש לבניית סקרים שהורכבו משאלות סגורות ברובן אשר נתנו מידע כמותי שנותח סטטיסטית.

מאחר שזיהינו בקרב אוכלוסיית מושבי עדולם, שמונה גורמי שונות אפשריים שהם : מין, גיל, מצב משפחתי, מספר הילדים, השכלה, דתיות, מספר שנים במושב, מושב המגורים. כדי לקבל ביסוס סטטיסטי איתן, הוחלט על כ-20 שאלונים לכל גורם שונות כלומר כ-160 שאלונים. לאחר קבלת רשימות של תושבי המושבים, נדגמו באקראי משפחות מקרב אוכלוסיית המושבים. נבדקו רק בעלות המשק או בן /בת ממשיך. בכל משפחה שנדגמה נישאל רק אחד מבני המשפחה.

כדי לבדוק האם פתרון מסוים יהיה מקובל על חקלאי שפלת יהודה, יש לנסות ולהבין את התנהגותם הצפויה עפ"י התיאוריה של התגובה התבונית של פישביין ואייזן, בנוגע למספר סוגיות, כדי להבין זאת יש לבדוק את העמדות כלפי ההתנהגות והאמונות הנורמטיביות

(Fishbein and Ajzen 1975, Ajzen and Fishbein 1980, Pate et al 1996, Manfredo et al

(1990, Manfredo et al.1999).

כדי לבדוק את העמדות כלפי ההתנהגות והאמונות הנורמטיביות, בדקנו את עמדתם /דעתם של התושבים לגבי מספר נושאים :

- עמדת התושבים לגבי השטחים החקלאיים?

- עמדתם לגבי בעיית השטחים החקלאיים הנטושים?

- עמדתם לגבי האזור והמרחב בו הם גרים?

- מהי עמדתם לגבי החקלאות והעיסוק בה?

- מהי עמדתם של אלו אשר פרשו מעיסוק בחקלאות בנוגע לחזרה מלאה או חלקית לחקלאות?

- מהי עמדתם לגבי בוסתני זיתים?

- מה עמדתם לגבי הנושא הכלכלי, מקורות פרנסה ומקורות הכנסה בסביבה הקרובה?
  - מהי עמדתם לגבי שיתופי פעולה ואיגום משאבים?
  - מה עמדתם לגבי האזור כאזור תיירותי?
  - מהי עמדתם לגבי בעיות סביבתיות וחשיבותן?
  - מהי עמדתם לגבי עיבוד משותף?
- הבנת עמדותיהם של החקלאים תאפשר הערכה של העמדות כלפי ההתנהגות והאמונות הנורמטיביות אשר יובילו לתמיכתם או התנגדותם של החקלאים לפתרון המוצע.

## תוצאות

רקע על אוכלוסיית האזור מתוך משתתפי הסקר המפורט:

אוכלוסיית האזור מבוגרת יחסית הגיל הממוצע של המשיבים היה 52 שנה (se- 12); בעלת השכלה תיכונית ברובה: 52% לעומת 25% אקדמאים ו-23% בעלי השכלה יסודית.

אוכלוסיית האזור הינה מסורתית ברובה: 53% מסורתיים לעומת 25% חילוניים ו-22% דתיים. הסקר בוצע רק בקרב חברי מושב בעלי זכויות בקרקע בעלי משקים ובנים ממשיכים. אבל, 10% בלבד מתושבי האזור עוסקים היום בחקלאות בצורה מלאה ומגדירים עצמם חקלאים; 21% נוספים עוסקים בחקלאות כעיסוק נוסף על עבודתם העיקרית; 69% אינם עוסקים כלל בחקלאות; 34% לא עסקו מעולם בחקלאות.

32% מהנשאלים לא מוכנים לחזור לעסוק בחקלאות בשום תנאי; 3.5% מוכנים לחזור לחקלאות באופן מלא; 40% מוכנים לחזור לחקלאות בתנאי של הבטחת רווחיות; 20% מוכנים לחזור לחקלאות באופן חלקי כעיסוק נוסף שישא מעט רווח; 4% אינם מסוגלים לחזור לחקלאות. תשובות ישירות לגבי נטיעת בוסתני זיתים: 7% מוכנים לנטוע זיתים בשטחם; 39% אינם מוכנים לנטוע זיתים בשטחם; 18% מוכנים לנטוע זיתים בשטחם, כעיסוק נוסף ובתנאי של הבטחת רווחיות; 19% מוכנים לנטוע זיתים בשטחם בתנאי של קבלת סיוע כלכלי; 9% הינם בעלי מטע זיתים מוזנח.

ניתן לאפיין את אוכלוסיית האזור לפי נורמות סובייקטיביות:

הקשר לחקלאות ולעבודת האדמה באזור אינו אחיד ואינו גבוה מאד בהסתכלות כוללת. קשורים לחקלאות: 46% במידה רבה, 37% במידה מועטה ו-17% במידה בינונית. בקרב תושבי האזור קיימת תחושה שקשה מאד להתקיים מחקלאות, קשה להתקיים מחקלאות: 84% במידה רבה ו-6% במידה מועטה. קשה לתושבי האזור לראות שטחים חקלאיים מוזנחים בישובם וביישובים אחרים, 83% במידה רבה ו-12% במידה מועטה.

אולם אין אחידות או מאמץ כולל בנסיון התושבים לשנות את המצב ולמצוא פיתרון לשטחים הלא מעובדים: 40% התאמצו במידה רבה, 45% במידה מועטה ו-15% במידה בינונית. תושבי האזור מייחסים חשיבות רבה לעבודה ביישוב או בסביבתו: 91% במידה רבה ו-3% במידה מועטה.

הזנחה ופסולת בסביבה מפריעים מאד לתושבי האזור: 96% במידה רבה, 4% במידה מועטה. אולם הם לא יהיו אקטיביים בטיפול במפגעי הזנחה, 51% לא יעשו דבר.

קיימת הסתכלות חיובית על התפתחות התיירות באזור: 86% במידה רבה, 5% במידה מועטה, ואף מוכנות לשלב תיירות במשק בתשלום.

אולם מוכנות להשתלב ממש בתחום כבר יותר נמוכה ופחות אחידה, מוכנות להשתלב בעיסוק תיירותי: 70% במידה רבה, 19% במידה מועטה. והנכונות להשתלבות מעשית בפסטיבל כבר נמוכה יותר: 58% במידה רבה, 25% במידה מועטה. אולם למרות מגמת ירידה מסוימת במוכנות המעשית להשתלבות בנושא התיירות, עדיין התמיכה גבוהה בנושא ומסתמנת כאפשרות חיובית להתפתחות מוגברת באזור.

בקרב תושבי האזור אין אחידות, אולם לחלק גדול קיים חשש והתנגדות מנושא איגום משאבים ועיבוד ע"י קבלן או חברת עיבודים; מוכנים לעיבוד ע"י קבלן או חברת עיבודים: 32% במידה רבה, 55% במידה מועטה.

הקמה ועיבוד ע"י תאגיד אזורי: 30% במידה רבה, 59% במידה מועטה. איגום שטחים ועיבוד ע"י אחד מחברי המושב: 35% במידה רבה, 51% במידה מועטה. קיים חשש משיווק משותף: 41% במידה רבה, 50% במידה מועטה.

חששות אלו בקרב חלק מהתושבים, נובעים בחלקם ממשקעי העבר ומהמשבר של ארגון הקניות והאגודה השיתופית. לחששות אלו יש לתת את הדעת ולתת מענה הולם, מאחר והם עלולים לפגוע ביכולת לקיים ממשק כלכלי יעיל וחסכוני.

באזור קיימת פתיחות לקבלת ייעול מכאני: 77% במידה רבה, 16% במידה מועטה. מוכנות גבוהה ליצירת מותג אזורי והקמת מועדון מגדלים לשיווק ולקבלת הדרכה: 72% במידה רבה, 19% במידה מועטה.

גם נושא השיווק והקמת בית בד, מרכז מבקרים וחנות ממכר זוכים לתמיכה גבוהה: 78% במידה רבה, 13% במידה מועטה.

בניתוח הסקר לא הבחנו במשתנים דמוגרפיים (מין, גיל, מצב משפחתי, מספר הילדים, השכלה, דתיות) המהווים גורמי שונות משמעותיים, מלבד שני גורמים: הבדל בין המושבים ומספר שנות המגורים במושב בחלוקה לותיקים ולחדשים שהגיעו בעשרים השנה האחרונות. קיימים הבדלים בין המושבים השונים, אולם הבדל בולט קיים בין מושב גבעת ישעיהו (ואחריו מושב צפרירים) לבין המושבים האחרים.

גבעת ישעיהו מתאפיין ברמת השכלה גבוהה יותר, חילוני יותר (61% לעומת 25% בכלל המדגם), מספר ילדים נמוך יותר. גם הגישה לחקלאות שונה, רק 47% לא עוסקים כלל בחקלאות (לעומת 70% בשאר המושבים), רק 10% מסרבים לחזור לחקלאות לעומת 31% בכלל המדגם. הנכונות לנטיעת זיתים גבוהה בהרבה מכלל המדגם: 29% מוכנים לנטוע ועוד 38% מוכנים לנטוע בתנאים בגבעת ישעיהו 15% עוסקים בתיירות לעומת 8% מקרב כלל המדגם.

גורם נוסף הינו קבוצת המתיישבים שהצטרפה ב-20 שנה האחרונות למושבי האזור ולא חוותה את המשבר הגדול בחקלאות של 1985. קבוצה זו היוותה 25% מהמדגם. קבוצה זו מאופיינת ברמת השכלה גבוהה יותר ומספר ילדים נמוך יותר. מבחינת החקלאות, קבוצה זו עוסקת פחות בחקלאות בלבד (5% לעומת 11% בותיקים), אולם רבים יותר עוסקים בחקלאות באופן חלקי (32% לעומת 17% בותיקים). אחוז העוסקים בתיירות ובאירוח בקבוצה זו גבוה יותר (17.5% לעומת 4% בותיקים); אחוז העצמאים גבוה יותר (30% לעומת 11% בותיקים). בקבוצה זו קיים פחות קשר לחקלאות, אולם בקבוצה זו קיימת פחות התנגדות לחזרה לחקלאות (16% לעומת

38% בותיקים), וגם ההתנגדות לנטיעת זיתים נמוכה יותר (7.5% לעומת 21% בותיקים). בקרב קבוצה זו גם ההתנגדות לאיגום משאבים ולנושא השיתוף קטן יותר. יתכן כי שתי קבוצות אלו: תושבי גבעת ישעיהו וקבוצת המצטרפים לאזור בעשרים שנה האחרונות, יוכלו להוביל את קבלת הפיתרון של נטיעת בוסתני זיתים ולמשוך את האזור אחריהם.

מתוצאות הסקר המקיף עולה:

למרות היות האזור איזור כפרי המורכב ברובו ממושבים, בעלי שטחים חקלאים נרחבים, אשר עובדו ברובם המכריע בעבר, כיום כ-70% מתושבי האזור אינם עוסקים כלל בחקלאות. חלק מהתושבים, כ-32% אינם מוכנים לחזור כלל לחקלאות. יש לציין שכ-40% מאלו שצינו שאינם מוכנים לחזור לחקלאות, ציינו גם שהם מוכנים לנטוע זיתים בשטחם בתנאים מסוימים. תושבי המושבים באזור אינם אחידים בזיקתם לחקלאות, חלקם הינם בעלי זיקה גבוה יחסית לחקלאות, חלקם הינם בעלי זיקה נמוכה יחסית לחקלאות וחלקם היו בעלי זיקה בינונית לחקלאות. לרובם יש חששות כבדים לגבי היכולת להתקיים מחקלאות.

יש לתת את הדעת לגבי השטחים החקלאים של 70% מהתושבים שאינם עוסקים בחקלאות כלל, יש לעשות מאמץ להשיב את חלקם לטיפול ישיר בשטחים שלהם ובמקביל לבדוק אפשרות של איגום משאבים וריכוז שטחים ע"י המגדלים הפעילים לשם הגדלת היעילות והרווחיות. נושא זה יבדק לעומק בפרק אחר של הדוקטורט שיעסוק בכלים השלטוניים. למרות שקיימת גישה שלילית לחלק מתושבי האזור כלפי איגום משאבים ופעילות משותפת, וזאת בעקבות נפילת ארגון הקניות בשנות השמונים, יש למצוא את המנגנונים שיהיו מקובלים על התושבים. מהסקר עולה שחלק לא מבוטל מתושבי האזור תומכים בנושא איגום המשאבים ושיתופי פעולה בעיבוד, שיווק ומיתוג אזורי. יש לקדם את הנושא מול התומכים, בשאיפה שהם יהיו דוגמה לכלל האזור. מנגנונים דומים קיימים באזורים אחרים ובגידולים אחרים, דוגמת ענבי טלי של מושב לכיש או שיווק האבוקדו. יש לאמץ מנגנונים אלו תוך התאמה לאופי הגידול והאזור.

העמדה ההתנהגותית של כ-40% מתושבי האזור תהיה שלילית כלפי נטיעת או שיקום בוסתני זיתים. גם הנורמות הסוביקטביות אינן משנות תמונה זו. שינוי בעמדתם יוכל להיות רק אחרי נסיון חיובי של תושבים רבים באזור.

העמדה ההתנהגותית של כ-50% מתושבי האזור תהיה חיובית כלפי נטיעת או שיקום בוסתני זיתים, כאשר הרווחיות הכלכלית תהיה ברורה ומובטחת. הנורמות הסוביקטביות יסייעו לקבל החלטה חיובית לנטיעת זיתים לשם טיפול בשטחים המוזנחים ושיפור סביבתי, יחד עם הבנה והכרה בחשיבות הפעילות התיירותית. אולם הצד הכלכלי הינו החשוב ביותר וקיימת ציפייה להבטחת הרווחיות ואף לתמיכה ישירה. החשש מפעילות משותפת מהווה מכשלה מסוימת, אך קיימים סימנים שניתן יהיה להתגבר על כך.

9% מתושבי האזור הינם בעלי מטעי זיתים מוזנחים אשר האפשרות לשידרוגם למטעים רווחים הינה פשוטה יותר והם יוכלו להוות זרז להתחלת הנושא.

לשם קבלת החלטה חיובית של החקלאי לנטוע או לשקם מטע זיתים, אחרי שילוב של העמדה ההתנהגותית שלו יחד עם הנורמות הסוביקטביות, ישנו צורך במספר שינויים במצב הממשקי

והכלכלי הנוכחיים של ענף גידול הזית. מבדיקת המקובלות החברתית עולה כי נטיעה ושיקום של בוסתני זיתים מוזנחים, תהיה מקובלת על חלק גדול מתושבי שפלת יהודה בכפוף למספר שינויים. השינויים הנדרשים:

- הגעת מי הקולחין הצפויים להגיע לאזור בקרוב תקטין משמעותית את הוצאות הגידול ותהיה זרז רציני לקידום הנושא.
- שיפור רמת ההדרכה והידע של החקלאים, הן ברמת הגידול והן ברמת השיווק הישיר, הינה חלק חשוב, רכישת הדרכה בתשלום מלא בלבד מהווה מגבלה משמעותית.
- שיפור רמת ההדרכה תוכל להוביל לממשק יעיל, איכותי וחסכוני יותר שיוכל לשפר את כמות ואיכות היבול.
- שיפור התמורה לחקלאי: שיפור התמורה יכול להגיע דרך אישור וקידום נושא השיווק הישיר דרך תיירות כפרית. ללא תמיכה ממסדית לא ניתן יהיה לקדם נושא זה.
- שיפור התמורה יכול לבוא גם דרך פיצוי החקלאי על השרותים הסביבתיים, שרותים התורמים לכלל החברה, ושעליהן החקלאי אינו מקבל כיום תמורה. מנגנוני תמיכה דוגמת אלו שקיימים באירופה ובמקומות אחרים בעולם (סקוטלסקי 2007), אשר ישנו את המצב הכלכלי של הענף ויכלו את להגדיל את התמיכה בנטיעות ובשיקום בוסתני זיתים.
- שיפור התמורה יכול להגיע גם דרך שיווק ישיר של השמן לקהל מבקרים שיגיע לאזור. פעילות זו אפשרית עם פיתוח תחום התיירות הכפרית. לנושא התיירות באזור ישנו פוטנציאל רב ו"דרך היין" היא אחת הדוגמאות הבולטות. בקרב תושבי האזור ישנה מוכנות ופתיחות רבה לנושא. בוסתני הזיתים יהיו חלק מראייה אזורית, אשר מיחסת חשיבות לאזור כמכלול, על ערכיו הנופיים והסביבתיים. שיפור אזורי סביבתי יתרום לרווחת תושביו אם דרך קידום תיירות כפרית (תיירות אשר מייחסת חשיבות רבה לאזור כמכלול) או דרך העלאת הדימוי העצמי של החקלאים וערך הנכסים הקרקעיים (פליישר וחובי 2004, Font and Tribe 1999, Sharpley 1997).
- הפוטנציאל נסקר בהרחבה בפרק הכלכלי.
- האפשרות למימוש הנושא תיבדק בהרחבה בפרק של הכלים השלטוניים.

## **סיכום**

קיימים סיכוי הצלחה לא מבוטלים לנטיעות ושיקום בוסתני זיתים כפיתרון בר קיימא לבעיית השטחים החקלאיים העזובים בשפלת יהודה, לאחר יישום מספר שיפורים, כך עולה מחלק זה של המחקר.

מהבדיקה הכלכלית עולה כי קיימים מספר שינויים אשר יוכלו להוביל להגדלה משמעותית ברווחיות גידול הזית: שיפורים ממשקיים הכוללים השקיה בקולחין, טיפול מקצועי בבוסתני הזיתים ובמסיק אשר ילווה בהדרכה, עידכון מקצועי, איגום משאבים והגדלת היעילות הכלכלית, יחד עם שיווק ישיר כחלק ממכלול של תיירות כפרית.

המחקר העלה שהמשבר בחקלאות פגע עמוקות במושבי האזור, המערכת החקלאית אזורית קרסה, תוך השארת חובות ומשקעים כבדים אצל חלק ניכר מהחקלאים. נכון להיום כ-70% מתושבי האזור בעלי השטחים החקלאיים, אינם עוסקים כלל בחקלאות, וכ-30% ציינו שאינם מוכנים לשוב לעסוק בחקלאות. אולם למרות המשבר העמוק קיימים באזור עדיין תושבים המוכנים לשוב ולעסוק בחקלאות בהתנאות מסוימות וקיימת התייחסות חיובית באזור לפיתוח

נושא התיירות הכפרית. מבדיקת המקובלות החברתית עולה כי נטיעה ושיקום של בוסתני זיתים מוזנחים, תהיה מקובלת על חלק משמעותי מתושבי שפלת יהודה, בכפוף לשינויים ממשקיים ושיווקיים, אשר יובילו לשיפור ברווחיות גידול הזית. שיפור הרווחיות שיבוא בעקבות השינויים הממשקים בשילוב של שיווק ישיר ופיתוח תיירות כפרית, יוכל להשיב לעיבוד שטחי חקלאות נרחבים, שיהפכו לבוסתני זיתים אשר יעניקו לחברה שרותים סביבתיים מרובים. מכלול השרותים הסביבתיים אשר מייצרים השטחים החקלאיים, נסקר במספר רב של עבודות (Hellerstein et al. 2002, Theobald and Hobbes 2002; קפלן 2001, אבנימלך וצבן). בפרקי ההמשך של עבודה זו, נבדוק באופן ספציפי את תרומתם האקולוגית של בוסתני זיתים, כבתי גידול ואזורי מעבר לבע"ח. השרותים הסביבתיים אשר מספקים בוסתני הזיתים, תורמים לחברה, אולם אינם תורמים תרומה כלכלית ישירה לחקלאי. כדי לתת מענה לשיפור התרומה הישירה לחקלאי, נדרשים כלים שלטוניים אשר ישפרו את רווחיות החקלאי, אם בצורה ישירה ע"י פיצוי החקלאי או בדרכים עקיפות ע"י סיוע ועידוד לשיפור הממשק ושיווק ישיר של שמן הזית. כלים שלטוניים אלו יבדקו בפרק נוסף של עבודת מחקר זו.

שיקום ונטיעת בוסתני זיתים יוכלו לתרום לחברה ולאזור בשיפור ערכיו הנופיים והסביבתיים ובשיפור רווחת תושביו כל זאת בכפוף לסיוע של כלים שלטוניים סבירים.